

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
г.Москвы «Школа №1411»

Итоговый индивидуальный проект на тему:  
«Главные составляющие хорошего  
ресторанного проекта»

Выполнила:

Ученица 11 «Г» класса ГБОУ «Школа №1411»

Майорова Валерия Олеговна

Руководитель: учитель экономики Антонюк Инна Владимировна

г.Москва, 2024

## **Содержание**

Введение.....	3-4
Глава 1. Ресторанный бизнес и его роли .....	4-6
Глава 2. История создания и развития ресторанного бизнеса в России .....	6-11
Глава 3.Ресторанное дело сегодня .....	11-13
Глава 4. Навыки, которые нужны предпринимателям для успешной работы в ресторанном бизнесе.....	13-14
Глава 5. Рестораторство.....	15-17
Результаты опроса.....	17-19
Глава 6. Золотые правила ресторанного бизнеса.....	20-25
Заключение.....	26-27
Список литературы.....	27

## Введение

В данном проекте я решила изучить, историю появления и развития ресторанного дела в России, почему эта сфера бизнеса является одной из самых популярных в России, какие виды ресторанных проектов существуют, их популярность среди потребителей и какие факторы являются причиной успеха ресторанного проекта.

### *Актуальность:*

Реализация ресторанного проекта имеет высокую актуальность сегодня, так как ресторанная индустрия является одной из самых динамично развивающихся отраслей бизнеса. Каждый год открывается множество новых ресторанов, поэтому для того чтобы привлечь и удержать клиентов, необходимо иметь конкурентные преимущества и успешно реализовывать проект.

### *Гипотеза:*

Если ресторан предлагает высококачественную кухню, уютную атмосферу и отличный сервис, то он будет привлекать больше посетителей, удерживать клиентов и обеспечивать высокую прибыльность.

### *Цель данного проекта:*

Исследование и анализ основных компонентов, которые делают ресторан успешным и привлекательным для клиентов.

### *К этой цели мне помогут придти следующие задачи:*

- Узнать, что такое ресторанный бизнес, какие роли он играет в жизни государства и общества.
- Изучить историю появления и развития ресторанного дела в России
- Выявить преимущества и недостатки этой сферы предпринимательства

- Узнать, какие виды ресторанов существуют
- Выяснить навыки, необходимые предпринимателю для открытия своего ресторана
- Узнать подробно о такой сфере деятельности, как рестораторство
- Опросить людей о их предпочтениях в выборе заведения общепита
- Выявить основные составляющие успешного ресторанного проекта

*Проблема:* Какие ключевые факторы должны учитываться рестораторами, чтобы их дело не прогорело?

## **Глава 1. Ресторанный бизнес и его роли**

В первую очередь я решила узнать, что такое ресторанный бизнес и какую роль он играет в жизни государства и общества.

***Ресторанный бизнес***- сфера предпринимательской деятельности, связанная с организацией и управлением рестораном, направленная на удовлетворение потребностей людей во вкусной, разнообразной, здоровой пище, и в результате – получение прибыли.

Ресторанный бизнес включает в себя множество аспектов, таких как разработка меню, закупка продуктов, готовка, организация сервировки и обслуживания клиентов, контроль качества, управление персоналом, маркетинг и продвижение, финансовое планирование и учет.

Как сфера услуг, ресторанный бизнес выполняет экономические и социальные роли.

### *Экономические роли:*

- рестораны вносят вклад в экономику в целом, т.к. стимулируют развитие других отраслей и систем: торгово-сбытового комплекса, культурно-развлекательного комплекса, автомобильного транспорта, строительство дорог;
- участвуют в создании валового национального продукта;
- формируют бюджет страны (НДС и налоги на прибыль);
- участвуют в социальной защите населения (отчисление налога на ФОТ);
- оказывают помощь местным органам власти в содержании МВД, дорог;
- новые предприятия – это, наконец, новые рабочие места.

### *Социальные роли ресторанного бизнеса:*

- прежде всего, ресторанный бизнес служит интересам общества, т.к. именно здесь формируется культура потребления, воспитываются потребительские привычки и предпочтения;
- в ресторанах складываются и закрепляются элементы культуры поведения человека, происходит формирование хорошего вкуса, этических и эстетических норм;
- рестораны активно участвуют в процессах международных отношений, так как их услуги сопровождают дипломатические приемы, международные симпозиумы, иностранный туризм. Рестораны не только удовлетворяют потребности туриста в пище и досуге, но и несут самобытную культуру, исторические и национальные ценности, формируя более полное представление о месте пребывания и стране;
- следует особо подчеркнуть роль ресторанов в сфере гостеприимства и поддержании плодотворных творческих отношений между организациями и учреждениями культуры, т.к. рестораны являются местом проведения различных культурных акций;

- не менее интересно социальная значимость ресторанов проявляется в том, что в крупных городах, где существуют «спальные районы», они помогают осуществлять социальные контакты людей в административных центрах.

