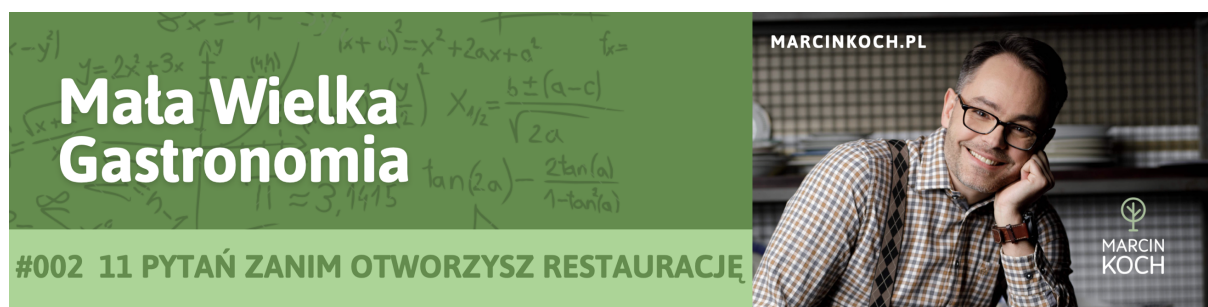




#002 - 11 pytań zanim otworzysz restaurację.

Zanim otworzyłem swoją pierwszą restaurację poświęciłem dużo czasu na przygotowanie. Przez wiele lat szkoliłem się, praktykowałem, szukałem wiedzy.

Bardzo brakowało mi osób, które jasno, bez ogródek powiedziałyby mi o tym jaki jest ten biznes, co mnie czeka. 11 pytań zanim otworzysz restaurację pomoże Ci nie popełnić moich błędów i działać z sukcesem.

Jeżeli słuchasz tego podcastu prawdopodobnie interesuje Cię biznes gastronomiczny. Być może tli Ci się w głowie myśl, że mógłbyś spróbować swoich sił prowadząc restaurację, food tracka czy może dark kitchen. Zapraszam na podcast 11 pytań zanim otworzysz restaurację. Podcast o sprawach, które warto rozważyć zanim uruchomisz swój biznes. Zanim nawet podejmiesz pierwsze kroki w kierunku otwarcia.

Z tego odcinka dowiesz się:

- 1,04 min. – dlaczego warto zadać 11 pytań zanim otworzysz restaurację.
- 2,05 min. – [Mit Motywacji](#) i [FastText](#) czyli o książkach które warto przeczytać.
- 6,40 min. – 11 pytań zanim otworzysz restaurację.
- 20,40 min. – o bezpłatnym poradniku dotyczącym dostaw posiłków

11 pytań zanim otworzysz restaurację.

Cześć mówi Marcin. Witam po przerwie w drugim odcinku mojego podcastu. Między odcinkami minęło kilka tygodni, ale już jestem z Wami i mam nadzieję, nic nie zakłuci naszych co-tygodniowych spotkań.

Dzisiaj temat, który obiecałem poruszyć w pierwszym odcinku podcastu Mała Wielka Gastronomia. Wybrałem dla Was 11 pytań, na które w mojej ocenie powinieneś odpowiedzieć zanim podejmiesz decyzję o otwarciu. Zanim zaczniemy pamiętaj, że podcast możesz przeczytać lub wydrukować a treść znajdziesz na stronie marcinkoch.pl Tam też znajdziesz linki oraz inne ważne informacje dotyczące podcastu.

Jeżeli ciekawi Cię co jeszcze możesz zrobić zanim otworzysz gastronomię, przeczytaj artykuł na blogu „20 i więcej pytań, na które powinieneś odpowiedzieć zanim otworzysz biznes w gastronomii”.

Część pierwsza podcastu Mała Wielka Gastronomia.

Jak zawsze podcast dzieli się na dwie części. Pierwsza luźniej związana z gastronomią zajmuje ok 5 min. Druga to omówienie tematu odcinka tym razem 11 pytań zanim otworzysz restaurację. Na końcu znajdziesz dodatkowe informacje, warto na nie poczekać.

