Оглавление

[1Введение 2](#_Toc248859281)

[2Требования к предприятиям общественного питания ресторан класса люкс 3](#_Toc248859282)

[2.1Требования, предъявляемые к проектированию, строительству и оснащению ресторана высшей категории 3](#_Toc248859283)

[2.2Требования к участку 3](#_Toc248859284)

[2.3Функционально-пространственные требования 3](#_Toc248859285)

[2.4Требования к инженерному обеспечению 3](#_Toc248859286)

[2.5Требования пожарной безопасности 3](#_Toc248859287)

[3Концепция строительства ресторана высшей категории 3](#_Toc248859288)

[3.1Выбор места расположения потенциального ресторана высшей категории 3](#_Toc248859289)

[3.2Маркетинговые исследования 3](#_Toc248859290)

[3.3Логическое обоснование названия ресторана высшей категории 3](#_Toc248859291)

[3.4Описание залов ресторана «Премиум ДВ» 3](#_Toc248859292)

[3.5Площадь главного зала ресторана высшей категории 3](#_Toc248859293)

[3.6 Меню ресторана 3](#_Toc248859294)

[3.7Организационная структура ресторана «Премиум ДВ» 3](#_Toc248859295)

[3.8Способы продвижения ресторана 3](#_Toc248859296)

[4Экономическое обоснование проекта: 3](#_Toc248859297)

[5 Заключение 3](#_Toc248859298)

# **1Введение**

В настоящее время, рынок услуг питания в Хабаровске развивается достаточно быстро и активно. При этом мы видим огромное разнообразие предприятий питания всех классов, которые ориентированы на разные группы потребителей.

Предметом своей работы я выбрала разработку концепции ресторана высшей категории. Я считаю, что данный тип предприятий общественного питания не достаточно широко представлен в городе Хабаровске, когда как наличие определенного контингента людей в городе рождает спрос на рестораны такого уровня.

Такие заведения, как правило, не имеют своей целью получение сверхприбыли и привлечение огромного числа клиентов. Тем не менее, они имеют большое значение при формировании облика города, его туристской инфраструктуры.

Целью моей работы является систематизация, закрепление и расширение полученных знаний в области проектирования предприятий общественного питания; а также развитие навыков самостоятельной работы в выборе, обосновании и разработке концепции проекта.

Задачами курсовой работы являются:

* обследование рынка услуг общественного питания в городе Хабаровске, выявление соответствия предоставляемых услуг к спросу населения
* проведение маркетинговых исследований с целью наиболее четко выявить потребности потребителей к предприятиям общественного питания в городе Хабаровске
* разработка бизнес- плана по созданию ресторана высшей категории;
* определение будущей деятельности и набора услуг, предоставляемых рестораном;
* выбор и описание управленческого подхода к планируемой деятельности;

- проведение укрупненных технических и экономических расчетов, а также расчет примерного срока окупаемости предприятия.

# **2Требования к предприятиям общественного питания ресторан класса люкс**

# **2.1Требования, предъявляемые к проектированию, строительству и оснащению ресторана высшей категории**

В соответствии с ГОСТ Р 50762-95 «Общественное питание. Классификация предприятий», утвержденному Постановлением Госстандарта России от 5 апреля 1995 года №198, ресторан - это предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные; винно-водочные, табачные и кондитерские изделия, с повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией отдыха.

Класс предприятий общественного питания определяется качеством и количеством предоставляемых услуг, уровнем и условиями обслуживания. Рестораны подразделяются на 3 класса: «люкс», высший, первый.

Для класса- люкс характерна изысканность интерьера, высокий уровень комфортности, широкий спектр услуг, предоставляемых посетителям, а также ассортимент оригинальных, изысканных заказных и фирменных блюд, изделий для ресторанов, а для баров - широкий выбор фирменных и заказных напитков и коктейлей.

Первому классу соответствует гармоничность, комфортность и выбор услуг, широкий ассортимент фирменных блюд и изделий, а также напитков сложного приготовления для ресторанов, набор напитков, коктейлей несложного приготовления - для баров.

Высший класс отличается оригинальностью интерьера, выбором услуг, разнообразным ассортиментом оригинальных, изысканных, заказных и фирменных блюд и изделий для ресторанов, широким выбором фирменных и заказных напитков и коктейлей - для баров.

На всех этапах проектирования, строительства и организации работы предприятия общественного питания следует руководствоваться нормативными актами, действующими на всей территории РФ. Перечень этих нормативных документов включает в себя:

* СНиП 10-01-94 "Система нормативных документов в строительстве основные положения".
* СНиП 21-01-97 "Пожарная безопасность зданий и сооружений"
* СНиП 2.01.02-85 "Противопожарные нормы"
* СНиП 2.04.01-85 "Внутренний водопровод и канализация".
* СНиП 2.04.05-91 "Отопление, вентиляция и кондиционирование".
* СНиП 2.04.09-94 "Пожарная автоматика зданий и сооружений".
* СНиП 2.08.02-89 "Общественные здания и сооружения".
* СНиП 2.09.04-87 "Административные и бытовые здания".
* СНиП 23-05-96 "Естественное и искусственное освещение".
* ВСН 59-88 "Электрооборудование жилых и общественных зданий".
* СанПиН 42-123-5777-91 "Санитарные правила для предприятий общественного питания"

При проектировании зданий предприятий питания должны быть предусмотрены необходимые надежность, прочность и долговечность обеспечивающие безопасность функционирования зданий и сохранение здоровья его посетителей в пределах нормативного срока эксплуатации.

