



Good Food
catering

LOMBAR`DIA
caffè

GOODFOOD CATERING
КАФЕ LOMBAR`DIA

ФОМИНЫХ АННА
ПЕШКОВА ТАТЬЯНА
МН-16-1Б

1. КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

- Я всю сознательную жизнь работаю в общепите. Это, пожалуй, единственное, что я хорошо умею делать. За спиной большой опыт работы в данной сфере.
- Что сподвигло меня создать свой собственный бизнес? Это СВОБОДА. Свобода от мнений. Свобода времени, графика работы, свобода в действиях.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

- Все началось с кейтеринга (выездного обслуживания). Появились мероприятия и потребность в выездном обслуживании. Это было лето 2013 года.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

- Бизнес-план как таковой не писался, каждое мероприятие считалось индивидуально. Было техническое задание от заказчика, нужно было понять, что покупать, какие расходы дополнительно мы понесем (недостающая посуда). Уходит часть на логистику, на работу, продукты, материалы.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

- Для начала деятельности мне потребовалось - нисколько. Было мероприятие, за него платили, и на эти деньги покупалась посуда и продукты. Первые мероприятия срабатывали в ноль. Но зато я приобрел багаж оборудования.
- А если говорить про кафе, то на него я заработал сам, накопил. Сначала открывались маленькие кофейни, но а теперь Lombardia.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

- Первым клиентом был я сам, это была моя собственная свадьба. Я заказал себе кейтеринг. Ну а дальше первыми клиентами были маркетологи автосалонов, так как у меня с ними имелись контакты, связи, дружеские отношения.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

- Проблема, связанная с поиском клиентов-основная. Очень много времени тратилось на поиск.
- Работа в соц. сетях, с заказчиком, с агенством (свадебных, ивент- мероприятий).
- Проблема кадров.
- Проблема с местом. Приходилось ехать туда, куда зовут. Не было площадки под мероприятия.
- Не было собственного производства. Оборудование приходилось брать в аренду.
- Проблемы с электричеством, когда-то его просто отключали и мы не могли подготовиться к мероприятию.

2. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

- Бизнес находится в Пермском крае.
- Клиентов много и они разные: бизнес (маркетологи, отделы персоналов)- B2B, свадебщики (агентства), прямые клиенты (молодожены). Клиентов в месяц от 5 до 15 на кейтеринге. Ломбардия- в среднем 45 человек в день.



КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

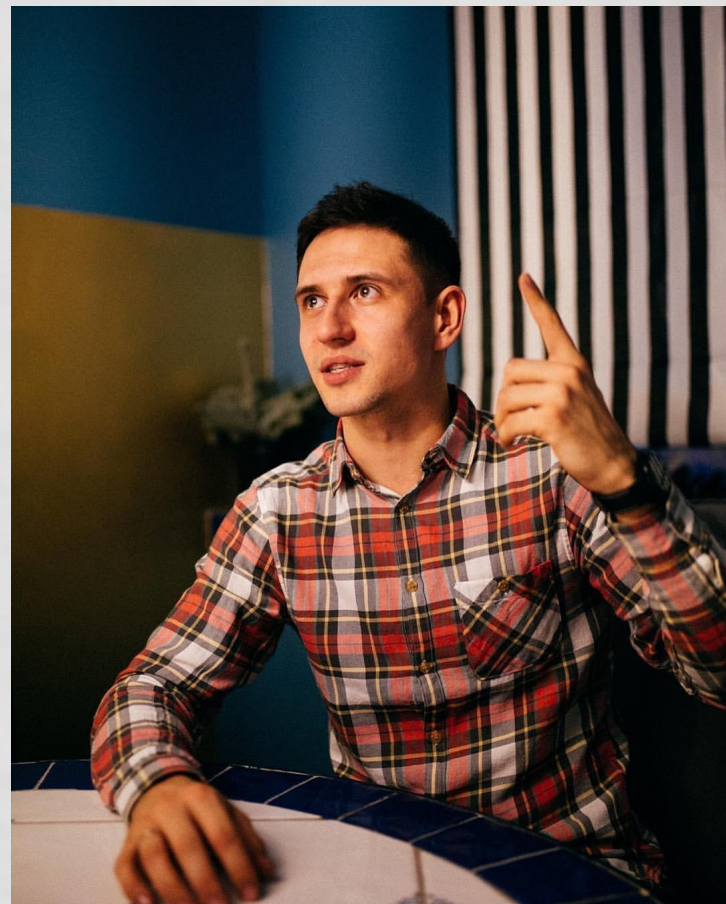
- Многие конкуренты подражают, копируют. Ломбардия крайне индивидуальна. В Перми нет такой концепции и блюд, которые мы предлагаем.
- Реклама в основном через соц. сети, сарафанное радио работает лучше всех, так же личные продажи.

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

- Занимаемые площади: 400 квадратов все вместе. 3 торговых точки.
- Из оборудования: холодильники, пицца-печи, плиты и т.д.
- Работает 20 человек. Обязанности распределены в соответствии с должностной инструкцией. Не включая доп. сотрудников, которые работают на выезде, они не числятся в штате.

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

- 50% своего времени я на работе. 30% на сон. 20% - дома. В основном занимаюсь организацией контроля, продажами, частью маркетинга.
- План заработать за год 30 млн. руб.



3. ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ И СОВЕТЫ

- Масштабирование бизнеса, увеличение количества торговых точек и площадок.
- Из ошибок, это- отклонение от концепции. Если вы придумали и запланировали делать так, то не нужно отклоняться.
- Считайте все! Каждый шаг- это все деньги. Нужно мониторить цены (аренда, продукты, оборудование), искать выгоднее.
- **Главные составляющие успеха:**
 - Коммуникабельность.
 - Рассказывать всем о своем продукте, а то о нем никто никогда не узнает.
 - Качество.

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ» ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА, ЕГО МОТИВАЦИЯ

Отзывчивый,
жизнерадостный,
целеустремленный,
доброжелательный,
коммуникабельный.

Мотивация – СВОБОДА.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