O książkach

Warto czytać to wie każdy. Jestem pewien, że wśród Was jest sporo osób, które lubią czytać tak jak ja. W ciągu tygodni między pierwszym a drugim podcastem, książek, które przeczytałem nazbierało się sporo. Oto dwie pozycje, które uważam za ciekawe, sprawnie napisane i które mogą Wam pomóc w pracy i nie tylko.

Mit Motywacji

Długo żyłem w przeświadczeniu, że motywacja to jest coś podobnego do inspiracji czy zapału. Wystarczy, powiedzmy, że zapalę się do czegoś, albo po prostu tego bardzo będę chciał a już to będę miał. Kto nie robił styczniowych obietnic, że będzie regularnie ćwiczył, albo że rzuci palenie lub że rozpocznie ważny dla siebie projekt. W styczniu marzymy o czymś wielkim i mamy tzw. motywację do wykonania.

Też tak myślałem do czasu aż nie posłuchałem znajomej, która wspomniała, że motywacja to mit. Motywacja jest pochodną pracy jaką wykonujemy a nie jej triggerem. Najpierw trzeba coś zrobić, wykonać jakąś pracę, aby uzyskać motywację. Dokładnie mówiąc, jeżeli coś zrobimy, ukończymy jakieś zadanie będziemy mieć poczucie sukcesu, dużego czy mniejszego to bez znaczenia. Ten sukces zmotywuje nas do dalszego działania.

Zdanie sobie sprawy z takiej kolejności jest szczególnie ważne jak marzymy o czymś lub planujemy coś naprawdę dużego. Osiągnięcie dużych rzeczy często wymaga, powiedziałbym kiedyś bardzo dużej motywacji. Duże rzeczy wymagają jednak przede wszystkim pracy i czasu a nagroda za ich osiągnięcie oddalona jest często o rok, dwa. Komu starczy tzw. motywacji, aby wytrwać dwa lata w oczekiwaniu na realizację marzenia. Niewielu albo nikomu. Jeżeli jednak wiemy, że to nie motywacja sama nas napędza do działania, ale że to poczucie sukcesu wyzwala motywację, możemy nie koncentrować się na wyznaczonym celu, ale na procesie, który nas do niego prowadzi. Podzielić drogę, która nas dzieli na małe kroki, a każde wykonanie pojedynczego kroku będzie sukcesem.

Uwierzcie mi to działa.

Nawet jeżeli mówisz, że mały sukces to nie jest to samo co ten który będzie po osiągnięciu ostatecznego celu, który sobie stawiasz. Jeżeli wykonasz wyznaczone zadanie, jedno z wielu potrzebnych do osiągnięcia celu, za każdym razem poczujesz satysfakcję i za każdym razem będziesz miał motywację do dalszej pracy. Być może nawet zapomnisz o tym, daleko oddalonym celu. Szczerze mówiąc dobrze Ci to zrobi.

Przyjemność jaką odczuwasz z wykonania każdego kroku, etapu w dotarciu do celu da Ci motywację do pchania tego swojego wózka. Pewnego dnia się rozglądniesz i ze zdziwieniem zobaczysz, że osiągnąłeś swój cel, a nawet więcej.

O motywacji jako micie pisze w swojej książce [Mit Motywacji Jeff Haden](#). Książka przyda się każdemu z nas. Tym co stoją w rozkroku pomiędzy jednym projektem a drugim, tym wahającym się nad zmianą pracy, studentom, którzy stoją przed decyzją co dalej, albo wszystkim z nas którzy chcą podjąć decyzję o zmianie w swoim życiu, ale nie wiedzą, jak działać, aby zrealizować to co planują.

FastText, o treści nie tylko dla fanów Insta.

Druga książka to moim zdaniem pozycja obowiązkowa dla osób zajmujących się na poważnie Instagramem. Czy to prowadzących konto Instagrama dla firmy, w której pracują czy rozwijających swoje własne social media.

Zarówno, gdy walczymy o zasięgi jak i o respons zawsze mamy mało miejsca i czasu na przyciągnięcie czytelnika, klienta, fana itd. Na Instagramie i nie tylko przecież, dominuje krótki i szybki przekaz. Social media to nie książka, która ktoś czyta leżąc na kanapie. Nadawca czy twórca ma mało miejsca i czasu na przyciągnięcie uwagi, tutaj liczy się dobrze dopasowane słowo, świetnie zbudowane zdanie.

