

Пошаговая инструкция

КАК ОТКРЫТЬ FOOD-БИЗНЕС?

**МОЙ
БИЗНЕС**
национальный проект
по поддержке малого
и среднего бизнеса



1 Определиться: франшиза или собственная точка.

Покупка франшизы удобна тем, что все основные бизнес-процессы уже разработаны и опробованы. Но если вас не пугают трудности и вы начали работу над собственным брендом, переходите к следующему шагу!

3 Зарегистрировать бизнес.

ИП – просто зарегистрировать, не нужен уставной капитал, могут применять патентную систему налогообложения, однако отвечают по долгам и обязанностям личным имуществом.

ООО – учредителями могут выступать несколько человек, минимальная сумма уставного капитала – 10 тыс. рублей, отвечают по долгам и обязанностям уставным капиталом.

В Центре «Мой бизнес» можно зарегистрировать ИП или ООО совершенно БЕСПЛАТНО.

4 Найти помещение

Найти помещение можно самостоятельно или обратиться в агентство. Но помещение должно быть **нежилым** и предназначено для ведения **предпринимательской деятельности**.

5 Составить дизайн-проект.

Можно обратиться за консультацией к дизайнеру, который знает техническую сторону вопроса или же разработать дизайн самостоятельно.

Помните, **экстерьер важен** – с улицы кафе должно быть заметно. Нужны: яркая вывеска, указатель, не помешает доска с меню.

6 Получить разрешение на размещение, позаботиться о соблюдении санитарных норм и требований пожарной безопасности.

Важно: перед открытием уведомите Роспотребнадзор о начале своей предпринимательской деятельности.

7 Приобрести оборудование.

Выбор оборудования зависит от концепции и меню ресторана или кафе.

Любое дорогое ресторанное оборудование должно быть рентабельным. И лучше не рассматривать б/у оборудование для систем кондиционирования, отопления и вентиляции.

ЛАЙФХАК: отдайте сопутствующие задачи на аутсорс. Открытие кафе или ресторана озаботит вас массой бизнес-задач, и не все они будут одинаково приятными. Чтобы все успеть и не «выгореть», делегируйте некоторые задачи проверенным сервисам для бизнеса.

11 Заняться продвижением.

Теперь вам нужно привлечь первых клиентов. Если вы не экономите, продвижением может заняться рекламное агентство. Но можно и самостоятельно распечатать флаеры со скидкой, запустить таргетированную рекламу в соцсетях, сделать анонсы и проводить конкурсы и розыгрыши. В день открытия организуйте лотерею и пригласите соседствующие компании в качестве партнеров.

9 Составить меню.

При разработке меню нужно учитывать целевую аудиторию, выбор кухни, формат заведения, уровень торговой наценки и оптимальную себестоимость каждого блюда, а также кулинарные тренды.

8 Выбрать поставщиков.

Найти оптовых продавцов несложно, но надо уметь отличать качественный продукт от просто дорогого. Продукция от поставщиков должна соответствовать требованиям ГОСТов и иметь сертификаты качества.

Получить консультацию по интересующим вопросам:

☎ 8 (4152) 202 - 800

✉ cpr@mb41.ru

📷 moibiz.kmch

🌐 <https://центрподдержки.рф>
📍 г. Петропавловск-Камчатский,
пр. Карла Маркса д. 23, 1 этаж,
офис 104