Как организовать услуги кейтеринга

Люди с деньгами, щеголяя своим богатством, часто используют сервис сторонних фирм для организации банкетов. В определенных кругах любое мероприятие, начиная со дня рождения и заканчивая свадьбой или партийными сходками, организовывается кейтеринговой компанией.

Услугой кейтеринга также пользуются фирмы для обслуживания завтраков, приемов и деловых обедов. Не забывайте о деловых женщинах, которые редко видят своих детей и хотят организовать для них незабываемый праздник.

Кейтеринг, как бизнес, безусловно, растет и привлекает клиентов с разными уровнями доходов. Производитель обедов в большом городе может получать выручку в размере от 10 000\$ до 100 000\$ в месяц. Как правило, кейтеринг таких компаний включает в себя: выездное обслуживание, доставку обедов в офис и организацию столовых на предприятиях.

В Москве много частников, которые развозят пирожки по стройкам, привозят обеды в фирмы. Это, кажется, идеальным семейным бизнесом, который не требует больших капиталовложений.

Но не забывайте, что в России такую деятельность вести нельзя, поскольку СЭС не даст вам заключение на приготовление готовой еды в домашних условиях. Поэтому вам необходимо арендовать необходимое помещение (столовая, кафе), оснастить его оборудованием, нанять поваров и пуститься в свободное плавание под названием предпринимательство в стиле "кейтеринг".

Пока вы наладите технологический процесс, пройдет определенное время. Но не отчаивайтесь, ведь Москва же не сразу строилась. Зато потом вы будете гордиться своими поварами, и радоваться слаженности их работы.

Если кроме услуг кейтеринга у вас есть столовая в административном здании или имеется открытое кафе, то вам проще будет привлекать клиентов. Каждый день, общаясь с клиентами на раздаче, можно не навязчиво рекламировать услуги по доставке обедов и выездное обслуживание. Как правило, в таких местах, корпоративные клиенты сами подходят, и спрашивают об организации банкетов.

Другое дело, если у вас есть производство, но нет посадочных мест, и вы полностью производите обеды на вынос. Тогда вам нужно много усилий, чтобы найти своих целевых клиентов.

В таком случае рекомендую вам составить грамотное объявление (которое несло бы мотивацию к совершению покупки), разместить его в местной газете (в вашем районе) и на досках в интернете. Когда ваш рекламный бюджет немного увеличится можно и подумать о корпоративном сайте.

Помните, что созданием сайта дело не закончиться. Ведь вам же не хочется, чтобы ваш бизнес был в глухом лесу. Так вот созданный для вас сайт и есть дом в глухом лесу и ваша задача провести к этому дому дороги, чтобы потенциальные клиенты находили его без труда.

Сегодня многие фирмы ищут поставщиков готовых обедов через поисковые системы. Поэтому ваша задача вывести сайт "в десятку" по вашим ключевым запросам.

Существует также проблема лояльности клиентов, те фирмы, которые ищут поставщиков в Интернете бывают не лояльными по отношению к поставщику, и через некоторое время, они могут покинуть вас. Поэтому позаботьтесь о бонусах и скидках для ваших клиентов или создайте программу лояльности, нацеленную на удержание клиентов.

И напоследок, всегда помните, что вы – профессионал, и что если бы обычный человек имел бы ваши знания, опыт, владел бы технологиями в области кейтеринга, он не обратился бы к вам. А если он все-таки обратился к вам, как к специалисту, значит, он нуждается в вашей помощи. Поэтому цените свои усилия и опыт и ожидайте высокой и достойной оплаты своего труда.