Myśląc o moich social mediach szukam inspiracji i podpowiedzi jak to robić dobrze. Tydzień temu trafiłem na [FastText, Joanny Wryczy-Bekier](#). Książka relatywnie nowa, bo wydana w zeszłym roku, dobrze ujmuje wyzwanie, które stoi przed wszystkimi, którzy chcą tworzyć dobre i krótkie treści. Wiedza zawarta w książce przyda się nie tylko przy tworzeniu instagrama. Pomocna będzie tym którzy co jakiś czas muszą napisać ogłoszenie rekrutacyjne, opisy na stronie internetowej, czy tworzą oferty ofert dla klientów.

Część druga podcastu Mała Wielka Gastronomia czyli 11 pytań zanim otworzysz restaurację.

No więc jesteśmy. Gdzieś tam siedzisz sobie wygodnie albo może jedziesz do pracy i myślisz czy aby nie czas założyć coś swojego. Knajkę, food track a może luksusową restaurację? Może też znalazłeś jakiś istniejący format i myślisz o podpisaniu umowy franczyzowej? Pora zadać sobie 11 pytań zanim otworzysz restaurację.

Jak się przygotować?

Spędziłem w tym biznesie ponad 11 lat. Zaczynałem jako typowy zapaleniec, gotowałem, uczyłem się, zrobiłem staże aż ostatecznie otworzyłem swoją pierwszą i kolejną restaurację. Jedno co mogę Ci powiedzieć na pewno, gastronomia to nie jest łatwy biznes. Jest to jedyna, pewna opinia dot. gastronomii. To nie jest też łatwy pieniądź. Choć satysfakcja może być wyjątkowo spora.

Jeżeli faktycznie myślisz o otwarciu swojego miejsca warto się do tego bardzo dobrze przygotować. Nie uchroni Cię to przed błędami, ale zwiększy szanse na sukces.

1. Pytanie pierwsze.

Zacznijmy od początku, czyli od pracy. Praca w każdej własnej firmie to nie 168h miesięcznie. Nie mówię, że tak jest zawsze, ale szansa, że będziesz spokojnie popijał kawę i patrzył na płynącą gotówkę jest naprawdę bardzo mała.

Zastanów się więc czy faktycznie jesteś gotów na pracę w nielimitowanym, nieregulowanym systemie. Czy masz przestrzeń do wstawania bardzo wcześnie i do zasypiania bardzo późno. Czy masz w sobie gotowość do rozwiązywania nagłych problemów, zastępowania osób, które nie

pojawiły się w pracy lub po prostu gaszenia ciągłych pożarów. Mówiąc przestrzeń, myślę o twoich innych obowiązkach, czy po prostu o Twoim zdrowiu. Praca w gastronomii to często fizyczna praca. nie chodzi o sporadyczne nadwyżki godzin, ale o stały problem z ciągłą pracą. Pomyśl o tym, że przynajmniej pierwszy rok od otwarcia to będzie prawdziwy roller coaster.

2. Kolejne pytanie dotyczy naszych kompetencji. Na czym się znasz? Czy znasz się na gastronomii?

Dzwoni do mnie osoba, która planuje otworzyć piekarnię w Warszawie. W krótkiej rozmowie okazuje się, że wygrała konkurs na lokal, ale dopiero teraz zadaje sobie pytanie, czy lokal się nadaje do użytku. Pierwsze pytanie, które przychodzi mi do głowy jest takie jak to się stało, że nie przemyślała, czy lokal nadaje się do użytku zanim stanęła w konkursie. Rozmowa jest dość krótka, jestem w drodze na pociąg. Na koniec pytam, czy wie jak wygląda biznes, że piekarnia oznacza prace nocami. Zachęcam do przemyślenia decyzji, to może być ostatnia chwila na zmianę koncepcji lub rezygnację. Żegnając się, pytam kto będzie odpowiedzialny za produkcję,

Panie Marcinie, piekę chleb w domu, będzie dobrze.