Здания предприятий питания должны соответствовать эксплуатационным требованиям к территории, помещениям, приему, хранению, производству и реализации продукции, а также к условиям труда персонала - по СанПИН 42-123-5777-91 (в дальнейшем - СанПИН), независимо от форм собственности и организационно-правовых форм.

Предприятия питания городского значения (табл.3) (рестораны, бары, кафе, как правило, большой вместимости) целесообразноразмещать в общественных и торговых центрах, на магистралях и площадях, вблизи остановок городского транспорта, станций метрополитена, вокзалов и аналогичных местах оживленного движения населения, а также на рекреационных территориях.

На земельном участке следует предусмотреть четкое зонирование, с выделением: зоны для посетителей, при необходимости с площадкой для сезонного размещения дополнительных столиков на открытом воздухе; производственной зоны, куда могут входить хозяйственный двор с подъездными путями для грузовых автомобилей, разгрузочная площадка, примыкающая к группе складских помещений, мусоросборник, площадка отдыха для персонала; стоянки для индивидуального автотранспорта. Для ресторанов высшей категории расчетное количество машино-мест на автостоянке принимается как 1 место на 8-9 посадочных мест в зале[[1]](#footnote-1).

Помещения для посетителей подразделяются на две функциональные подгруппы: обеденный зал, в том числе с эстрадой, аванзалом и т.п. и вспомогательные помещения - вестибюль, гардероб, туалеты, помещения дополнительного обслуживания. Минимальная площадь обеденного зала рассчитывается исходя из норматива: 1,8 кв.м. площади на 1 посадочное место в зале. Для зала с авансценой и танцплощадкой - не менее 2 кв.м. на каждое посадочное место

# **2.2Требования к участку**

1. Площади земельных участков при проектировании отдельно стоящих зданий общедоступных предприятий питания следует принимать по заданию на проектирование и АПЗ. Эти территории должны учитываться в балансе микрорайона и муниципального района, как часть общественной территории.
2. На земельном участке следует предусмотреть четкое зонирование, с выделением: зоны для посетителей, при необходимости с площадкой для сезонного размещения дополнительных столиков на открытом воздухе; производственной зоны, куда могут входить хозяйственный двор с подъездными путями для грузовых автомобилей, разгрузочная площадка, примыкающая к группе складских помещений, мусоросборник, площадка отдыха для персонала; стоянки для индивидуального автотранспорта.
3. Хозяйственную зону и разгрузочные площадки предприятий питания, размещаемых в жилых зданиях, следует располагать с той стороны жилого здания, где нет окон и входов в жилые помещения. Расстояние от окон и дверей помещений предприятия питания до площадок с мусоросборником должно быть не менее 20 м. Линейные размеры площадок в плане должны со всех сторон на 1,5 м превышать площадь мусоросборника.

4. На участке предприятия питания следует предусматривать  
проезды, пешеходные дорожки, искусственное освещение и озеленение.

5. Элементы участка должны быть доступны для инвалидов:

* открытые лестницы и пандусы на участке должны обеспечивать безопасность и удобство передвижения;
* ограждения, перила и приспособления, должны использоваться также для движения индивидуальных колясок;

- материалы покрытия и их фактура, применяемые на пути движения людей, должны предотвращать скольжение и т.п

# **2.3Функционально-пространственные требования**

1. Обьемно-планировочные решения помещений должны  
предусматривать поточность технологического процесса, исключать  
встречные потоки сырья, полуфабрикатов и готовой продукции,  
использованной и чистой посуды, а также исключить пересечение путей  
движения посетителей и персонала.

2. Необходимость в пассажирских лифтах и других средствах  
вертикального транспорта, в том числе в автономных лифтах, при  
размещении предприятий питания на верхних этажах здания другого  
назначения, устанавливается заданием на проектирование или  
проектом. Грузовые лифты должны предусматриваться при размещении  
производственной группы помещений в двух и более уровнях, в том  
числе - в подземном пространстве.

3. Помещения для посетителей подразделяются на две  
функциональные подгруппы: обеденный зал, в том числе с эстрадой,  
аванзалом и т.п. и вспомогательные помещения - вестибюль, гардероб,

туалеты, помещения дополнительного обслуживания. Помещения для изготовления кулинарной продукции подразделяются на три функциональные подгруппы: основные производственные помещения, складские помещения и служебно-бытовые помещения.

