

Бизнес не пошел: как потерять 4 миллиона на ресторане

Идея открыть ресторан родилась в размышлениях о том, каким делом заняться. Работать на дядю не было никакого желания, поэтому выход был один — открыть собственное дело. К тому же был один знакомый, у которого уже процветала небольшая сеть ресторанов быстрого питания. Было решено пойти по его стопам, но с одним условием — открыть более серьезный ресторан, в котором можно устраивать различные мероприятия. Расчет был на получение прибыли, конечно. Хотелось иметь свое дело, приносящее достаточно неплохой доход.

Основателем ресторанного бизнеса были я и моя девушка, заинтересованная в этом деле не меньше меня. До этого опыта в предпринимательстве не было, поэтому уже сразу было понятно, что нам будет не легко.

На начальном этапе в открытие ресторана было вложено 4 миллиона рублей. Деньги пошли непосредственно на аренду большого помещения недалеко от центра города, закупку оборудования и мебели, найм персонала.

Стартовый капитал — все 4 миллиона — были получены от продажи недвижимости, полученной по наследству. Так как собственное жилье в Воронеже у нас уже было, приняли решение продать квартиру, рискнуть и вложиться в ресторанный бизнес.

Кредиты и прочие способы получения денег мы обходили всеми возможными путями.

Проблемы начались уже на самом раннем этапе.

Мы заплатились за то, что наняли персонал без обучения. Неопытные официанты разбили чуть ли не половину дорогостоящей посуды. Оборудование быстро портилось, сотрудники не гнушались и краж. Доверие к ним пропало.

Много времени и сил уходило на контролирование работников.

Появлялись навязчивые мысли о том, что все вокруг хотят нас обмануть, и доверять никому нельзя. Радовали работой только повара, к которым нареканий не было вообще.

Нам тогда не хватало терпения, чтобы пережить трудности начального этапа и двигаться к цели несмотря ни на что. Стоило начать налаживать одну область деятельности, как тут же возникали

проблемы в другой. Главной задачей было решить проблему с малым числом посетителей — связана она была с невыгодным местом.

Чтобы спасти ситуацию мы решили организовать программу привлечения новых посетителей при помощи акций, праздников, возможно, концертов. Однако культурная жизнь в ресторане не складывалась.

Вложения в рекламу не окупались, была слабая конверсия. Возможно не попали на целевую аудиторию. Радость приносили доходы от доставки, но со временем пропали и они.

Решение закрыть бизнес наступило тогда, когда появилась уверенность в том, что череда неприятностей не собирается прекращаться.

Низкая посещаемость, постоянные убытки, малый уровень знаний по предпринимательской деятельности — все это заставляло опускаться руки. Так или иначе, всего через несколько месяцев мы решили прекратить это дело, чтобы окончательно не попасть в долговую яму с этим рестораном. После закрытия довольно быстро погасили небольшой на тот момент долг и стали заниматься другими делами.

Нашей главной ошибкой была работа на чистом энтузиазме. Мы были полными профанами, неправильно распорядились доступными четырьмя миллионами, и вообще подошли к делу без четкого бизнес-плана. В любом направлении желание реализоваться помогает только на начальных этапах — дальше энтузиазм должен перерасти в осознание того, что нужно получить в ходе бизнес-деятельности. У нас это так и не произошло.

Сегодня мы работаем на доставку блюд и кондитерской продукции в пределах нашего региона — это позволяет нам держаться на плаву, однако ни о каких сверхприбылях говорить не приходится. В планах открыть небольшую кулинарию, но при этом специализироваться только в сфере выпечки. Есть уверенность, что в этот раз взлетит.

Ссылка на статью: <http://businessmens.ru/article/biznes-ne-poshel-kak-poteryat-4-milliona-na-restorane>