## Глава 2. История создания и развития ресторанного бизнеса в России

### *Создание*

История развития ресторанного бизнеса своими корнями уходит в далекое прошлое. Основоположником ресторанного бизнеса в России можно считать Ивана IV Грозного. Он, дабы не процветало на Руси пьянство, запретил продажу спиртных напитков. С этого момента все спиртное разрешалось продавать только в царевых кабаках и эти кабаки приносили немалую прибыль. Основной их контингент составляли солдаты,

бездомные и крестьяне.

Такие места были оборудованы простыми деревянными столами и утварью. В меню отсутствовали какие-либо изыски. Поскольку в кабаках зачастую можно было стать невольным свидетелем пьяных перепалок и часами слушать нецензурную брань сильно подвыпившего кучера, все



В. М. Васнецов «Чаепитие в трактире»  
(1874 г.)

острее вставал вопрос о создании более цивилизованных заведений для высшего общества.

По историческим данным, первый прототип ресторана появился в Париже. Его основателем стал француз Буланже. Однако в первое время такое заведение не пользовалось популярностью.

### *Фешенебельные места*

Появления фешенебельных мест на Руси начинается с XVII века. Именно в это время Петр I принял решение об учреждении первых элитных заведений. Такие места уже

пользовались успехом в Западной Европе, которой так любил подражать царь. От трактиров и кабаков их отличали роскошные интерьеры, изысканное меню,



сервис и стоимость блюд. В это же время в Санкт-Петербурге начали создаваться первые винные погреба. Фешенебельные заведения быстро полюбились высшему обществу. Право на их основание имело не только государство, но и частные лица. Такое положение быстро оценили люди с предпринимательской хваткой, в результате чего на 1 000 человек только в Петербурге приходилось более ста заведений.

Уже при Петре I рестораны были задекорированы со вкусом, строго выдерживалась стилистика интерьера. Гостей приветствовали официанты аккуратно и слегка помпезно одетые: белоснежные перчатки, фрак. Интересно отметить, что в такие места не пускали простолюдинов из трактиров. То есть, рабочим, солдатам низших чинов и бродягам вход был запрещен. Основная часть посетителей состояла из представителей аристократии.

Отдельного внимания заслуживают кухни таких заведений. Пищу готовили повара из Англии и Франции. В меню присутствовали не только блюда заморской кухни, но и исконно русские (блины с красной икрой, пироги, щи, кулебяка, запеченная щука).

### *Виды заведений общепита во времена Российской Империи*

Ресторанное дело довольно активно и стремительно развивалось. Уже в 1821 году клиентам были доступны различные типы заведений:

- Кофейни. В них подавали кофе или чай. В качестве еды предлагалась свежая выпечка. Туда часто ходили люди, любящие обсуждать новости политики.
- Рестораны при отелях. Они создавались с целью повышения комфорта мест для ночлега. Поскольку их постояльцами являлись иностранцы, то обычные трактиры или кофейни в данном случае не подходили. Считалось почетным получить приглашение на ужин в ресторан, находящийся при гостинице. Стоит отметить, что простой люд не имел возможности позволить себе питаться в таких заведениях.
- Ресторации. Это те самые фешенебельные заведения, появившиеся при Петре I. Они были излюбленным местом всего бомонда. Там чаще всего блюда подавали в серебряной посуде, которая являлась предметом роскоши. В вечернее время гостей развлекали музыкой и танцами.
- Харчевни. Это бюджетный вариант кафе, где, заплатив всего несколько монет, получали суп, кашу и алкогольный напиток. Данное место было не таким простым, как может показаться на первый взгляд. Только там можно было встретить под одной крышей убийцу и начинающего политика, мирно беседующих на различные темы. Харчевни считались семейным делом. Мужчины должны были следить за порядком, а женщины готовили пищу для посетителей.



- Трактиры. Даже спустя много лет в них мало что поменялось. Они представляли собой обычные питейные заведения с незамысловатым меню.

Как правило, гостями был определенный круг лиц. Интересно отметить, что с тех пор в России мало что изменилось. Рестораны посещают чиновники, депутаты, звезды, а «забегаловки» – люди с ограниченным бюджетом. Все остальные выбирают кофейни или сети быстрого питания. Однако на сегодняшний день присутствует такой момент, что обычный рабочий при желании может посетить ресторан. Запрета на вход нет.

