

Илья Баршевский

# ШПИОНАЖ



В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

# Илья Баршевский

## Шпионаж

### в ресторанном бизнесе

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=49789117](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=49789117)*

*ISBN 9785449805492*

#### **Аннотация**

Эта книга о том, как понять, насколько хорош или плох ваш будущий или действующий ресторан в сравнении с конкурентами. Как собирать информацию о конкурентах, как перевести вкус в цифру, как выставлять себе цифровые цели, как правильно сравнить конкурентов и свой проект. Эта книга научит вас тому, как обрести четкую информацию, точную систему координат и как двигаться в мире вкуса, аромата и атмосферы, не теряя из вида вашу цель. Она научит тому, как надо строить свой ресторан.

# Содержание

Введение	5
Глава 1. «На фи́га ко́зе бая́н, е́сли она́ и та́к весела́я?»	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

# Шпионаж в ресторанном бизнесе

## Илья Баршевский

*Хочу поблагодарить моих родителей, Баршевскую Елену Петровну и Баршевского Григория Абрамовича. Всем, что я добился, знаю и умею, я обязан вам. Вы мои учителя и мои лучшие друзья с моего рождения и до сего дня.*

*Также хочу поблагодарить моих детей, Анну Баршевскую и Данила Баршевского, за то, что они дают мне смысл в жизни.*

*Благодарю Максима Максимовича и Сергея Цыро, моих первых учителей в ресторанном бизнесе.*

© Илья Баршевский, 2020

ISBN 978-5-4498-0549-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

Приветствую тебя, мой дорогой читатель!

Ты – «мой дорогой читатель», если:

– Ты не профессионал в ресторанном бизнесе, но думаешь над тем, чтобы «попробовать себя», или над тем, чтобы «вложиться в ресторанный бизнес».

– Ты тот, кто сделал первые шаги в ресторанном бизнесе. Но ты пока не понимаешь, как точно оценить работу своего заведения, как получить данные о конкурентах, как оценить свое заведение в сравнении с заведениями конкурентов, как оценить ресторанный рынок твоего города.

– Ты ищешь инструменты, с помощью которых ты сможешь измерять и понимать этот непростой рынок.

Возможно, ты – «мой дорогой читатель», если уже имеешь опыт в ресторанном бизнесе, но у тебя нет систематизированного представления о том, как заниматься промышленным шпионажем и как правильно анализировать полученные результаты.

Если вы не думаете о том, чтобы попробовать себя в ресторанном бизнесе, если вы не начинающий ресторатор, которому нужна система инструментов для измерения собственных успехов относительно рынка, и если вы даже не ресторатор, который стремиться систематизировать свои знания, умения и навыки в области промышленного шпионажа,

то вам нет смысла читать эту книгу. Просто закройте ее и поставьте обратно на полку!

Теперь, когда я остался наедине с «моим дорогим читателем», я начну свой рассказ.

Итак, почему я решил написать эту книгу?

Я давно работаю в ресторанном бизнесе. И я понял, что успех или неуспех ресторана зависит от очень многих факторов. Но для того, чтобы начинать строить и запускать свой ресторан сначала в своих мечтах и расчетах, а потом и в реальности, нужно понимать, где вы находитесь. Это так же, как когда вы собираетесь в путешествие, вам важно понимать, где вы находитесь. Вы в лесу или в поле? Может быть, вы в горах или плывете по реке. Ведь от этого зависит, что вам надо взять с собой, к каким приключениям готовиться. Также важно понимать направление и конечную точку вашего маршрута. Не просто «вперед», а желательно знать точные координаты или название населенного пункта. Особенно это важно, когда вы идете в путешествие не один, а большой группой. Ведь понятие «вперед» у каждого свое и зависит, например, от того, куда человек в этот момент смотрит. А точно заданные координаты или название конечного пункта позволят всей команде двигаться в одном направлении и не сбиться на пути к цели. Так же и в ресторанном бизнесе. Чтобы правильно построить ресторан и управлять им, надо понимать:

– На каком рынке он находится.

– Кто ваши конкуренты.

– Ваше положение относительно конкурентов (дороже/дешевле, вкуснее/хуже...).

– Куда вы двигаетесь и с какой скоростью.

– Какая у вас цель.

Для этого вам необходимо постоянно получать данные о своих ближайших конкурентах и обо всем окружающем вас рынке.

Для того, чтобы помочь вам в этом, я и написал книжку «Промышленный шпионаж в ресторанном бизнесе».

Эта небольшая книжка поможет вам избежать больших ошибок при построении и управлении рестораном и принесет много конкретной пользы.

Возможно, какие-то из моих приемов кто-то из вас знает теоретически или может о них догадываться. Но я собрал вместе разные приемы и техники, которые позволят вам оценить конкурентов и рынок комплексно и достоверно. Поэтому вы сможете принять важные для вас или вашего бизнеса решения на основании достаточно точных, обоснованных данных, и это сохранит ваши деньги и силы.

Многие люди считают ресторанный бизнес легким и привлекательным. Возможно, он является привлекательным. Но уж точно не легким. Это «бизнес нюансов». Он весь состоит из нюансов, вопросов «вкуса», как художественного, так и гастрономического, и массы деталей. В этом бизнесе постоянно встает вопрос «нравится/не нравится». То, что

нравится одному, не нравится другому. Потому ошибиться в этом бизнесе очень легко. Одной из главных ошибок инвесторов и желающих «попробовать себя» в этом бизнесе является неправильная оценка конкурентов и рынка в целом.

Также ошибки допускаются в расчете капитальных затрат, оценке прибыльности или убыточности заведений – и в определении собственно степени прибыльности или убыточности.

Кроме того, ошибки совершаются в оценке «вкусно или невкусно». Насколько вкусно? У кого вкуснее?

