

Какой бизнес лучше: собственный ресторан или участие в тендерах и госзакупках?

При решении начать собственный бизнес с нуля или купить франшизу вы взвешиваете все «за» и «против», обращаете внимание на каждый нюанс. Умение анализировать бизнес процессы и прогнозировать прибыль еще до старта может сэкономить вам не один год работы и не один миллион рублей, которые вы можете потерять при неверном выборе бизнеса.

Естественно бизнес должен приносить, в первую очередь удовольствие, но разве тот момент, когда вы выбираете наиболее перспективное направление и выходите на стабильный доход, который превышал ваши ожидания не истинное удовольствие и кайф?

Суть ресторанного бизнеса.

Суть ресторанного бизнеса знает даже ребенок. Закуп продуктов, аренда помещения, интересный дизайн, вкусные блюда, выделение сегмента потребителей, который вы планируете наблюдать у себя в заведении, найм сотрудников. Ресторанный бизнес требует невероятных усилий и талант организатора.

Приобретая франшизу, вы получаете пошаговую инструкцию по открытию, оформлению, найму персонала, меню и сервисам автоматизации.

В чем суть бизнеса на госзакупках и тендерах:

Государство дает возможность организациям работать с госзаказами. Госзаказы размещаются на специализированных порталах, где каждая организация может подать заявку на выполнение указанного вида работ либо поставки необходимого количества товаров.

Чтобы подать заявку необходимо правильно оформить документы на участие в тендере. 80% успеха (выиграете вы или нет) зависит от того, насколько правильно вы заполните заявку.

Государство располагает огромным бюджетом, и тендеры будут всегда.

Большинство же организаций не умеет работать с документацией, которая необходима, так как в порядке ее оформления необходимо разбираться. Большинство организаций просто не имеют возможности, сил, времени разбираться в тонкостях и участвуют в тендерах «а вдруг повезет»

или «надо попробовать».

Чтобы выигрывать тендеры, необходим серьезный и основательный подход к этому процессу. Суть бизнеса в том, что вы занимаетесь оформлением документов, выигрываете тендеры, а работы, которые необходимо выполнить отдаете подрядчику, которого находите. Таким образом, вы забираете себе разницу от 20% до 60%.

20-60% от проекта при работе с государством – это огромные деньги. Тем более что вы занимаетесь только документацией и можете выигрывать несколько тендеров в месяц. Ежегодная доходность в этом бизнесе более чем 2 000 000 рублей.

Сравнительный анализ ресторанного дела и бизнеса на тендерах.

1. ?????????????? ?????????? ??? ?????? ????????

Ресторанный бизнес: Намного больше, чем 1,5 миллиона рублей, чтобы запуститься. Продукты, оборудование для хранения продуктов питания, которые имеют свой срок годности, персонал с окладом, мебель, ремонт и дизайн, помещение (аренда) и прочее.

Бизнес на госзакупках и тендерах: Средние первоначальные инвестиции включая бюджет на сам тендер – 320 000 руб.

2. ??????????????: ??? ?????? ?? «??????» ????? ?????? ? ?????????? ?????????? ? ??????????

Ресторанный бизнес: Затраты окупаются через 1,5-2 года.

Бизнес на госзакупках: Окупаемость в среднем составляет 2-5 месяцев. Первая прибыль через 25-30 дней.

Разрабатывая бизнес-план для своего бизнеса, подумайте все ли вы учли, если собираетесь открывать бизнес, который принесет доход только через пару лет... дефолты, скачки доллара, личные проблемы (переезд в другой город).

Бизнес может окупиться через 2 месяца, а может окупиться и через 5 лет, поэтому вкладывая собственные деньги подумайте чего вы хотите: закопать их или заставить работать в интенсивном режиме для того, чтобы они работали и приносили вам доход.

3. ??????? (????????????) ?????? ? ???????.

Ресторанный бизнес: Зарплата сотрудников, аренда помещения, непредвиденные расходы, склад, офис, реклама и прочее.

Бизнес на тендерах: только телефонная связь.

4. ????????????? ? ????????????? ?????????? ??? ????????? ????????? ?????????.

Ресторанный бизнес: Место расположения, поставщики, санкции, законодательство, курс валют, качество поставляемого товара, обновляемость заведения – все эти факторы влияют на ход дел.

Бизнес на тендерах: Внешних факторов, которые могли препятствовать или влиять на деятельность нет. У государства всегда есть деньги в бюджете и всегда есть и будет потребность в закупке тех или иных товаров или услуг. Даже сезонности нет, так как различного рода тендеры проводятся круглогодично. Прибыль зависит только от бизнесмена.

5. ????? ? ????????? ? ???????.

Ресторанный бизнес: Фактически гарантии окупаемости, ограниченной конкретным сроком нет.

Бизнес может вообще не окупиться: неудачно выбранное место, не та ценовая политика, слишком большая конкуренция, слишком низкая доходность.

Бизнес на тендерах: в франшизе franchtender.ru есть гарантия окупаемости.

Так же каждый тендер сопровождается командой профессионалов, что сильно повышает шансы на выигрыш.

Франшиза госзакупок с окупаемостью 3 месяца – гарантированный вариант начать собственный бизнес даже для тех, у кого вообще нет опыта ведения бизнеса. Приобретая франшизу, вы проходите обучение у профессионалов в данной отрасли и начинаете зарабатывать, не оказывая никаких услуг, ничего не производя. С одной стороны вы посредник, а с другой стороны вы тот, кто выиграл тендер и нанял подрядчика на его выполнение, забрав себе разницу.

«Кто владеет информацией, тот владеет миром». Как открыть свой бизнес без сотрудников, с гарантией окупаемости и без лишней ответственности за людей, оборудование, офис и прочее? Государству всегда нужны будут услуги спецтехники, строительные материалы, оборудование, мебель, еда в общепиты. Почему бы вам не получить свой кусок пирога здесь? Тем более, что всей работой с документацией будете заниматься не Вы, а команда специалистов из франшизы. На средства выделенные государством (44ФЗ) или заработанные самостоятельно (223ФЗ) организации обязаны покупать что-либо только через тендеры. Это и дает право любому

заработать.

Почему выгодно заниматься госзакупками и эта ниша свободна на 70%?

Компании нанимают специалистов, которые занимаются подачей документов для участия в тендере. Эти специалисты сидят в основном на окладе и у них нет достаточно мотивации для того что бы сесть и с головой погрузиться в процесс, так как участие в тендерах является не основной функцией, а всего лишь дополнительной нагрузкой. В итоге получается, что в большинстве тендеров просто нет конкурентов и Вы являетесь единственным исполнителем. Занимаясь бизнесом на тендерах, вы сможете зарабатывать 20-60%, так как заказчик это вы и всегда найдется тот подрядчик, который согласится сделать дешевле.

С чего начать деятельность?

Франшиза бизнеса на тендерах – это подробное обучение по заработку на тендерах с сопровождением вашей деятельности. Мы не только будем делать всю рутину за Вас, но и дадим нашу базу поставщиков, что явно увеличит Ваши шансы на выигрыш. Научившись один раз, вы получаете возможность пожизненно зарабатывать от 2 000 000 руб. в год. Подробный бизнес-план франшизы смотрите по [ссылке](#).

Примите взвешенное решение, выберете бизнес, который будет существовать вечно и позволит вам зарабатывать всегда: без сезонности, без санкций и без курсов валют.

Ссылка на статью: <http://businessmens.ru/article/kakoy-biznes-luchshe-sobstvennyy-restoran-ili-uchastie-v-tenderah-i-goszakupkah>