### *Ресторанное дело во времена СССР*

Революция не обошла стороной данную сферу. В советские времена многие заведения общественного питания были разграблены либо изъяты властью. Элитные рестораны считались признаком буржуазного строя. Происходила их ликвидация и переквалификация. Создавались столовые преимущественно для рабочего класса, солдат. Там подавались классические блюда: супы, макароны, картошка, подливы, котлеты. Десерт был таким же скромным. Посетителям предлагались сырники и блины. На ресторанный бизнес повлияли известные советскому человеку карточки. Такая система обеспечивала партийных работников правом питаться в ресторациях и общественных столовых.

В те времена коммерческих заведений было всего несколько штук, и находились они в основном в крупных городах. Очереди в таких ресторанах выстраивались задолго до открытия. Зачастую первых людей у дверей можно было увидеть уже в 5 утра.

В конце 50-х годов XX века рестораны стали возрождаться. Появился даже спрос на курсы, где вкратце рассказывали азы управленческой деятельности. Чуть позже образовывались поварские заведения, где обучали будущих работников для

индустрии общественного питания. Постепенно кафе и рестораны снова становятся популярными.



Количество элитных заведений стремительно росло. Это обуславливалось потребностью людей жить красиво. Самые дорогие рестораны открывались при гостиницах. Развлекательные программы были отменные:

выступали звезды эстрады и кино, устраивались грандиозные вечеринки. Меню тщательно продумывалось, блюда были великолепно приготовлены и сервированы.

### *Перестройка — новая эра ресторанного бизнеса в России*

Считается, что новый ресторанный бизнес начался в 1992 году, когда Аркадий Новиков открыл ресторан «Сирена» в Москве. Тогда это заведение было очень дорогим, и не каждый мог позволить себе отужинать «у Новикова». Здесь появилась дорогая мебель, стильный дизайн и высокая кухня.



Ресторан «Сирена»

Открылся занавес, и в страну хлынули иностранные инвестиции. Открывать рестораны в новой России было выгодно, ведь они окупались за 6–9 месяцев из-за высокого спроса. Люди истосковались по разнообразной кухне,

качественным напиткам и квалифицированному обслуживанию. Настоящий бум пришелся на конец 90-х, когда шла целая война за выгодные локации. В те времена кафе и бары захватывали «рейдеры», можно было услышать стрельбу за ужином.

В столицах начался бум на ночные клубы, где отдыхала молодежь. Появился даже такой формат заведений: на первом этаже ресторан, на втором – клуб, чтобы привлечь как можно больше желающих. Именно в те времена появилась фраза: «Москва никогда не спит».

### **Глава 3. Ресторанное дело сегодня**

Сегодня в ресторанной сфере все несколько иначе. Каждый может открыть свое заведение и воплотить любые фантазии в кухне, дизайне или концепции.

Почему же открытие своего ресторанного дела стало так популярно в России? Вероятнее всего, причиной популярности данной сферы предпринимательской деятельности связано с её преимуществами:

- Популярность. Рестораны всегда будут востребованы, особенно в крупных городах, где люди активно используют возможности общения и развлечения.
- Творчество. В ресторанном бизнесе есть достаточно места для креативности, начиная от разработки меню, интерьера до организации тематических мероприятий или шоу-программ.
- Прекрасное место для фото. Красивые рестораны могут привлекать клиентов не только вкусными блюдами, но и возможностью сделать хорошие фото для социальных сетей. Это не только сыграет на руку имиджу ресторана, но также приведет новых гостей.

Но не зря ресторанное дело является одной из самых рискованных сфер предпринимательства. Это связано с её недостатками:

- **Высокая конкуренция.** Ресторанный бизнес является одной из самых конкурентных сфер предпринимательства, что требует постоянного улучшения и инноваций. По этой причине также выгодно купить готовый бизнес, а не запускать свой проект с нуля.
- **Сложность управления.** Управление рестораном требует хорошей организации, контроля качества, умения работы с персоналом, других важных навыков. Если вы никогда не владели заведениями общественного питания, тогда сперва стоит обратить внимание на небольшие проекты: кафе, кальянные и прочее.
- **Сезонность, зависимость от экономической ситуации.** Спрос на рестораны заметно снижается во время экономических кризисов или в неблагоприятный сезон. Чтобы иметь стабильную прибыль, придется уделить время созданию плана работы в таких нестабильных для бизнеса ситуациях.