Wiesz lub nie wiesz, odpowiadam. Pieczenie, gotowanie, cukrzenie w domu to nie są umiejętności, które wystarczą do prowadzenia produkcji. Mówię produkcji, bo nie jest to ani gotowanie, ani pieczenie, cukrzenie itd. to jest produkcja, która wymaga innych umiejętności niż te które wystarczą do gotowania, pieczenia w domu. Jeżeli myślisz inaczej to sam/sama prosisz się o kłopoty. Nie twierdzę, że umiejętności zdobyte w domu nie mogą być dobrym punktem wyjścia, ale jeżeli nie mamy doświadczenia w produkcji to potrzebujemy profesjonalisty. Osobę, która to dla nas, dla firmy zrobi.

Nie jest dobrym pomysłem nabywanie tych umiejętności wraz ze startem swojego biznesu. Tym samym, odpowiedź na pytanie na czym się znam powinno być postawione a udzielona odpowiedź niech będą szczerą. Pozwoli to skupić się na tym, co potrafisz robić najlepiej i szukać osób, które wypełnią brakujące w firmie kompetencje.

3. Jak już wiesz na czym się znasz i ułożyłeś sobie w głowie to co będziesz robił pojawia się pytanie o finanse. Jak chcesz sfinansować swój biznes?

Przyjuję, że podejmując decyzje o wejściu w biznes nie zakładasz, że od pierwszego miesiąca będzie działał jak torpeda. Z biznesem różnie bywa, może być superświetnie od pierwszego dnia. Może być i tak, że Twój pomysł będzie wymagał korekty i dopiero za kilka miesięcy się dotrze. Szczerze polecam założyć min 30% zapasu na samą inwestycję, tzn. na prace budowlane (jeżeli planowane), na meble, na wyposażenie itp. Dodatkowo przyda Ci się komfort posiadania środków na finansowanie min 6 miesięcy prowadzenia działalności, na zakupy towaru, czynsz, opłaty i wynagrodzenia. Brak płynności to najgorsze co może Ci się przytrafić. Wiele firm ma klientów, gości, generuje obrót, ale nie posiada środków na pokrywanie swoich bieżących zobowiązań. Brak płynności to najczęstszych powodów problemów firmy i ich ostatecznego zamknięcia.

4. Wszystko co robisz powinieneś zaplanować, podzielić na zadania. Zadania, które będą miały Cię przybliżyć do wyznaczonego celu. Cel, który sobie postawiłeś powinien być powiązany z biznes planem a sam biznes plan zrobiony przed rozpoczęciem inwestycji. Czy masz biznes plan?

Witamy w świecie cyfr. Tak wiem, nie po to idziesz do gastronomii, aby zajmować się Excelem (słyszałem to już kilka razy), ale uwierz mi dla własnego dobra, tabelki ratują wielu przedsiębiorców. Pokazują na czym stoisz, czy to co chcesz zrobić ma finansowe uzasadnienie. W wielkim uproszczeniu biznes plan to odpowiedź na pytanie czy to co chcesz zrobić ma sens. Co, komu i jak chcesz sprzedawać, ile na tym zarobisz i jakiej wysokości inwestycja jest konieczna, aby wdrożyć swój plan. Częścią biznes planu jest bardziej lub mniej rozbudowane zestawienie przewidywanych, miesięcznych obrotów oraz kosztów. Gdzieś tam na linii czasu powinieneś zaznaczyć moment, kiedy pokryjesz pierwotną inwestycję, a ostatecznie wykażesz zysk. Czy masz biznes plan?

5. Ile pieniędzy musisz zarobić, aby być rentownym? Skąd to wiesz?

Powoli chyba robi się coraz cięższa atmosfera. Pytanie nie należy do najłatwiejszych, ale jest bardzo ważne i nie możesz go pominąć. Czy masz jakiś plan, policzyłeś coś? Czy po prostu zaczniesz, wyłożysz oszczędności swojego życia a reszta jakoś ma się ułożyć? Zatrzymaj się więc tutaj i przyjmij do wiadomości, że większości z nas coś się nie układa, i nie tylko w gastro. Biznes to droga wysłana niepowodzeniami, które po prostu należy przeżyć i iść dalej. Osobiście wierze, że sukces jest w zasięgu każdej ciężko pracującej, z głową na karku osoby. Jednak, jeżeli nie wiemy, ile pieniędzy musimy zarobić to najlepszy plan może się nie powieść. Jeżeli nie chcesz policzyć nakładów oraz szacować przychodów to lepiej robić coś innego, dać sobie spokój z własnym biznesem. W ustaleniu tego, ile musimy zarobić pomoże nam biznes plan.