1. Высота этажа предприятий питания (от пола до пола), за исключением высоты технического этажа, должна быть не менее 3,3 м. Высота помещений для размещения производственных цехов в предприятиях питания принимается по технологическим требованиям, но не менее: 3,0 м - до 150 мест включительно,3,3 м - 151-300 мест и 3,9 м - свыше 300 мест. В помещениях горячих цехов и моечных высота должна быть не менее смежных с ними обеденных залов.
2. В здании предприятия питания следует предусматривать раздельные входы и лестницы для посетителей и персонала. Входы в предприятия питания, размещаемые в жилых зданиях, должны быть раздельными. Входы в предприятия питания, размещаемые в административных и бытовых зданиях промпредприятий, допускается совмещать со входами в эти здания. Вход для персонала через помещение загрузочной допускается для предприятий с производительностью не более 3000 блюд в сутки.
3. В залах, основных производственных и административных помещениях рекомендуется иметь естественное освещение (боковое, верхнее). Помещения залов, производственные и административные

помещения рекомендуется защищать планировочными и

конструктивными мерами от прямых солнечных лучей.

7. Конструкции полов во всех помещениях не должны иметь пустот.  
Полы и ограждающие конструкции должны быть защищены от  
проникновения грызунов. Материалы покрытия полов должны быть  
долговечными, беспыльными, нетоксичными, исключать травматизм и обеспечивать влажную уборку и дезинфекцию. Не допускаются перепады уровней полов в производственных помещениях и в залах с самообслуживанием.

1. Отделка потолков и стен помещений зоны посетителей, кладовых, а также путей эвакуации в зданиях I и II степеней огнестойкости должны предусматриваться из негорючих или трудногорючих материалов. Токсичность, дымообразующая способность и распространение пламени по поверхности применяемых материалов не должны превышать требований п.6.25 СНиП 21-01-97. Перегородки в производственных ь помещениях следует выполнять из влаго- и огнестойких материалов - кирпич, бетон и т.п.
2. В отделке интерьеров зданий следует применять полимерные материалы, отвечающие требованиям действующих в РФ государственных стандартов и имеющие документы, удостоверяющие

качество и безопасность материалов для потребителя, в том числе и по пожаробезопасности

# **2.4Требования к инженерному обеспечению**

1. Предприятия питания должны быть оборудованы системами водоснабжения (хозяйственно-питьевого, противопожарного и горячего), канализации, вентиляции, отопления, электроосвещения, телефонной сети. В соответствии с заданием на проектирование здания или группы помещений предприятий питания могут быть дополнительно оборудованы: устройствами кондиционирования, системами проводного вещания и телевидения, в том числе местнйми, внутренней телефонной связью, установками звукофикации и усиления речи, установками сигнализации и оповещения об опасности (пожар, несанкционированное проникновение и т.п.), системами автоматизации и диспетчеризации инженерного оборудования, а также системами газоснабжения, мусороудаления и пылеуборки.

1. При разработке проектов зданий следует предусматривать мероприятия по энергосбережению, в том числе по теплозащите ограждающих конструкций, и обязательной установке приборов регулирования, контроля и учета расхода энергоресурсов и воды
2. Теплоснабжение предприятий общественного питания, в том числе встроенных или встроенно-пристроенных в здания различною назначения, может осуществляться:

* от внешних сетей;
* от собственных автономных источников.

1. При теплоснабжении от внешних сетей в зависимости от местных условий в предприятии общественного питания устраивается индивидуальный тепловой пункт (ИТП) или узел управления (УУ).В отдельных случаях возможно устройство общего для предприятия питания и здания в которое оно встроено (пристроено) ИТП или У У с отдельными для предприятия питания счетчиками тепловой энергии и воды.
2. Системы отопления и вентиляции во встроенных, встроенио-пристроенных предприятиях питания к зданиям различного назначения должны проектироваться раздельными с системами этих здании; возможно их присоединение к узлам управления этих зданий. Предприятия питания встроенные или встроенно-пристроенные в жилые здания должны оборудоваться обособленной вентиляционной системой с выбросом выше конька жилого дома.
3. Системы вытяжной вентиляции должны проектироваться самостоятельными для следующих групп помещений:

- помещения для посетителей (за исключением уборных и умывальных);

* горячих цехов и моечных;
* производственных (за исключением горячих цехов и моечных), складских (за исключением охлаждаемых камер: для хранения овощей и фруктов, мяса и рыбы, пищевых отходов) и административных помещений;
* уборных, умывальных и душевых;
* охлаждаемых камер для хранения овощей и фруктов, мяса и рыбы;
* охлаждаемых камер для хранения пищевых отходов,

1. В предприятиях питания на 50 и менее мест приточную вентиляцию обеденного зала и горячего цеха допускается проектировать как единую систему.
2. Система отопления в помещениях для посетителей и в производственных помещениях должна проектироваться самостоятельными разводками.
3. Во всех заготовочных цехах для мытья полов следует уста навливать поливочные краны с подводкой к ним холодной и горячем по ды из расчета 1 кран на каждые 100 кв.м площади цеха, но не мене одного крана.

10. Бытовые и производственные стоки должны отводиться  
наружную канализацию раздельными выпусками. Допускается  
присоедине ние двух раздельных выпусков в один колодец наружной канализацион ной сети.