### *Виды ресторанного бизнеса*

В многонациональной стране, такой как Россия, рестораны могут быть различных видов. Они отражают разнообразие культурных традиций и предпочтений жителей. Также их можно разделить по целевой аудитории. Виды ресторанов, которые наиболее популярны в нашей стране:

1. **Фаст-фуд рестораны.** Быстрое обслуживание и доступные цены делают фаст-фуд рестораны популярными среди населения. Особенно высокий спрос наблюдается среди молодежи и офисных работников. Конечно, сейчас можно

The KFC logo, featuring the letters "KFC" in a bold, red, italicized sans-serif font.The Subway logo, featuring the word "SUBWAY" in a bold, sans-serif font. The "S" is yellow and the "UBWAY" is green, with a yellow arrow pointing right integrated into the "Y".

выделить явных лидеров рынка, которые имеют широкую аудиторию клиентов. Но небольшие заведения также могут получать хорошую прибыль, если они будут предлагать качественные вкусные блюда по доступным ценам.



2. Кофейни и кафе. Населению России уже давно полюбился кофе, последние несколько лет наблюдается активный рост кофейен. Причем возрастает количество полноценных заведений с посадочными местами. Сегодня кофейни подают не только традиционный кофе, но также предлагают покупателям другие авторские напитки, перекус (сэндвичи, кондитерские изделия).

3. Фэйн-Дайн рестораны. Красивые рестораны с высоким уровнем обслуживания и изысканными блюдами привлекают знатоков кулинарного искусства. Часто внутри таких заведений ведут работу именитые шеф-повара, предлагающие гостям авторские блюда.



## **Глава 4. Навыки, которые нужны предпринимателям для успешной работы в ресторанном бизнесе**

В абсолютно любом бизнесе есть риски, именно поэтому очень важно осознавать, что человек, который хочет открыть свой ресторанный проект, должен обладать определёнными качествами и навыками, чтобы не "прогореть". Для ресторанного дела человек должен обладать такими качествами и навыками как:

- **Лидерские качества.** Успешный предприниматель должен быть хорошим лидером, уметь вдохновлять свою команду на достижение общих целей. Важно создать комфортную и дружественную атмосферу для сотрудников, ведь все они занимаются общим делом.
- **Умение принимать риски.** Ресторанный бизнес связан с рисками, предпринимателю нужно быть готовым к принятию ответственных решений, которые окажут серьезное влияние на проект. Если начинающему покажется, что опыта недостаточно, то он не должен стесняться попросить помощи у более опытных коллег или специалистов.
- **Знание технологий и трендов.** В любом бизнесе важно быть в курсе последних технологических трендов, так как сегодня постоянно внедряются инновационные инструменты, делающие работу более эффективной. Владельцам ресторанов также потребуется отслеживать последние новости гастрономического мира!
- **Организационные навыки.** Успешный ресторан требует хорошей организации процессов, контроля качества и управления ресурсами. А если в ресторане планируется проводить мероприятия, тогда придется либо самостоятельно заниматься их организацией, либо нанимать на эту должность отдельного человека.
- **Клиентоориентированность.** Здоровая позиция предпринимателя – это ориентация на потребности и ожидания клиентов. Без этого не получится рассчитывать на лояльное отношение со стороны клиентов

## **Глава 5. Рестораторство**



Ежегодно в малых городах и мегаполисах открывается более сотни кафе и ресторанов. Однако по-настоящему достойных заведений, которые могут похвастаться большой проходимостью, заказами банкетов, да и вообще популярностью по-прежнему мало. Не каждый проект успешен и может преодолеть даже годовой рубеж и принести владельцам хоть какую-то прибыль.

Удачное развитие проекта на рынке во многом зависит от мастерства и интуиции одного человека — ресторатора. По сути, он основатель заведения, его лидер, лицо и главный генератор идей.

Ресторатор: кто он?

В переводе с французского «*restaurateur*» — владелец, создатель сети ресторанов. Впервые это понятие появилось во Франции, и носил гордое звание ресторатора мсье Рутро, открывший знаменитый ресторан «Тур д'Аржа» в Париже.



В России рестораторы появились в конце 20 века и совсем не сразу. Модное слово не часто можно было услышать даже после того, как начали открываться частные заведения питания. Известные сегодня рестораторы — Игорь Бухаров, Аркадий Новиков и Андрей Деллос — начинали свою карьеру на этапе становления ресторанного дела, постигали всё на собственном опыте, рискуя сбережениями и репутацией. Аркадий Новиков и Игорь Бухаров отдали ресторанному делу более 30 лет. А вот в прошлом художник — Андрей Деллос — занялся бизнесом несколько позднее. Все они добились успеха, и по сей день развивают своё дело уже в нескольких направлениях. Эти

талантливые рестораторы могут похвастаться несколькими десятками ресторанов и кафе на троих.

Сегодня путь успешного ресторатора идет по разным сценариям. Одни, имея стартовый капитал и следуя веяниям моды, решают вложить деньги в прибыльное дело, другие проходят тернистый путь от официанта до совладельца или владельца собственного предприятия.

