

# رموز رستوران داری

## چگونه ذائقه مشتری را به دستپخت خود عادت دهیم؟

امیر حسین  
صلاحی  
روزنامه‌نگار

هر فرد برای رفع دغدغه‌های مالی و تامین مایحتاج زندگی اش به یک منبع در آمد نیاز دارد. برخی افراد مشاغلی را انتخاب می‌کنند که در آن کارفرما وظایف خاصی را برای آن‌ها در نظر می‌گیرد و حقوق ثابتی را نیز در پایان دوره کاری‌شان دریافت می‌کنند و برخی نیز با توجه به ویژگی و ترجیحات شخصی‌شان به سراغ راه‌اندازی کسب و کار فردی و کارآفرینی می‌روند. در این میان کارآفرینی مزایایی اعم از آزادی عمل بیشتر، امکان مدیریت و برنامه‌ریزی دقیق‌تر و البته کسب در آمد بالاتری را نسبت به مشاغل زیر نظر کارفرما دارد. البته امکان ورشکستگی، نبود تضمین در آمد و استرس‌های کاری بیشتر نیز از سختی‌های راه‌اندازی کسب و کارهای فردی است.



رستوران داری نیز یکی از مشاغل درآمدزا، پرطرفدار و البته دشوار امروز جهان است. راه‌اندازی کسب و کار رستوران داری با این که در ابتدا موضوعی ساده و سهل به نظر می‌رسد اما سختی‌ها و فنون خاص خود را برای موفقیت دارد که رعایت نکردن آن‌ها منجر به شکست و از دست دادن سرمایه خواهد شد به طوری که برخی از آمارها، تعطیلی ۹ رستوران از هر ۱۰ رستوران تاسیس شده در سال اول فعالیت را نشان می‌دهد اما اگر با رعایت قوانین حاکم بر این کسب و کار که در ادامه به آن اشاره خواهیم کرد به سراغ آن بروید می‌توانید خود را در مدت نه چندان زیادی به یکی از رستوران‌های معتبر محل فعالیت خود تبدیل کنید.

### شناخت بازار و محیط برای راه‌اندازی رستوران

پیش از ورود به حیطه رستوران داری باید با بازار کار خود به دقت آشنا شوید. اگر چه بسیاری از کلان‌شهرها با توجه به جمعیت بالای‌شان مشتری‌های زیادی را برای رستوران‌ها دارند اما افتتاح رستورانی گران‌قیمت در منطقه کم‌درآمد شهر نتیجه‌ای جز شکست را در بر نخواهد داشت. اگر از میزان جمعیت منطقه‌ای که برای تاسیس رستوران در نظر گرفته اید اطمینان ندارید می‌توانید از فعالیت رقبای خود در آن منطقه میزان حدودی اقبال به کسب و کار خود را دریابید. ضمن این که آشنایی با نحوه کار رقبای و مشتریان آن‌ها می‌تواند به شما بگوید که اگر بنا دارید فعالیت مشابهی را با رستوران دیگری در آن منطقه آغاز کنید به چه مزیت‌های رقابتی باید بپردازید تا مشتریان را به سمت رستوران خود ترغیب و از این طریق سودآوری خود را تضمین کنید.

### رستوران داری به معنای کنترل دقیق دخل و خرج

مدیریت رستوران شغلی است که تمرکز بالایی بر پول نقد دارد و همین عامل دقت زیادی را در تعیین میزان سود دریافتی به ازای هر غذا می‌طلبد. برای موفقیت در این کسب و کار باید بهایی را متناسب با خرج‌های خود داشته باشید تا به سودآوری لازم برسید و در عین حال میزان سود را به حدی در نظر بگیرید که منجر به افزایش بیش از اندازه قیمت غذاها شود که مشتریان‌تان را از دست بدهید. اطمینان حاصل کنید که برای کسب و کار خود همیشه نقدینگی کافی دارید. به این علت که تازه شروع به کار کرده‌اید، برنامه‌ریزی برای فروش و افزایش درآمد کار سختی است، اما زمانی که کمی پیش رفتید و تغییراتی در خرید و فروش، استخدام‌ها یا استراتژی‌های قیمت‌گذاری ایجاد کردید، گردش مالی و سود

پیش از ورود به حیطه رستوران داری باید با بازار کار خود به دقت آشنا شوید. اگر چه بسیاری از کلان‌شهرها با توجه به جمعیت بالای‌شان مشتری‌های زیادی را برای رستوران‌ها دارند اما افتتاح رستورانی گران‌قیمت در منطقه کم‌درآمد شهر نتیجه‌ای جز شکست را در بر نخواهد داشت.