11. Для очистки производственных сточных вод (до их поступления  
в наружную канализационную сеть) следует проектировать на выпусках

из соответствующих помещений,вне здания, установку:

* жироуловителей - для предприятий на полуфабрикатах с количеством блюд в сутки 15000 и более \*) и для предприятий на сырье с количеством блюд в сутки 6000 и более\*\*);
* грязеотстойников и мёзгоуловителей - для предприятий с овощными цехами производительностью более 2т в смену.

12. При размещении предприятий на участках с ливневой  
канализацией необходимо предусматривать устройство поливочных  
шлангов, соответствующего уклона территории к ливнесбросам.  
Количество стоков, отводимых в наружные сети канализации, следует  
принимать с коэффициентом 0,85 от количества потребляемой воды.

13. Предприятия питания должны обеспечиваться

электроприемниками определенной категории надежности

1. Питающие линии эвакуационного и аварийного освещения, рекламы, иллюминации, встроенных индивидуальных тепловых пунктов, холодильных установок должны быть самостоятельными, начиная от ВРУ до ГРЩ. Сети и щитки эвакуационного и аварийного освещения могут быть общими. Аварийное освещение должно автоматически переключаться на второй источник при отключении источника, питающего рабочее освещение.
2. Следует предусматривать блокирование электропитания систем вентиляции с устройствами автоматической пожарной сигнализации.При отсутствии последней предусматривается централизованное отключение. Рекомендуется автоматическое регулирование для систем приточно-вытяжной вентиляции и кондиционирования.

16. В здания предприятий питания разрешается встраивать и  
пристраивать ТП, в том числе комплектные, при условии соблюдения  
требований ПУЭ, санитарных и противопожарных норм и правил.

17. В здании должно устанавливаться одно вводно-  
распределительное устройство (ВРУ) или главный распределительный  
щит,которые следует размещать, как правило, в специально  
выделенных помещениях (электрощитовых) со степенью защиты 1РОО.  
Увеличение количества ВРУ допускается при нагрузке на каждом из  
вводов в "нормальном или аварийном режиме более 630 А.

1. На вводах распределительных пунктов и групповых щитков должны устанавливаться аппараты управления. За исключением силовых распределительных пунктов горячих цехов, на вводах в которые установка обязательна, допускается не устанавливать аппараты управления на вводах пунктов и щитков, присоединенных к одной питающей линии, при их количестве до пяти включительно.
2. Общие аппаратуры управления (выключатели, рубильники) должны быть установлены на несгораемых основаниях и заключены в шкафы или ниши с приспособлением для пломбирования.
3. Осветительные проводки в небольших зданиях предприятий .питания могут выполняться скрытыми несменяемыми с прокладкой специальных проводов. Силовые распределительные и питающие сети должны выполняться сменяемыми.
4. В качестве станционного устройства для административно-хозяйственной связи используется телефонная станция учрежденческого

типа, а для директорской связи - коммутатор связи. Их емкость определяется технологическим заданием.

22. Здания предприятий рекомендуется оборудовать охранной  
сигнализацией. С помощью устройства охранной сигнализации  
блокируются проемы наружных стен вне зависимости от заполнения на  
открывание и на пролом. Первый (а при необходимости и  
дополнительные) рубеж защиты должен подключаться по своей  
абонентской телефонной линии на самостоятельный номер пульта  
централизованного наблюдения.

23. При использовании новейшего технологического оборудования,  
имеющего специальное инженерное обеспечение, следует при разработке  
соответствующих разделов проекта руководствоваться требованиями  
технических паспортов и инструкций по установке и эксплуатации этого  
оборудования. При использовании технологического оборудования с  
более комфортными параметрами (влажность, тепло- и влаговыделения,  
шум, вибрация) в проекте следует уточнять параметры внутренней  
среды по сравнению с традиционным оборудованием.

# **2.5Требования пожарной безопасности**

1. Пожарная безопасность строительных конструкций и элементов зданий, планированных и инженерных решений и применяемых материалов должна соответствовать требованиям СНиП 21-01-97, настоящих норм и других документов, позволяющим эвакуировать людей из здания при пожарной опасности. Для проверки обоснованности принимаемых оригинальных проектных решений, относительно пожарной безопасности, следует также пользоваться Приложением 2 ГОСТа 12.1004-91.

2. В зданиях предприятий I и II степени огнестойкости  
эвакуационная лестница с первого до второго или с цокольного до  
первого этажа может быть открытой и при отсутствии вестибюля.  
Длину открытой лестницы (или пандуса) следует включать в расстояние  
от наиболее удаленной точки пола, где может находиться посетитель, до  
эвакуационного выхода наружу, но ее площадь не включается в  
площадь основных эвакуационных проходов.

3. При расчете путей эвакуации посетителей допускается учитывать  
служебные лестничные клетки и выходы из здания, связанные с залом  
непосредственно или прямым проходом (коридором). При объединении  
основных эвакуационных проходов в общий проход его ширина должна  
быть не менее суммарной ширины объединяемых коридоров.

1. Устройство эвакуационных выходов через разгрузочные помещения не допускается.
2. Автоматическими установками обнаружения пожара в соответствии с НПБ 110-96 следует оборудовать все помещения, кроме:

помещений с мокрыми процессами (душевые, санузлы, помещения мойки и т.п.);

венткамер, насосных, бойлерных и других помещений для инженерного оборудования здания; помещений, оборудованных автоматическим пожаротушением.