Многие ошибочно полагают, что быть ресторатором проще простого: вложил деньги, нанял управляющего и менеджеров, а потом снимаешь сливки. Но фактически на плечи ресторатора ложится ответственность за всю деятельность предприятия. Ведь именно он решает все финансовые и юридические вопросы, разрабатывает концепцию ресторана, занимается закупкой оборудования и управлением персонала, а также следит за рекламой, маркетинговыми исследованиями и прочими важными вопросами. В своей работе ресторатор должен достигнуть главной цели — создать уникальное место, особую атмосферу и превосходное качество обслуживания, чтобы ресторан, как магнит, притягивал к себе гостей и приносил ощутимый доход.

На сегодняшний день сложность заключается в том, что в индустрии питания огромное количество конкурентов. И за место под солнцем идет нешуточная борьба. Открыть ресторан не сложно, а вот сделать его прибыльным получается далеко не у всех. И здесь многое зависит от профессионализма ресторатора. Он должен быть ответственным, трудолюбивым и уметь сочетать творчество и рационализм. Не менее важно обладать знаниями в различных областях, будь то финансирование, реклама или кулинария. А разбираться в юридических вопросах и быть отличным управленцем и вовсе важнее всего. Это далеко не полный набор качеств. Ещё одна немаловажная черта — ресторатор должен быть «реалистом–оптимистом», т.е. верить в светлое будущее, но не смотреть на мир сквозь розовые очки. Великая Раневская говорила: «Оптимизм — это недостаток



информации». А ресторатор, даже при всей осведомленности о проблемах и трудностях, должен настраивать себя на лучшее.

Не секрет, что на этапе становления могут возникнуть сложности и тут никак нельзя сломаться. Нужно трезво оценивать ситуацию и принимать решения. Ресторатору приходится держать в голове множество мелочей и ежедневно выполнять невероятное количество крупных и мелких дел.

Очевидно, что стать ресторатором можно, но далеко не каждому это под силу. И хотя профессия ресторатора существует, специальности такой до сих пор нет.

### ***Результаты опроса***

Когда начинающий предприниматель открывает своё ресторанное дело, он часто задаётся вопросом: «Как остаться "на плаву" при огромном количестве конкурентов, не прогореть в первый год?».

Он, несомненно, должен учитывать аудиторию, её предпочтения, критерии, на которые она обращает внимание.

Я провела опрос среди 79 респондентов в возрасте от 13 до 60 лет, чтобы узнать, как часто они посещают заведения общепита, на какие факторы обращают своё внимание при посещении таких мест, в какие именно виды заведений они чаще всего ходят.

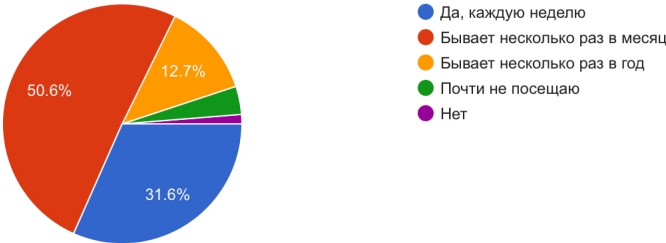
Вопросы:

- 1)Посещаете ли вы заведения общепита?
- 2)На какие факторы вы прежде всего обращаете внимание при посещении заведения общепита?
- 3)Какого типа заведения вы чаще всего посещаете?

# Результаты опроса:

Посещаете ли вы заведения общепита?

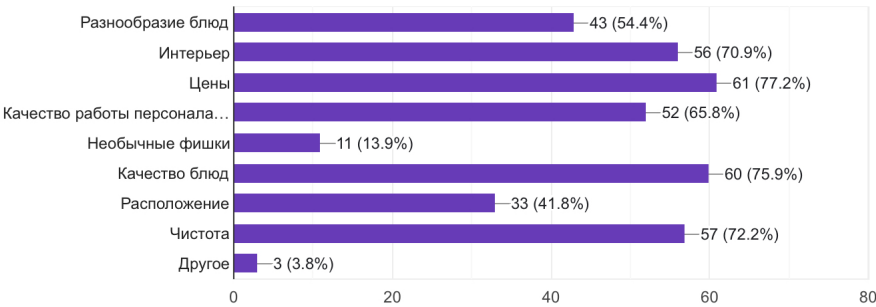
79 responses



На какие факторы вы прежде всего обращаете внимание при посещении заведения общепита?

