



# Коммерческое предложение

Открытие нового ресторана турецкой кухни в г. Ростове-на-Дону

# Почему мы?

Увы, времена, когда превосходный сервис, качественный продукт и комфортный интерьер были достаточными составляющими будущего успеха, бесследно прошли. В условиях жесткой конкуренции и нестабильного рынка, преобладающее большинство рестораторов теряет деньги из-за отсутствия профильных знаний и понимания особенностей бизнеса. Развиваться опираясь лишь на интуицию и "сакральное чутье" уже нельзя, не тот профит.

Успешный опыт управления и развития авторских и сетевых ресторанов, нестандартный подход к решению бизнес задач, участие в качестве спикеров на крупнейших отраслевых мероприятиях и обмен опытом с наиболее авторитетными представителями российской и западной индустрии, позволили открыть перед нашими клиентами бесконечный океан возможностей для достижения успеха.

# Цели и задачи глазами клиента

**Объекты** : итальянское кафе «PESTO» и пивной бар «АВИАТОР»

**Локация** : г.Аксай, ул. Мира 1 А

## **Запрос клиента:**

Предприятия работают с ноября 2018 года, по сегодняшний день. Финансовые результаты по итогам работы - устойчивый «минус», предприятия не покрывают самостоятельно все операционные расходы и не приносят прибыли, ежемесячно необходимо дополнительно вкладывать деньги, чтобы обеспечить покрытие расходной части.

1. По мнению собственника, необходимо провести детальный аудит и выявить проблемы из-за которых предприятия не развиваются должным образом.
2. Проработать комплекс мер для повышения узнаваемости кафе и бара
3. Существует проблема с подбором персонала для заведений.
4. Есть необходимость в получении новых знаний и опыта с помощью специалиста из индустрии.

# Цели и задачи глазами специалиста

## Цели глазами специалиста:

1. Корректировка концепции и позиционирования заведений без замены вывески, выделение уникального торгового предложения.
2. Анализ конкурентного окружения, целевой аудитории и уровня потенциального спроса.
3. Углубленный аудит операционной деятельности предприятия, а так же маркетинговой активности и качества коммуникации с целевой аудиторией.
4. Построение финансовой модели и расчет точки нулевой прибыли, определение на основе полученных данных конкретные исчисляемые цели по ежемесячной выручке, планируемой прибыли, размеру среднего чека и срокам окупаемости. Бюджетирование расходной части.
5. Разработка на основе полученных данных маркетинговой стратегии продвижения предприятия в каналах офлайн и онлайн. Создание маркетингового календаря событий на 3 месяца, с бюджетом затрат.
6. Стандартизация товарного учета, внедрение внутренних регламентов для контроля товарного учета.
7. Построение системы владельческого контроля.
8. Инжиниринг меню и управление ассортиментом.



ИП Завалишина Д.М.

тел. +7951 4900 151

mail. [denis@rmfs.pro](mailto:denis@rmfs.pro)

[www.rmfs.pro](http://www.rmfs.pro)