

эксперты



Валентина Перминова директор ООО «Домашняя кухня»

Основными факторами успеха любого загородного кафе являются меню, место и обслуживание. При этом рентабельность бизнеса может быть выше, чем у кафе, располагающегося в центре города на улицах с большой людской проходимостью. Сегодня самыми перспективными площадками для открытия загородного кафе являются участки вдоль трассы Москва-Казань. Здесь сконцентрирован самый большой поток автотранспорта. Чуть менее перспективным считается Арзамасское направление – здесь интенсивность движения транспорта меньше, однако, положение дел спасает большой поток туристов (в Дивеево, Пустынь, Саров). Кировское направление из-за плохой дорожной инфраструктуры не пользуется у предпринимателей популярностью, однако и конкуренция там существенно ниже.

Идеально сразу приобретать помещение под кафе в собственность. Сейчас многие банки охотно кредитуют старт-ап малого и среднего бизнеса в сфере услуг и общепита. При этом залогом может выступать сам объект недвижимости, на приобретение которого выдаются заемные средства. Кроме того, приобретение недвижимости под загородное кафе (особенно вдоль федеральных трасс) само по себе может стать выгодным вложением средств. Если бизнес «не пойдет», помещение будет легко сдать в аренду или продать. Самой подходящей недвижимостью под загородное кафе являются недостроенные объекты или дома в придорожных деревнях и селениях. Придать им статус нежилого помещения стоит чуть больше 8 тыс. руб., плюс – государственная пошлина в 2,9 тыс. руб.



Клиента определяет концепция заведения

Любое кафе начинается с меню. От того, чем вы будете кормить посетителей, напрямую зависит успех бизнеса. Как правило, у начинающих предпринимателей достаточно много идей «к столу», однако, необходимо помнить, что разнообразие блюд – это огромные финансовые вложения, которые могут и не окупиться. В этом специфика бизнеса: продукты портятся, расхищаются персоналом (достаточно распространенная ситуация в нижегородских загородных кафе). Поэтому новичку для начала лучше ограничиться стандартным набором блюд. Мы начинали с такого набора: 2-3 закуски, 3-5 салатов, 2-3 супа, 7-10 горячих блюд, 2-3 десерта. Такое меню, в среднем, обходится в 10 тыс. руб. в сутки. Это «минимум» продовольственных затрат, который дает возможность посетителю выбрать из блюд понравившиеся.

Конечно же, меню должно быть тесно связано с концепцией заведения. Концепция для

заведения общепита – самое главное. В этом плане у городских кафе поле для творчества гораздо шире, чем у загородных: собственник может выбрать концепцию суши-бара, «французского дворика», ковбойского паба, таверны, андеграундного молодежного кафе. У заведений за городом выбор не столь велик, потому что их посетители – люди, которые находятся в дороге. Они меньше обращают внимание на дизайн и «фишки», все, что им нужно – чистота, вкусная еда, быстрое обслуживание, домашняя атмосфера. Последняя лично для нашего кафе имеет огромное значение, 90% наших клиентов – дальнбойщики, люди, которые по долгу профессии очень мало времени проводят дома.

На сегодняшний день самыми популярными являются загородные кафе со следующими концепциями: заведения с традиционной русской «домашней» кухней, заведения кавказской кухни («шашлычные») и «узбечки».

Сэкономить поможет поставщик

Следующий этап после разработки концепции заведения – это его внутреннее оснащение. Во-первых, необходимо приобрести технологичное оборудование для кухни. В «минимальный комплект» входят: плита (средняя цена 24 тыс. руб.), жарочный шкаф (20 тыс. руб.), СВЧ-печь (8 тыс. руб.), фритюрница (7 тыс. руб.), холодильная камера (20 – 30 тыс. руб.) и разделочный стол (7 тыс. руб.) Отметим, что санитарные нормы требуют отдельной разделки мясных продуктов и овощей, так что одним столом вряд ли можно будет обойтись. На разнообразную кухонную утварь также придется потратить никак не меньше 10 тыс. руб. Помимо этого в зал нужны будут столы (около 2 тыс. руб. за каждый) и стулья (от 750 тыс. руб. за каждый). Значительные средства уйдут и на комплект посуды и столовых приборов. Причем, посуда является в кафе расходным материалом и ее количество требует постоянного пополнения.

Чтобы сэкономить на первоначальных инвестициях, собственники загородных кафе часто отказываются от собственного производства горячих блюд. Обычно предприниматели договариваются о поставках горячих блюд из ближайших заведений или с местными пенсионерами.

Еще один выход – сотрудничество с фирмами, торгующими полуфабрикатами. Начинать бизнес в общепите по этой схеме значительно дешевле. Выгода такого подхода для начинающих очевидна: предприниматель может существенно сократить затраты и оптимизировать процесс закупки продуктов. Во-первых, потребуется меньше кухонного оборудования, меньшая площадь помещения и меньшее количество работников. Во-вторых, схема поставки продуктов более эффективна для владельца кафе. Дело в том, что полуфабрикаты поступают ежедневно, транспортом фирмы продавца, а неиспользованные в течение дня изделия возвращаются обратно поставщику. Кроме того, можно договориться с поставщиками об ежедневной форме оплаты и об отсрочке платежа.

На заметку предпринимателю

В среднем загородное кафе окупается за два-три года. Рентабельность предприятия

может быть совершенно разной и зависит от многих факторов (места, концепции кафе, наличия поблизости заведений-конкурентов). В среднем ежемесячный доход собственника кафе на федеральной трассе в 50-километровой зоне от Нижнего Новгорода колеблется от 120 тыс. руб. до полумиллиона.