6. Lokalizacja jest kluczowa i co jeszcze?

Opinie na temat lokalizacji znajdziesz na wielu stronach dotyczących otwierania biznesu gastronomicznego. Coś co może Ci umknąć to pytanie o to, co znajdowało się w Twojej lokalizacji przed Tobą i dlaczego tego tam już tam nie ma?

To pozornie mało istotne pytanie może uratować Cię od wielu problemów. Przykładem jest moja pierwsza umowa najmu i problemy, które pojawiły się zaraz po jej podpisaniu. Gdyby kolejni najemcy sprawdzili, dlaczego wycofaliśmy się z tej umowy oszczędziliby sobie bólu głowy i środków które wydali. Lokal bowiem nadawał się do prowadzenia restauracji dopiero po wielu, kosztownych zmianach. Częściowo w praktyce niemożliwych do realizacji. Co więcej był olbrzymi problem ze wspólnotą. W tej lokalizacji były dwie, trzy restauracje po nas. Żadna nie działała dłużej niż rok. Obecnie jest tam sieciowy sklep spożywczy.

7. Może się zdziwisz, ale znowu wracamy do finansów. Kolejne pytanie dotyczy kontroli kosztów?

I znowu wracamy do pytania o biznes plan. To tam pojawia się pierwszy raz coś takiego co nazywa się rachunkiem zysku i strat (P&L). Jest to zestawienie, które po otwarciu biznesu powinieneś wykonywać raz w miesiącu. Powinny w nim znaleźć wszystkie koszty jakie ponosisz miesięcznie i które powinieneś obserwować czy nie ma nieuzasadnionego wzrostu. Jest to też narzędzie do poszukiwania oszczędności i optymalizacji. Nikt jak wiemy nie chce za dużo wydawać, najpierw jednak musimy wiedzieć na co i ile wydajemy.

8. Jak już wiemy co nieco o finansach pora przejść do produktu, który będziemy sprzedawać. Czym w ogóle jest Twój produkt, kto ma go kupić?

Jak wiemy każdy zna się na jedzeniu. Jeżeli nie myślałeś o jednym z pytań, które padło wcześniej to z pewnością zastanawiałeś się nad tym co będziesz podawał. Często na tym pozostajemy, mamy w głowie wyłącznie pyszne, mega trendy, samo-jedzące się dania. Ty będziesz zbierał pochwały na blogach, portalach a kolejka po stolik będzie zawijała ja ta pod Manekinem w Warszawie. I to byłoby na tyle. Jeżeli nie postrzegasz dań jako elementu większej całości możesz wyrządzić sobie krzywdę.

Twój produkt to więcej niż jedzenie.

Sam przyznaj, że jest wiele restauracji, które podają takie sobie dania, ale cieszą się popularnością. Same dania rewolucji nie czynią i nie są gwarantem sukcesu. Menu Twojej restauracji wpływa na technologię, na koszt wytworzenia, na kontrolę i optymalizację magazynu. Menu wpływa na pracowników, których będziesz musiał zatrudnić, ich wiedzę i umiejętności. Ostatecznie zdefiniuje gości, którzy do Ciebie przyjdą.

Tworząc dania w oderwaniu od całości może wyjść, że będziesz potrzebował jednocześnie piec do pizzy, frytownicę, dwie chłodnie, paściarę i minimum 8 blatów chłodniczych, szafę do sezonowania mięsa itd. Pomijam kwestię nakładów, które zaraz okażą się bardzo wysokie, ale zarządzanie nieprzemyślanym menu, może się skończyć stratami, brakiem spójności restauracji i ostateczną utratą gości.

9. Jak mówimy o menu to warto zadać pytanie kto będzie do Ciebie przychodził i zamawiał twoje frykasy i za nie płacił. Kim jest Twój gość?