6. Предел огнестойкости пристроенных к зданию предприятия  
питания навесов, террас, галерей, а также отделенных  
противопожарными стенами служебных и других зданий и сооружений  
допускается принимать на один предел ниже огнестойкости основных

строительных конструкций здания предприятия питания.

7. Двери кладовых для хранения горючих материалов, электрощитовых, вентиляционных камер и других пожароопасных технических помещений должны иметь предел огнестойкости не менее

0,6 ч.

8. Покрытия полов: ковровые и из других материалов, на путях эвакуации должны быть по пожарной опасности не выше требований п.6.25 СНиП 21-01-97. При этом покрытия полов должны быть по основанию из негорючих материалов.

# 3Концепция строительства ресторана высшей категории

# 3.1Выбор места расположения потенциального ресторана высшей категории

Удачный выбор места расположения ресторана– это здание старых царских конюшен в центре города (адрес Муравьева-Амурского 3б). Исходя из цели строительства, будет выгодно спроектировать и построить ресторан именно в этом месте, потому что:

1. Во-первых, данный ресторан будет находиться в центре города, что обеспечит высокий поток клиентов для его посещения.
2. Во-вторых, ресторан будет располагаться рядом с отелем «Саппоро»,что даёт преимущество ресторану в использовании подъездных путей гостиницы.

Конкуренцию моему ресторану могут составить кафе-«Веранда» в клубе «Небо», ресторан в клубe «Сердце» и недавно появившийся ресторан «Цветы»

1. «Веранда». Это кафе не может являться прямым конкурентом, так-так данное кафе, предлагает меньшее количество блюд по ассортименту. В то время как ресторан «Премиум ДВ» имея своего иностранного шеф-повара, прошедшего стажировку в разных частях света и предлагающего свои фирменные блюда, будет предлагать более разнообразное меню своим гостям. К тому же данное кафе ориентировано в основном на молодежь, которая очень часто ограничена в финансовом плане.
2. Ресторан клуба «Сердце». В принципе, данный ресторан мог бы стать серьезным конкурентом и уносить значительную часть прибыли, но так-как гости приходящие в ресторан «Премиум ДВ» являются намного солидней, и отдыхают в ресторане с целью хорошо провести время, а не завязать новое знакомство, то соответственно и средний чек ресторана «Премиум ДВ» будет намного выше, чем чек ресторана клуба «Сердце». К тому же ресторан «Премиум ДВ» более удачно расположен в центре города (в том плане, что его легче найти, если до этого гость еще ни разу не посещал г. Хабаровск)
3. Ресторан «Цветы» также может стать достойным конкурентом ресторану «Премиум ДВ», так-так оба ресторана находятся в центре города, имеют качественную европейскую кухню, и неповторимый интерьер. Преимущество ресторана «Премиум ДВ» заключается в том что ресторан совмещен с клубом, и очень часто его посещают различные иностранные ди-джеи, проводятся интересные тематические вечиринки. Так же ресторан «Цветы» появился в отрасли сравнительно недавно, поэтому еще не до конца завоевал доверие посетителей, в то время как у ресторана «Премиум ДВ» сформировалась стабильная база гостей посещающих данное заведение и рекомендующих его своим друзьям

# 3.2Маркетинговые исследования

Маркетинговый анализ - изучение рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров и услуг.

В рамках моих маркетинговых исследований с целью изучения спроса на услуги ресторана высшей категории и выявления потребительских предпочтений я провела анкетирование (приложение№1)потенциальных клиентов моего ресторана в возрасте от 21 до 45лет.

Исходя из результата исследований можно сделать следующие выводы.

Большинство опрошенных людей привлекает:

* европейская кухня,
* качество блюд
* низкие цены в сочетании с высоким качеством обслуживания
* наличие обслуживающего персонала
* наличие в заведении услуг помимо питания
* интерьер
* наличие развлекательных шоу-программ
* Особый контингент людей, посещающих ресторан
* Престиж ресторана
  1. «Работающая молодёжь» (21-25 лет). Клиенты из класса ««Работающая молодёжь» чаще всего посещают рестораны с целью отпраздновать какое-нибудь событие, либо если ресторан заработал себе определенную репутацию и работает совместно с клубом, то он также понимается молодёжью  как место для знакомства с определенным контингентом людей. Соответственно не стоит рассчитывать на то, что такие клиенты оставят большое количество денег в ресторане. Чаще всего они предпочитают остаться в клубе и заказать себе определенное количество алкогольных коктейлей. Поэтому в клубе будет представлен большой ассортимент алкогольных коктейлей, которые будут предлагаться посетителям как барменами, так и официантками. К тому же если у клиента возникнет желание попробовать какой-то новый коктейль, который он еще не пробовал, то в составе коктейля ему помогут разобраться официантки.
  2. «Успешные бизнесмены»  (25-35 лет). К 30-35 годам у клиентов абсолютно чётко назревает необходимость проводить время и тратить деньги в ресторанах - супружескими парами или шумными дружескими компаниями. И здесь возникает потребность в «VIP»- элитных ресторанах, которые приближаются к западным аналогам. Высокий уровень подготовки персонала, разнообразная кухня, наличие дополнительных услуг – все это позволяет почувствовать гостям свою значимость, исключительность. Естественно, если клиент доволен теми услугами, которые ему предоставляет то или иное заведение, то он не будет скупиться на своем отдыхе. И конечно, для данного контингента людей и рассчитан мой ресторан. Люди, путешествующие в разные страны по долгу службы будут приятно удивлены качеством блюд, уровнем обслуживания и предоставляемыми услугами в данном ресторане.