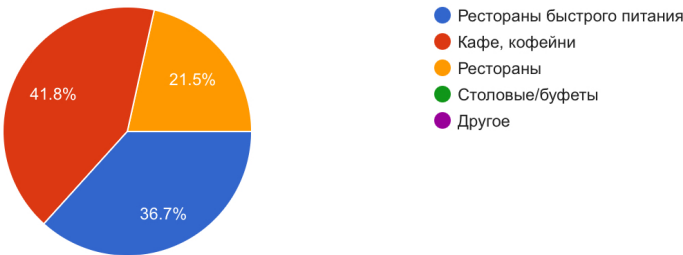


79 responses



Какого типа заведения вы чаще всего посещаете?

79 responses



Итак, мы можем наблюдать, что большинство (50,6% опрошенных) посещают заведения общепита несколько раз в месяц, около 32% ходят в них каждую неделю,  $\approx 13\%$  заходят туда несколько раз в год, и лишь 4 % почти или вовсе не посещают данные заведения.

Чаще всего гости обращают внимание на цены (77,2%), что неудивительно. Затем, также немаловажный фактор для гостей (76%) - качество блюд, ведь именно за этим приходят люди в заведения общепита. Интерьер и чистота заведений также являются ключевыми для посетителей ( $\approx 72\%$ ). Ну и конечно, на качество обслуживания и работы персонала обращают внимание клиенты (65%). Самыми непопулярными факторами являются разнообразие блюд, расположение и необычные фишки. Стоит сказать, что именно все эти факторы являются наиболее важными в создании и развитии ресторанного дела, но чтобы ресторан стал успешным, стоит уделять большее внимание на ценовой диапазон, качество блюд и обслуживания, интерьер и чистоту не только в зале, но и на кухне.

В ходе опроса я узнала, что чаще всего респонденты ( $\approx 42\%$ ) посещают кафе и кофейни. Вероятнее всего это связано с тем, что еда в данных типах заведения полезнее, чем в фаст-фуд ресторанах, где еда дешевая, и цены там ниже, чем в элитных ресторанах. Около 37 % опрошенных чаще всего ходят в рестораны быстрого питания, возможно, из-за низких цен и быстрого приготовления блюд. И меньшинство (21,5%) часто выбирают рестораны в качестве места, где можно поесть. Причиной этого выбора может быть высокое качество обслуживания и блюд, комфортные условия и чистота зала.

Из результатов опроса можем сделать вывод, что именно факторы, на которые чаще обращают внимание посетители заведений общепита, объясняют выбор гостей, показывают, на что необходимо обращать в первую очередь своё внимание при развитии своего дела.

## Глава 6. Золотые правила ресторанного бизнеса

Проект успешного ресторана – это единство множества составляющих, от нейминга и маркетинговой концепции до интерьера и кухни. Сегодня, когда важнее всего впечатления, мы даже от еды хотим получить максимум эмоций и выбираем ресторан не только «вкусный», но и атмосферный. С этим, впрочем, тоже важно не переборщить: если еда невыдающаяся, вернуться не заставит даже самый изобретательный интерьер.

### *1. Выбор верной концепции ресторана*

Суровая, но правдивая статистика. Примерно треть новых ресторанов терпят крах в первых год существования и около 60% от выживших на первых этапах – в течение первых пяти лет. Это значит, что из 100 новых ресторанов через пять лет остается только 12. Обычно это те, кто нашел и смог реализовать выдающуюся концепцию и бренд.

Определиться с концепцией заведения важно на начальном этапе. И вот почему:

- именно концепция определяет, как происходит дальнейшая реализация проекта.
- в условиях жесткой конкуренции нужно выделяться. Ваша задача – предложить посетителям то, чего еще никто не предлагал. И здесь речь необязательно об экзотическом меню или эффектных декорациях. Зацепить клиента можно и удобным сервисом, и подачей, и выгодными предложениями, и дополнительными услугами.
- концепция и собственный стиль нужны для того, чтобы выделить ваше заведение из множества других. Почему посетитель должен прийти именно к вам, а не «вон в ту пиццерию через дорогу»? Ответ на этот вопрос и опишет концепция.

## Построение концепции

ЧТО ВХОДИТ В КОНЦЕПЦИЮ	СОДЕРЖАНИЕ
Название заведения	Исходя из названия, разрабатываются варианты логотипов
Формат и тип	Дополняет название или разъясняет формат
Слоган, или система слоганов	Доносят до гостя эмоцию и идею заведения
Фирменный стиль	Создание пакета визуальных коммуникаций (цветовая гамма, настроение, символы)
Выбор кухни	Определение направления и составление меню
Зонирование помещения	Проводится исходя из потребностей разных групп гостей, зависит от формата и направления ресторана
Дизайн интерьера	Включает отделку, выбор мебели, декора и других элементов
Сервировка и особенности сервиса	Учитываются стандартные моменты обслуживания и своеобразность стиля
Полиграфия	Разработка рекламной продукции, бланков меню, счета
Внешний вид персонала, музыкальное сопровождение	Должны вписываться в общую концепцию ресторана
Индивидуальные черты заведения	Важно найти то, что будет выгодно отличать вас от других заведений

## 2. Удачное расположение ресторана

Важно не просто найти место с высоким пешеходным трафиком. Для ресторана нужно место, где высока концентрация целевой аудитории. Место под будущий ресторан нужно выбирать с учетом концепции. Например, молодежное кафе лучше размещать рядом с учебными заведениями и развлекательными центрами; дорогой ресторан – в центре города, а семейное кафе – в спальном микрорайоне.

