



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:

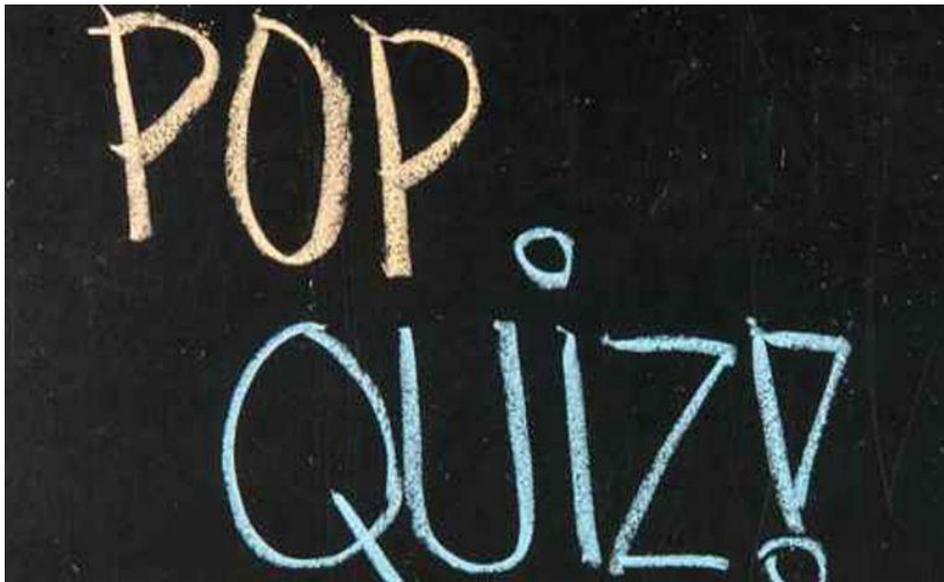
по будням 500~570р

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.