В пятницу и в субботу ресторан работает вместе с клубом с 18:00 до последнего клиента.

# 3.3Логическое обоснование названия ресторана высшей категории

Название ресторана является одним из определяющих факторов его дальнейшего успеха. Мой ресторан будет называться «Премиум ДВ». Идеальная атмосфера уюта и тепла, определенный контингент людей, первоклассное обслуживание – все эти качества будут присущи ресторану «Премиум ДВ» и будут дарить его посетителям уникальную возможность ощутить свою уникальность и неповторимость. Само по себе слово «Премиум» означает элитный, эксклюзивный. Данное название выбрано в соответствии с тем, что ресторан будет единственным рестораном высшей категории на ДВ. Придя в ресторан, гости останутся довольны разнообразием меню и качеством блюд, атмосферой праздника и веселья. Ресторан «Премиум ДВ» будет являться отличным местом для знакомства с такими же успешными и деловыми людьми, которые также решили расслабиться после тяжелого трудового дня.

Особенностью моего ресторана будет прозрачный пол рядом с барной стойкой, который будет находиться прямо над танцполом клуба, тем самым зазывая гостей потанцевать и расслабиться.

# 3.4Описание залов ресторана «Премиум ДВ»

Помещение ресторана «Премиум ДВ» будет представлять собой 3 этажное здание, где на первом этаже будет размещена офисные помещения ресторана, кухня, гардероб и уборная.

На 2 этаже будет размещен танцпол с 4 барными стойками, с 6 столиками и диванами, где у клиентов будет возможность познакомиться, пообщаться а также заказать себе коктейль. Также на 2 этаже будет располагаться зона для VIP – клиентов, диджейское место с современной мультимедиа аппаратурой.

На третьем этаже будет располагаться главный зал ресторана «Премиум ДВ». Он будет условно разделен на 3 зоны. В каждой зоне будет по три столика на 6 посадочных мест и 6 диванов. Всего в ресторане будет около 54 посадочных мест. Это оптимальное количество мест, которое дает клиенту ощущение своей значимости и уникальности как гостя (недопускается «эффект тесноты»), а также способствует получению прибыли. (имеется возможность устраивать различные торжества, банкеты и корпоративные вечеринки путем совмещения столов и зон друг с другом). В каждой зоне будет стоять по кожаному дивану красного либо белого цвета (в зависимости от зоны), по периметру ресторана будут висеть различные тематические картины, возбуждающие аппетит и воображение гостей. В ресторане всегда будут присутствовать менеджер и официантки, всегда приветливые и готовые помочь с выбором того или иного блюда.

Отличительной особенностью моего ресторана будет являться его совмещенность с клубом, который будет расположен на 2 этаже, и куда гости могут спуститься отдохнуть и расслабиться. В клуб очень часто приезжают различные зарубежные ди-джеи, что в свою очередь является одной из причин посещения ресторана. Кроме того вход в здание ресторана осуществляется по клубным картам, поэтому гости могут быть всегда уверены в том что данное заведение посещают люди определенного круга, которые так же достигли определенных высот в жизни и с которыми гостям будет очень легко и быстро найти общий язык. Иногда данные знакомства являются очень плодотворными и в дальнейшем могут способствовать совместным делам в бизнесе, что также создает определенную репутацию для ресторана.

Опираясь на предпочтения людей категории VIP, меню будет содержать блюда европейской кухни в стиле фьюжн, а также богатую винную и алкогольную карту.

Клуб будет также иметь свое отдельное меню, которое в основном будет состоять из алкогольных напитков и коктейлей.

Средний чек на человека планируется приблизительно 4000 р. Для VIP гостей будут предоставляться скидки в размере от 5-15%.

Ресторан будет работать каждый день с 18:00 до 2:00 ночи.

По пятницам и субботам ресторан с клубом работают до последнего клиента.

# 3.5Площадь главного зала ресторана высшей категории

Площадь 1 этажа моего ресторана составляет 150 кв. метров. (10x15) Если рассчитывать, что на одного человека посадочное место будет составлять примерно 2 метра (1,8), а всего в моем ресторане 54 посадочных места, то рекомендуемое пространство для посадочных мест составляет 108 кв. метра.

Ресторан «Премиум ДВ» будет иметь 123 кв. метров для посадочных зон, остальное пространство - это зона получения готовых блюд (20 метров), уборная (8кв. метра).(подробнее в приложении №2)

# 3.6 Меню ресторана

Основой предложения блюд гостям непременно должны служить известные и пользующиеся спросом у посетителей блюда, независимо от их принадлежности к той или иной национальной кухне.

