

# KARTA

# PRACY

UDZIEL ODPOWIEDZI NA  
POSTAWIONE PYTANIA,  
WYKORZYSTAJ WIEDZĘ DO  
WYKONANIA ANALIZY SWOT  
SWOJEGO BIZNESU



MARCIN  
KOCH

### Kwestie finansowe:

Jakich wyników finansowych się spodziewać?  
 Jaki masz plan na to, aby osiągnąć swoje prognozy sprzedaży?  
 Ile pieniędzy potrzebujesz na założenie restauracji?  
 Skąd pozyskasz finansowanie?  
 Benchmarki – czy masz punkt odniesienia do swoich założeń, jakiś inny biznes który działa?

### Konkurencja:

Jaka ona jest, jak ją oceniasz?  
 Kto jest Twoją bezpośrednią a kto pośrednią konkurencją?  
 Jakie masz wnioski z porównania konkurencji przed otwarciem?  
 Jak przyciągniesz klientów, gości?

### Lokalizacja:

Kto kupuje u konkurencji?  
 Które biznesy w okolicy odnoszą sukcesy i dlaczego?  
 Ile miejsc planujesz w swoim bistro, restauracji?  
 Kto będzie wynajmować Ci lokal, czy to wiarygodny partner?  
 Czy umowa, którą negocjujesz jest sprawdzona i pewna?  
 Czy lokal który wynajmujesz potrzebuje jakiś specjalnych pozwoleń, odstępstw? Co wiesz w tej sprawie?

Jaka technologia kryje się za twoim produktem:

Czy rozumiesz związek między technologią a menu, produktem  
 Jaki system POS chcesz użyć, czy spełnia on potrzeby twojej firmy?  
 Czy zaplanowałeś inwentaryzację, kto będzie ją wykonywał, jak kontrolował?

Czy masz już księgowość?  
 Jaką formę działalności przewidujesz.

### Twoja tajemnica sukcesu:

Spisz możesz zrobić dla klienta / gości aby go przyciągnąć?  
 Co twoim zdaniem powiedzą ludzie o twojej restauracji po wizycie?  
 Dlaczego wróćą?  
 Jak będzie wyglądać Twoje menu? Czy będzie się zmieniać?

**Doradcy:**

znajdź kogoś kto będzie dla Ciebie zewnętrznym doradcą. Kogoś kto zna się na tym biznesie i jest gotowy z Tobą porozmawiać, ktoś komu ufasz.

Dobierz odpowiedniego księgowego, prawnika i tak dalej.

**Twój zespół:**

Jakiego zespołu potrzebujesz do prowadzenia restauracji? ile osób potrzebujesz początkowo, aby otworzyć swoją restaurację?

Jak ich zrekrutujesz, czy potrzebne są jakieś szkolenia? Jaką kulturę obsługi klienta chcesz stworzyć? Jak będziesz prowadził rozliczenia pracy? Jak zasady będą korespondowały z produktem, który chcesz mieć w sprzedaży?

**Sezonowość:**

jak poradzisz sobie z wolniejszym okresem w biznesie?

Wszystkie restauracje cechują się sezonowością, więc odpowiednio je zaplanuj.

**Goście i kliencie:**

Sprawdź kim są i do jakich miejsc chodzą goście? Jakich gości chciałbyś mieć w swojej restauracji? jak ich przyciągniesz i zatrzymasz?

Czy planujesz sprzedawać jedzenie w dowozie? (przeczytaj poradnik dot. delivery na [MarcinKoch.pl](http://MarcinKoch.pl))

**Wyposażenie i magazyn:**

jak technologia kuchni przekłada się na potrzebny sprzęt? Czy wszystko kupisz nowe? Co z leasingem?

Kto będzie dostawcą surowców? Czy potrzebujesz wsparcia w budowaniu karty win i alkoholi? Co z wyposażeniem baru, jeżeli jest w planach?

Jak wprowadzisz zasadę FIFO? Jak ocenisz czy magazyn zarządzany jest optymalnie, co ze stratami?