



# Задание “Владелец ресторана”

Аносова Елена • декабрь  
2018г.



1. В центре
2. Небольшое помещение
3. Крафт-бургеры, крафт-пиво, коктейли
3. Около 50-ти посадочных мест
4. Открытая кухня
6. Мягкое освещение
7. Стиль - сёрфинг, пляж, лето, пальмы
8. Музыка - инди, поп-панк, сёрф



Ценовой сегмент - средний.

Средний чек:

по будням 500~570р

по выходным 650~720р

Посетители 18~60 лет.



**Конкуренция со всеми!**



**СКИДКА 10%**

**За репост записи  
из наших аккаунтов  
в социальных сетях**



Реклама на  
улице:  
1. Лайтбокс А1 -  
14400р.  
2. Плакат А1 -  
590р.

Соцсети:  
Вк, Twitter,  
instagram:  
Plibber - 10000р

Реклама в  
ресторане:  
Визитки: 300шт -  
1500р.

Сопутствующие расходы:

1. Диджей - 10000р, 2 раза в месяц.
2. Призы за поп квиз - 3000р (футболка и промокод) - 2 раза в месяц.
3. Промокоды, скидки и акции - 10000р.

**Итого: 62490р - за первый месяц (**  
**46000р - второй месяц (реклама в соцсетях продолжается)**  
**36000р в месяц - последующие месяцы.**

# Слабые и сильные стороны:

Слабые:

1. В первые месяцы придется потратиться на рекламу.
2. Траты на необходимое оборудование для рекламы на улице (разовая трата).

Сильные:

1. Реклама в соцсетях привлечет новых посетителей.
2. Необычные мероприятия обеспечат постоянных гостей, а так же “сарафанное радио” – люди будут говорить о ресторане.



## План на год:

62490 р. – за первый месяц  
(включая стоимость оборудования  
для рекламы на улице).

46000 р.(+/-1500) – второй месяц  
(реклама в соцсетях  
продолжается)

36000 р.(+/-1500) в месяц –  
последующие месяцы.

Итого: 468490 р.

## Итоги:

Интересные ивенты, грамотная  
реклама, скидки, подарки,  
качественный продукт, отличная  
музыка, приятная атмосфера –  
залог успешного заведения.

Всё это – способствует  
увеличению среднего чека, росту  
выручки и притоку новых  
посетителей!



**Спасибо за Ваше внимание.**