При разработке меню необходимо оценивать каждое блюдо на предмет соответствия общей идее ресторана. Меню должно быть удобно гостям, и также должно обеспечивать высокие продажи ресторану. Лучше всего, чтобы гости начинали изучение меню ресторана с наиболее дешевых блюд (салаты, закуски). Существует общепринятая классификация блюд ресторана:

|  |  |
| --- | --- |
| Звезды | Загадки |
| Фирменные блюда, интересные гостям, требуют работы по продвижению персонала, сложны в приготовлении, требуют участие шеф-повара и имеют высокую наценку. | Нетрадиционные блюда, которые отражают вкус лишь некоторой части гостей, но при этом имеют высокую наценку. |
| Старые лошади | Бродячие собаки |
| Традиционные блюда, которые пользуются спросом, известны, технологичны и обычны, т.е. встречаются во многих ресторанах конкурентах. Отличаются невысокой наценкой. | Традиционные блюда, которые встречаются во многих ресторанах конкурентах. Имеют невысокую наценку. |

При составлении меню необходимо, чтобы в нем в равноправных количествах присутствовали все категории блюд. Все блюда в меню ресторана перечисляются в последовательности, соответствующей порядку приема пищи.

Порядок перечисления блюд должен соответствовать установленному для ресторана ассортиментному минимуму - количеству блюд и напитков, которые ежедневно должны быть в реализации. Сокращение количества блюд и закусок, предусмотренных ассортиментным минимумом, не допускается. Ассортимент может быть расширен за счет включения в меню сезонных и фирменных блюд.

Меню должно:

* Соответствовать стилю ресторана;
* Содержать логотип и название ресторана;
* Легко восприниматься и читаться (не у всех клиентов соколиная зоркость, и не все понимают, например, готический шрифт);
* Связывать разные предложения (закуски, первые блюда и т.д.), но ключевые позиции должны принадлежать блюдам, которые обычно предпочитают клиенты;
* Графически отображать образ ресторана.

Цены в меню должны быть понятными, чтобы счет не стал для клиента неприятным сюрпризом.

Все позиции меню должны четко соотноситься с ценой.

Также в ресторане высокого уровня необходимо составлять меню специально для дам - без указания цены. Если в счет отдельно включается плата за обслуживание или за особое место в зале, то это следует указать в меню. Далее, в меню должны быть, по крайней мере, три демпинговые цены на блюда, которые есть у конкурентов и по которым клиенты будут судить об уровне цен ресторана.

В ресторане «Премиум ДВ» будет представлена кухня в стиле европейский фьюжн.

Кухня в стиле фьюжн, т.е. эклектическая кулинария, представляющая собой сочетание французской, итальянской, китайской, японской и мексиканской кухонь. Она содержит в себе продукты и технологии различных кулинарных культур. На сегодняшний день фьюжн - одно из модных направлений в кулинарии.

Меню ресторана, карту вин, а также меню клуба можно посмотреть в приложении №4

# 3.7Организационная структура ресторана «Премиум ДВ»

**официантки**

**Бухгалтерия**

**Управляющий**

**Склад**

**ВЛАДЕЛЕЦ**

**Менеджер по ресторану**

Шеф-повар

Бамены

сомелье

Помощники по кухне

охрана

гардеробщик

В данной организационной структуре роль управляющего заключается в управлении и контроле за деятельностью предприятий, осуществлении анализа и планирования деятельности в краткосрочной, средне- и долгосрочной перспективе. Управляющий в интересах повышения эффективности деятельности может делегировать часть своих полномочий заместителям или менеджерам.

Штат ресторана состоит из 19 человек. Фонд оплаты труда в течение 2-3 месяцев переводится в прямую зависимость от величины валового дохода ресторана (процентная оплата труда). Оклады работников будут равны минимальному прожиточному минимуму с вычетом двухразового питания и пр. Все остальные выплаты будут производиться ежемесячно в зависимости от экономических результатов предприятий.

Функции и обязанности менеджера по ресторану:

Подчиняется управляющему и генеральному руководству. Координирует работу с менеджером по клубу и шеф-поваром.

Непосредственные подчиненные:

* бармены;
* официанты;
* уборщицы;
* посудомойки;

Постоянно контролирует качество обслуживания и отношение персонала к своим обязанностям. Чутко реагирует на предложения сотрудников, направленные на улучшение качества работы предприятия.