Неправильно подобранная локация может оставить ресторан без посетителей. Во-первых, если ресторан разместится в месте с низким пешеходным трафиком, то лишится мощного рекламного инструмента. Во-вторых, нужно размещать заведение там, где сконцентрирована целевая аудитория. Иначе проходящие мимо не

заинтересуются предложением. В-третьих, расположение ресторана влияет на деловую репутацию. Скорее всего, кафе на окраине города, с видом на промзону, вряд ли внушит доверие посетителям. В-четвертых, расположение должно иметь удобную транспортную доступность и парковку.

### *3. Продуманное меню ресторана*

Меню ресторана является своеобразным маркетинговым приемом для стимулирования продаж. Грамотно составленное и оформленное меню способно творить чудеса. Нет такого посетителя, которого бы не впечатлили яркие фотографии блюд или оригинальное оформление. И здесь значение имеет каждая мелочь. Подход к составлению меню должен быть очень серьезным, потому что это лицо вашего ресторана. Нередко начинающие рестораторы допускают ошибку и приступают к разработке меню в последнюю очередь. Это проигрышная позиция. Основа любого заведения – блюда, которые предлагаются посетителям.

При составлении меню обращайтесь внимание на:

- Уникальность. Когда человек видит необычный вариант подачи блюда, он хочет его попробовать.
- Качество, а не количество. В обычном меню примерно 25 позиций. Этого достаточно, чтобы создать разнообразие, но при этом не усложнить работу кухне. Незачем пытаться объять необъятное в меню. Рестораны должны гнаться не за количеством, а за качеством блюд.
- Вкусовые предпочтения потребителей. Должен проводиться мониторинг заказов, чтобы выявить невостребованные блюда. Такие позиции должны быть заменены или исключены из меню.

- Обновление. Периодически должны добавляться в меню новые блюда или вноситься специальные предложения – это позволит удержать наработанную клиентскую базу. Рестораторы советуют обновлять меню каждые 4 месяца.

#### *4. Качество работы персонала*

В ресторан люди приходят не только за вкусной едой. Они хотят расслабиться в комфортной обстановке. А комфорт создает не только интерьер, атмосфера, но и сервис. Поэтому важно обеспечить в ресторане качественное обслуживание.

Найти квалифицированных сотрудников достаточно сложно. Это касается как шеф-поваров, так и официантов. Роль повара. Именно на этого человека возложены главные надежды. Если шеф-повар будет готовить вкусные блюда, у ресторана не будет отбоя от посетителей – так думают многие. Но это не совсем так. Ресторан – это сложная система, в которой важна каждая составляющая.

Посетитель приходит в ресторан, садится в зале. Ему важно, чтобы официант быстро подал меню и принял заказ. Посетитель располагается за столиком, и важно чувствовать комфорт: от удобной мебели, приятной музыки, чистоты зала, в конце концов. Посетитель ждет, и ему важно, чтобы ему побыстрее принесли заказ. А когда приносят – чтобы это было вкусно. Посчитайте, сколько нюансов привлекло внимание посетителя за то время, пока он дошел до работы повара. Прежде чем гость попробует блюдо, он успеет оценить и составить свое мнение об официантах, уборщиках... Так что в штате важен и ценен каждый сотрудник. Залог успешного ресторана – это отлаженная работа всех сотрудников.

## *5. Удобство по всем пунктам*

Этот фактор не такой очевидный, как предыдущие, однако очень важный. Гость приходит в ресторан, чтобы отдохнуть, поэтому должен чувствовать себя комфортно. Вот наиболее важные факторы, которые определяют удобство для посетителей ресторана:

- близость к остановкам общественного транспорта;
- удобный подъезд для личного автотранспорта;
- собственная парковка;
- наличие гардероба или напольных вешалок для верхней одежды;
- достаточно яркое, но мягкое освещение зала;
- адекватная концепции ресторана громкость и стиль музыки;
- комфортный температурный режим круглый год и т.д.