У меня есть двоюродный брат. Назовем его здесь Коля. И периодически, когда мы с ним сидим в кафе или ресторане, он, оглядываясь вокруг, начинает подсчитывать прибыль заведения. И практически всегда приходит к выводу о сумасшедшей прибыльности и рентабельности заведения.

Хотя далеко не все заведения, в том числе и те, в которых бывали мы, очень рентабельны. Многие из них работают на уровне нуля. Часть из них несет убытки.

Когда я рассказываю Коле, что заведение, в котором мы находимся, ничего не зарабатывает или даже его владельцы теряют деньги, он пытается побить мои аргументы козырным тузом, как он думает. Туз такой: «Если бы они были убыточные, то они бы закрылись». Это, конечно, и так, и не так. Более подробно я расскажу об этом в главе 9.

Многие из тех, кто входит в ресторанный бизнес или с деньгами, или с действиями, совершают те же ошибки, что

и мой брат Коля. Каждый человек привык себе доверять. Доверять своим органам чувств. Ну а как еще жить, если не верить своим глазам и ушам? Мы все верим своим глазам и ушам. И если мы ходим в какой-то ресторан достаточно часто, то видим, что там вполне себе обычная еда, ничего особенного, и обслуживание среднее, а местами даже плохое. А если при этом там все время полно народу, то мы совершенно естественно делаем вывод, что бизнес прибыльный, интересный. Что если его еще сделать чуть получше (еда, сервис), то вообще будет бомба! И мы начинаем подумывать, вольно или невольно, заняться этим простым и прибыльным делом.

И вот ту можно попасть в западню, которая будет вам стоить миллионы или годы работы. Или и миллионы, и годы работы. Как не попасть в эту западню, я расскажу в главе 2.

Хочу сразу оговориться, что я использую только законные методы. И расскажу в этой книге только о законных методах шпионажа. Все эти методы основаны на тех данных и возможностях, которые доступны для законопослушного гражданина, который чтит Уголовный кодекс. Ни о каких проникновениях в помещения, взломах сейфов или, упаси господи, кражах данных налоговых отчетов в этой книге речи идти не будет.

Еще хочу заметить, что я описываю инструменты. А от вас зависит, насколько четко и точно вы будете их использовать. Точность инструментов можно увеличить. Об этом я расска-

жу в главе 6.

Давайте теперь, когда мы обсудили «Моего дорогого читателя» и задачи этой книги, я расскажу немножко о себе: меня зовут Илья Баршевский, я занимаюсь ресторанным бизнесом более 17 лет. Я с нуля открыл 18 разнообразных ресторанов в различных ценовых категориях, различной кухни и направленности: русский фастфуд, латиноамериканский танцевальный ресторан, ресторан премиальной русской кухни, лаундж-кафе, кафе европейской кухни, российско-голландский развлекательный комплекс, китайский ресторан, пивной ресторан. Я работал в крупных холдингах, таких, как «Русский аппетит» в Воронеже и «Дороничи» в Кирове. Занимался антикризисным управлением и развитием сетей.

Также хочу сказать, что все советы, рекомендации и приемы проверены многократно на личном опыте. Выстраданы через боль и потери, найдены, аккуратно отлажены, обработаны – и теперь они представлены для вашего внимания.

# Глава 1. «На фига козе баян, если она и так веселая?»

*(Народная поговорка)*

Следующие 4 главы будут посвящены тому, как разузнать верные данные про выручку, наценку, затраты и прибыль конкурента. Там много шпионской работы, подробностей и тонкостей. Эти главы для кого-то будут сложноваты в прочтении. Поэтому я решил, дорогие мои читатели, сначала объяснить, зачем это вам надо.

Поговорка, которую я выбрал для названия этой главы, с образного народного языка на простой русский переводится просто: «Зачем все это?» Зачем вам знать, то, что я расскажу вам в следующих 4 главах? Зачем вам знать выручку, наценку, затраты, прибыль, окупаемость ваших конкурентов? Зачем вам проводить долгие скучные замеры? Зачем вам делать еще более скучные расчеты? Вы и так знаете? Точно знаете зачем это вам? Тогда переходите к следующей главе. Если нет, то я займу пару минут вашего времени для объяснений.

Что главное в ресторанном бизнесе? Вы удивитесь, но это не интерьер? и не обслуживание? и даже не повар. Это, как и во всяком другом бизнесе, прибыль. Если бизнес не при-

носит прибыли – это хобби, а не бизнес. Если бизнес требует постоянных вложений без надежды на прибыль – это благотворительность, а не бизнес. Мы здесь собираемся поговорить про бизнес. Следовательно, мы ожидаем, что ваш ресторанный бизнес будет приносить прибыль. Но как, например, на этапе обдумывания идеи о создании собственного ресторана правильно оценить, сколько вам нужно денег на открытие? Как правильно рассчитать, сколько вы будете зарабатывать в год? Как понять, стоит ли вкладывать деньги в ресторан, или, возможно, лучше просто положить эти деньги на депозит в банк? Ведь очень легко ошибиться в оценках. Достаточно забыть подсчитать вытяжку, забыть подсчитать аренду и зарплату за два-три месяца до открытия, смотря на сколько строители затянут сроки, забыть про маркетинг на старте, и вот вы уже потратили весь собранный бюджет, а до открытия еще три месяца, и вам не хватает еще 30% бюджета. И не ясно где эти деньги срочно взять. Нравится вам такая картинка? Мне нет. Я несколько раз попадал в подобные ситуации. И скажу вам честно, как говорил один мой знакомый хирург, лучше два раза в кино сходить. Он, правда, говорил это про посещение его самого. Но к нашей ситуации это имеет столь же непосредственное отношение.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.