* Менеджер обязан знать обо всех мероприятиях, проводимых в ресторане. Место, время, условия, цены.
* Несет ответственность за руководство подчиненными подразделениями (бармены, официанты, уборщицы), координирует, регулирует и контролирует деятельность подчиненных.
* Прекрасно разбирается во всем: в марках вин, вкусовых особенностях коктейлей и подаваемых блюд.
* Контролирует своевременность подачи и качество приготовления блюд и напитков.
* Принимает участие в подборе персонала и ознакомлении новых сотрудников с предприятием. Инструктирует персонал о всех изменениях в предприятии, условиях труда. Постоянно контролирует качество обслуживания и отношение персонала к своим обязанностям. О всех нарушениях сообщает старшему менеджеру и собирает объяснительные записки. Чутко реагирует на предложения сотрудников, направленные на улучшение качества работы предприятия.
* Занимается теоретическим и практическим обучением персонала регулярно.
* Постоянно общается с гостями, регулирует четкое распределение гостей по комплексу.
* Отвечает за получение товара в бар, его соответствие ассортименту, сертификации.
* Контролирует снятие остатков барменами.
* Принимает от уборщиц чистоту закрепленных помещений.
* Несет персональную ответственность перед руководством комплекса за справедливое распределение чаевых. Менеджер вправе назначить сумму штрафа подчиненным за невыполнение служебных обязанностей. Штрафной лист публично вывешивается на доску объявлений. Аналогично действия менеджера по поощрению сотрудников.
* Резюмирует работу охраны своей записью в журнале охраны или в менеджерском журнале.
* О всех внештатных ситуациях немедленно докладывает старшему менеджеру, одновременно делая запись в менеджерский журнал.
* Принимает от менеджера предыдущей смены и сдает менеджеру следующей смены, закрепленные материальные ценности, фиксируя записью в журнале.
* В течение всей смены контролирует соответствие суммы закрытых счетов, сумме денег в кассе.
* Принимает от кассиров отчет по выручке и счетам за всю смену и сдает деньги в бухгалтери

# 3.8Способы продвижения ресторана

Проводимая реклама ресторана должна увязываться разработанной общей концепцией фирменного стиля данногоресторана.

При разработке программы рекламных мероприятий ресторана следует использовать современный взгляд на рекламу ресторана, который предполагает: рекламирование названия ресторана как торгового брэнда, создающего определенный имидж данному предприятию общественного питания как у реальных, так и потенциальных клиентов.

Перечень основных средств рекламы, применяемых на предприятии представлен следующими видами:

**наружная реклама**

- оформление входа,

- вывески,

**внутренняя реклама**

- буклеты,

- видеофильм о ресторане, периодически демонстрируемый посетителям;

**реклама в СМИ**

- в журнале «Дорогое удовольствие в Хабаровске»,

- в брошюре Рестораны Хабаровска;

**электронная реклама**

- сайт ресторана "Премиум ДВ"

- размещение рекламных статей на других сайтах



# 4Экономическое обоснование проекта:

1. Расчет капитальных вложений (из расчета рыночной стоимости аренды коммерческой недвижимости в центре города Хабаровска 1200$)
   1. Стоимость строительства:

С строительства = Sпредприятия \* стоимость одного квадратного метра (аренда) =155м2\*1200руб.\*3(этажа) \*29=16182000=руб

* 1. Затраты на внутреннюю отделку -1000000 рублей

(дизайн-материал-работа)

* 1. Стоимость оборудования зала и клуба (по смете в приложении №3)

565296 руб. (по клубу)+ 480669руб (по ресторану)=1045965руб

* 1. Общая стоимость капитальных вложений

16182000+1045965 + 1000000=18227965 руб.

1. Расчет сроков окупаемости:

Срок окупаемости это тот период, который необходим для возврата суммы денег, затраченной на реализацию проекта.

Предположим, что средний коэффициент загрузки ресторана за месяц составляет 80%.

Средний чек 4000 руб. с человека

Количество мест в ресторане 54.

1. Выручка за год = Средний чек \* количество посадочных мест\* К оборачиваемости\* 12рабочих месяцев (год)=4000 руб. \* 54 \*0,8\*12=2073600 руб.
2. Срок окупаемости = общая стоимость капитальных вложений/выручку за год=18227965/2073600=8,3года

На прибыльность влияет грамотный менеджмент, стремление руководства привлечь все большее количество гостей в ресторан.

Это можно осуществить благодаря грамотной рекламе, различным тематическим вечеринкам, приглашению различных резидентов, а также за счет постоянной системы скидок постоянным клиентам.

Если гости остаются довольны атмосферой, качеством сервиса и кухней, то это и обеспечивает наилучшую рекламу ресторану.

# 5 Заключение

Целью данной курсовой работы являлось расширение полученных знаний в области разработки концепции проектирования предприятий общественного питания, а в частности ресторана высшей категории.

Данный проект отвечает всем требованиям ресторана высшей категории и является эксклюзивным предприятием на рынке услуг общественного питания города Хабаровска.

Мною были достигнуты поставленные задачи:

* обследование рынка услуг общественного питания в городе Хабаровске, выявление соответствия предоставляемых услуг к спросу населения
* проведение маркетинговых исследований с целью наиболее четко выявить потребности потребителей к предприятиям общественного питания в городе Хабаровске
* ознакомление с основными требованиями к проектированию зданий и помещений предприятий общественного питания, с учётом инженерных, экологических, экономических и иных факторов;
* определение будущей деятельности и набора услуг, предоставляемых рестораном;
* выбор и описание управленческого подхода к планируемой деятельности;

- проведение укрупненных технических и экономических расчетов, а также расчет примерного срока окупаемости предприятия.

1. [↑](#footnote-ref-1)