علاوه بر تبلیغات و آگهی، شما به یک برنامه بازاریابی نیاز دارید که شامل ایجاد برند نیز باشد اما عامل اصلی در موفقیت این کسب و کار کیفیت و تازگی غذاست. در حرفه رستوران داری اگر بتوانید سبک خاص خود را ایجاد کنید و به سلامت مواد اولیه و طعم غذا به صورت مداوم توجه و نظارت داشته باشید به مرور مشتریان خاص خود را خواهید یافت که در صورت ادامه روند صحیح، سود شما را در آینده کار تضمین خواهد کرد. اغلب رستوران‌ها در هر فروش سود زیادی کسب نمی‌کنند. برای شروع این کسب و کار لازم است تا نگرش صحیحی را درباره سودآوری این حرفه داشته باشید تا در جریان کار ناامید نشوید. در رستوران داری، ۵ درصد حاشیه سود، موفقیت‌آمیز است و همین حاشیه سود پایین، مدیریت استراتژیک هزینه‌های یک رستوران برای ادامه یافتن آن کسب و کار را ضروری می‌کند. تطابق محیط رستوران با غذایی که در آن سرو می‌شود و به کارگیری سرآشپز و کارکنان متبحر نیز از دیگر ملزومات ورود به کسب و کار رستوران داری است.

خالص خود را به صورت هفتگی کنترل کنید. داشتن منوی عالی و بودجه زیاد به عنوان یکی دیگر از عوامل تاثیرگذار در موفقیت و جذب مشتریان زیاد نیز با این که از اهمیت بالایی برخوردار است اما نباید موجب رضایت کامل شود و این که مدیران رستوران از ایجاد مزیت‌های دیگر امتناع کنند. در واقع می‌توان این طور گفت که برخی رستوران‌ها قربانی موفقیت می‌شوند و بسیاری از مشتریان را جذب می‌کنند اما هیچ سودی از آن‌ها نمی‌برند.

### بازاریابی رستوران در شبکه‌های اجتماعی

نکته دیگری که در رونق گرفتن کسب و کار شما حائز اهمیت است، موضوع تبلیغات است. بسیاری از رستوران‌ها از تبلیغات کم‌هزینه مانند حضور مستمر در شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. البته برای گسترش فعالیت رستوران نباید فقط به تبلیغات کم‌هزینه بسنده کرد. شاید لازم باشد برخی مواقع به مناسبت‌های خیلی مهم، هزینه فراوانی را برای بازاریابی رستوران‌تان کنار بگذارید.



### رستوران معین درباری

مجموعه بزرگ پذیرایی معین درباری با بیش از نیم قرن تجربه در صنعت رستوران داری توانسته است با ارائه خدمات و کیفیت متفاوت و اعتماد مشتریان خود، در دسته بهترین رستوران‌های مشهد قرار گیرد. پس از چندین دهه فعالیت در شعبه مرکزی واقع در نوفل‌لوشاتو (بزرگراه کلاتری) در سال ۹۶ شعبه دوم این رستوران با متراژ ۳۰۰۰ متر مربع در محلی زیبا و سنتی در منطقه تفریحی - ویلاقی شاندیز تاسیس شد که تا به امروز توانسته است مورد توجه مردم مشهد و گردشگران قرار بگیرد.



### رستوران پسران کریم

رستوران پسران کریم در سال ۵۹ در خیابان طالقانی افتتاح شد و از سال ۷۶ به محل فعلی واقع در بولوار خیام ۲۳ (فرهاد ۲۲) انتقال یافت و هم‌اکنون شعب دوم و سوم این رستوران در برج آلتون و انتهای خیام شمالی مجتمع مروارید پذیرای مشتریان است. در این مجموعه سعی شده است از بهترین و سالم‌ترین مواد غذایی استفاده شود و کنترل دایمی جهت حمل‌به‌داشتی مواد غذایی از مبدا تا مقصد و توجه ویژه به فضاهای آماده‌سازی و انبارهای مواد غذایی و طبخ غذا در محیط کاملاً بهداشتی انجام شود تا غذایی با کیفیت و خوش طعم به مشتریان عرضه شود.