## *6. Адекватный ценовой диапазон*

Цены в ресторане должны соответствовать целевой аудитории и ценам ближайших конкурентов. Также должно соблюдаться соотношение «цена/качество», причем в понятие «качество» должно вкладываться не только удачно составленное меню и громкое имя шеф-повара, но и сервис, дизайн, комфортная атмосфера.

## *7. Постоянная чистота*

Поддержание чистоты – это важная часть работы в ресторане. Чистым должен быть не только зал, где сидят посетители, но и кухня, которая скрыта от их глаз. Начнем с того, что содержать в



чистоте кухонные помещения – ваша обязанность, согласно нормативам. Стандарты включают в себя внешний вид ресторана и сотрудников, поведение персонала, чистоту в зале, на кухне и в подсобных помещениях. Но некоторые выполняют требования выборочно, по принципу «не видят, значит, чисто».

Процесс уборки в ресторане происходит в течение всего дня: с утра и до закрытия. Не стоит экономить на уборке ресторана, ведь чистота и гигиеничность являются необходимым условием его функционирования.

## *8. Система автоматизации*

Клиенты ценят скорость обслуживания. Чтобы организовать быструю работу персонала, должны быть автоматизированы производственные процессы везде, где это возможно. В ресторане нужно, чтобы исправно функционировала такая система. Она связывает работу зала, кухни, склада, кассы и бухгалтерии. Благодаря автоматизации в ресторане повышаются скорость и качество обслуживания. Система автоматизации позволит сократить издержки, повысить конкурентоспособность заведения. Автоматизация удобна для всех: для руководителей, сотрудников и посетителей.

## **Заключение.**

Итак, подведём итоги. Напомню задачи моего проекта:

1. Узнать, что такое ресторанный бизнес, какие роли он играет в жизни государства и общества.

Я узнала, что ресторанный бизнес-сфера предпринимательской деятельности, связанная с организацией и управлением рестораном, направленная на удовлетворение потребностей людей во вкусной, разнообразной, здоровой пище, и в результате – получение прибыли.

Он может играть социальные и экономические роли в жизни общества и государства в целом.

## 2. Изучить историю появления и развития ресторанного дела в России.

Я изучила источники и узнала, что история ресторанного бизнеса берёт истоки со времён правления Ивана IV, с тех пор виды ресторанного бизнеса всячески изменялись из-за различных исторических событий.

## 3. Выявить преимущества и недостатки этой сферы предпринимательства.

В ходе изучения данной сферы бизнеса мне удалось выявить основные плюсы и минусы открытия своего ресторанного проекта и с чем они связаны.

## 4. Узнать, какие виды ресторанов существуют.

Я узнала, что в такой многонациональной стране, как Россия, рестораны могут быть различных видов. Они отражают разнообразие культурных традиций и предпочтений жителей. Их можно разделить по целевой аудитории на три вида: рестораны быстрого питания, кафе и кофейни, фэйн-дайн рестораны.

## 5. Выяснить, какие навыки необходимы предпринимателю для открытия своего ресторана.

Каждый человек может открыть свой ресторан, но не каждый может остаться «на плаву», для создания своего проекта человек должен иметь определённые навыки и качества.

## 6. Узнать подробно о такой сфере деятельности, как рестораторство

Мне удалось узнать, кто такие рестораторы, когда они появились, подробности и тонкости профессии, каким должен быть ресторатор для создания успешного проекта.

## 7.Опросить людей о их предпочтениях в выборе заведения общепита

Я опросила людей о том, как часто они ходят в заведения общепита, на что обращают внимание при посещении, в какие места чаще ходят. На основе ответов я сделала выводы, которые являются ключевыми составляющими успешного ресторанного проекта.

## 8.Выявить основные составляющие успешного ресторанного проекта

С помощью опроса мне удалось выявить основные составляющие хорошего проекта ресторана, также я перечислила и другие критерии, которые необходимы для того, чтобы ресторан стал небезуспешным.

## Список литературы

<https://www.openbusiness.ru/biz/business/12-ingredientov-uspekha-zolotye-pravila-restorannogo-biznesa/>

<https://www.grandactive.ru/blog/restorannii-biznes-124>

<https://www.obed-online.ru/razvitie-restorannogo-biznesa-v-rossii>

<https://design-mate.ru/read/an-experience/3-components-of-good-restaurant-project>

[https://eordgu.ru/lectures\\_f/Электронный%20курс%20лекций%20Организация%20и%20маркетинг%20ресторанного%20бизнеса%20Амирова%20М/Лекция%201.htm](https://eordgu.ru/lectures_f/Электронный%20курс%20лекций%20Организация%20и%20маркетинг%20ресторанного%20бизнеса%20Амирова%20М/Лекция%201.htm)