To pytanie bardzo mocno dotyczy tego co będziesz podawał, ale też jakie będzie wnętrze, obsługa, godziny pracy czy w jakiej lokalizacji otworzysz swój biznes. Twój produkt twórz w powiązaniu ze wszystkimi elementami restauracji. Bo nie menu jest twoim produktem, ale cały lokal. Planuj to myśląc o swoich gościach czy klientach. Skąd oni są, gdzie mieszkają, czym przyjadą, w jakich godzinach, jakie posiłki czy napoje będą chcieli zamówić, czy przyjdą sami czy może w towarzystwie, jakie elementy wnętrza są konieczne, aby spełnić oczekiwania gości.

Pracę nad menu powinna poprzedzić analiza tego kto ma być odbiorcą Twojego produktu.

10. Skąd weźmiesz ludzi do pracy? Czy planujesz zebrać zespół zanim otworzysz biznes w gastronomii?

Masz już wizję miejsca, wymarzoną lokalizację, przygotowałeś biznes plan. Wiesz, kiedy chcesz otworzyć. Zaczynasz szukać pracowników, którzy będą mieli wprowadzić w życie Twoje plany.

Pytanie z gatunku tych najbardziej aktualnych. Nie ma pracowników i nic nie zapowiada się, aby to miało ulec zmianie. Na dodatek zaczynasz i z całym szacunkiem, ale nie będzie Ci prosto namówić profesjonalistów, aby zrezygnowali z już wykonywanej pracy i przyszli do Ciebie. Przygotuj się, że dobranie zgranej ekipy zajmie Ci sporo czasu. Po otwarciu może się okazać, że i tak potrzebne są zmiany.

11. Na koniec kluczowe pytanie, czyli wiesz jak i na czym chcesz zarabiać?

To z pozoru proste pytanie ma drugie dno. Jak mam nadzieję wiesz, sprzedaż w gastronomii jest sezonowa. To, kiedy w restauracji jest więcej lub mniej gości zależy m.in. od lokalizacji i tego w

jakim segmencie działasz. Robiąc biznes plan przyjmujesz jakieś dane uśrednione, jednak warto od razu wziąć sezonowość pod uwagę. Jeżeli jesteś w centrum miasta, które nie leży na turystycznym szlaku zadaj sobie pytanie na czym twoja firma będzie zarabiać latem, kiedy mieszkańcy po pracy lub w weekendy, będą spędzić czas nad wodę, w parku czy poza miastem? Czy masz jakiś pomysł? Co planujesz robić w tradycyjnym miesiącu mniejszej sprzedaży, czyli w styczniu? Bierzesz pod uwagę udział w pop-upach, planujesz realizację cateringu? Czy może Twój lokal będzie w wakacje nieczynny?

To tylko część pytań, które powinieneś sobie zadać zanim rozpoczniesz pracę nad swoim wymarzonym biznesem. Pozostałe pytania znajdziesz w artykule ["20 i więcej pytań, na które powinieneś odpowiedzieć zanim otworzysz biznes w gastronomii"](#).

DODATEK dla cierpliwych słuchaczy i czytelników :)

Delivery czyli dostawy posiłków to już nawet nie przyszłość a teraźniejszość. Wszystko się zmienia i nawet najwięksi sceptycy nie kwestionują już faktu, że jest to bardzo ważna część biznesu gastronomicznego. Jak to robić dobrze, jak zarabiać pomimo kosztu dostawy czy marż agregatorów? Wszystko o tym jak prowadzić delivery z sukcesem znajdziesz w pierwszej części [e-booka „11 kroków do sukcesu w delivery”](#). Jest dostępny bezpłatnie dla osób zalogowanych na MarcinKoch.pl Ściągnij go już teraz i działaj skuteczniej.

Dziękuję, że wysłuchałeś kolejnego odcinka podcastu Mała Wielka Gastronomia. Zapraszam na kolejny odcinek. Życzę miłego dnia i do usłyszenia.

Linki, które mogą Ci się przydać:

- [o micie motywacji w książce pod tym samym tytule Mit Motywacji](#)
- [o pisaniu krótkich treści, przydatnych do pracy jak i do tworzenia social mediów w książce FastText](#)
- [14 ważnych trendach w gastronomii na 2022 rok.](#)

Dźwięki wykorzystane w nagraniu pochodzą z [Pixabay](#)