**Тема**: «Описание текущей ситуации (как было)»

**Цель урока**:проведение обследования предметной области.

**Решение:**

Каждый день сфера ресторанного бизнеса сталкивается со множеством проблем, которые требуют решений и результатов.

Существует ряд проблем для ресторанов различного уровня:

* 1 уровень – **Начальный**

На данном уровне решается проблема открытия. А именно затрагивается вопрос об аренде помещения, его благосостояния и обустройства. Поиск помещений для аренды занимает много времени. При этом должны учитываться такие условия, как: местоположение помещения (вход, этаж, район (тихий/шумный)), благосостояние помещения (есть ли трещины в нем, является ли он аварийным, были ли потопы, наличие вредителей (мыши/тараканы), наличие плесени), цена аренды, площадь помещения, безопасность (наличие/отсутствие охранной сигнализации и противопожарного оборудования), электричество (нужно ознакомиться с техническими условиями и разрешённой электрической мощностью для этого помещения), наличие подсобных помещений.

* 2 уровень – **Благоустройство**

На этом этапе, после аренды помещения необходимо заняться дизайном и ремонтом помещения. Для этого необходимо рассчитать самостоятельно (или нанять дизайнера) сколько материалов и денежных средств нам понадобится, сколько и какой рабочей силы нам понадобится, срок реализации определенных работ. Помимо этого необходима закупка оборудования, проверить его состояние перед покупкой (ни в коем случае не использовать технику б/у). Данное оборудование является, как стационарным (компьютеры, техника на кухню/бар, техника для интерьера), так и сетевым (роутеры, вся техника, связанная с программированием и сетевыми настройками).

* 3 уровень – **Работа ресторана**

На данном уровне необходимо понимание «самочувствия» ресторана. Т.е. как чувствует себя данный ресторан на рынке. Для этого необходимо следить за процентом продаж, удостовериться в том, что для открытия и работы ресторана выбрали достойное место с удобной геаолокацией и наилучшим районом, составить благоприятную для людей ценовую политику ресторана на меню, составить акции, которые поспособствуют росту продаж и удержания бизнеса на рынке. В том числе, немаловажно обращать внимание на сотрудников. Каждый из них должен иметь определенный пакет документов для ресторана, быть ознакомленным с правилами внутри заведения, и в дальнейшем соблюдать их. После следить за качеством работы, и при необходимости принимать меры, благоприятные для обеих сторон.

**Вывод:** Выше представленными уровнями я хотела выделить основную категорию проблем, с которыми может столкнуться каждый человек, задумавшийся об открытие данного дела. Хоть список проблем минимальный, но он отражает всю суть того, что может произойти даже на самых первых этапах задумки или реализации идеи.