



Premisă

În timpul pandemiei de coronavirus, în perioada în care restaurantele erau închise, conform prevederilor Guvernului, existau, în continuare, antreprenori din alte industrii, interesați să investească în afaceri HoReCa, ghidați de pasiunea de a face lucruri de calitate, pentru publicul larg.

Astfel, în martie 2020, în calitate de consultant, am fost invitat să fac parte din echipa unui nou proiect și, pornind de la ideea proprietarului, să contribuim la dezvoltarea unei pizzerii artisanale, cu produse sănătoase. Obiectivul a fost, încă de la început, să construim un business adaptat contextului local și care să genereze ROI pe termen mediu.

Pasul 1: Setarea premiselor

Astfel, după o discuție cu viitorul proprietar, am identificat ceea ce își dorea: o locație axată pe livrare și takeaway, care să se remarce printr-o variantă de pizza sănătoasă, cu ingrediente etice, potrivită pentru întreaga familie.

Pasul 2: Conturarea conceptului și realizarea planului de afaceri

Proiectul nostru a început cu o cercetare de piață, în care am analizat peisajul local, gradul de cumpărare al consumatorului, frecvența de cumpărare, canalele și am identificat variantele optime de meniu și structură de prețuri.

Alături de proprietar, am conturat conceptul noului brand și am identificat elementele-cheie ale afacerii:

- Target: variat, care să acopere atât publicul tânăr, dinamic, cât și iubitorii de pizza clasică sau pe cei de produse gourmet.
- Tipuri de produse: pizza la felie, care să poată fi servită to-go, ca o masă propriu-zisă sau o gustare rapidă, dar sănătoasă, tipuri de pizza cunoscute, cum sunt Margherita, Salami, Diavola, Tonno etc., dar și variante proprii, creative, dezvoltate în casă - cu smochine, nuci, mere, spanac, etc.
- Politică de preț: o selecție de produse corecte, care să se încadreze în media pieței.
- Localizare: poziționarea fizică a locației era crucială, așa că am setat o serie de condiții, pe care le-am transformat într-un brief pentru agenția de imobiliare cu care colaborăm.

Pornind de la aceste elemente, am lucrat alături de client pentru a realiza împreună un plan de afaceri și a aloca un buget realist, care să poată fi amortizat în 3-5 ani, cu o planificare financiară corectă.

Pasul 3: Identificarea spațiului

Cu sprijinul agenției de imobiliare, am identificat și selectat spații, pe care le-am vizitat și le-am analizat din perspectiva diferite criterii, printre care și următoarele:

- **Vizibilitatea și accesibilitatea** - dacă este vizibil din 3 unghiuri, dacă nu este obstrucționat de copaci sau de alte elemente stradale etc.
- **Existența locurilor de parcare** - dacă există locuri de parcare în proximitate sau dacă spațiul are propriile sale locuri de parcare.
- **Tipicitatea zonei** - ce fel de businessuri sunt în proximitate, ce fel de public atrag restaurantele din zonă etc.
- **Spațiul de terasă disponibil** - în special în această perioadă este bine să te asiguri că locația ta are spațiu de terasă disponibil.
- **Densitate populației, în diferite anotimpuri** - câți oameni frecventează zona în scop recreațional, câți lucrează acolo, cum evoluează aceste cifre de la o lună la alta.
- **Dimensiunea spațiului** - clientul avea nevoie de un spațiu pe care să îl amenajeze eficient, astfel încât să nu îi genereze costuri necesare.

Astfel, după o serie de vizite și analize, am ales locația din strada Cristian Tell nr. 1-3, care avea cel mai bun mix de beneficii, fiind poziționată într-una dintre cele mai frecventate zone

ale Bucureștiului, alături de alte restaurante și cafenele dedicate unui public diversificat, pasionat de gastronomie, cu venituri medii și peste medie.

Pasul 3: Selectarea resurselor umane

Odată selectat spațiul, era timpul să trecem la mobilizarea bucătăriei, iar, pentru aceasta, trebuia să avem indicații mai clare despre cum va arăta meniul, care va fi rețeta de pizza folosită și ce necesar tehnologic implică. În acest sens, am desfășurat un proces de recrutare, care a constat în postarea de anunțuri pe canalele Next Root Management Systems, analizarea aplicațiilor, susținerea întâlnirilor și, în final, realizarea unui shortlist de bucătari, pe care, alături de client, i-am rugat să ne pregătească produsul lor cheie.

Astfel, am identificat un profesionist tânăr, cu experiență, pasionat de pizza, care ne-a cucerit prin rețeta sa de aluat realizat în casă, din două tipuri de făină nobilă, cu conținut scăzut de drojdie, a cărui dospire durează 48 de ore.

Împreună cu el, am pregătit necesarul de echipamente, iar, ulterior, am realizat planul de bucătărie și de sală al spațiului, pentru a respecta legislația în vigoare și a asigura eficiența necesară afacerii.

Ulcior, Next Root Management Systems a coordonat procesul de recrutare pentru toate pozițiile disponibile, conform organigramei propuse și acceptat de client. În plus, agenția noastră a efectuat traininguri echipei, acoperind partea de proceduri, abordare, atitudine față de client, responsabilitățile fiecărei poziții.

Pasul 4: Identificarea furnizorilor de echipamente

După realizarea necesarului de echipamente pentru bucătărie și sală, am lucrat cu furnizorii noștri locali și internaționali, pentru a găsi produsele potrivite, la prețuri corecte și a plasa comenzile.

Pasul 5: Identificarea furnizorilor de produse culinare și negocierea termenilor

Pentru a ne asigura că lucrăm cu ingrediente sănătoase, de calitate, am căutat și testat producători și artizani italieni, care să ne ofere făină, sos de roșii, mozzarella fior di latte, brânzeturi proaspete și maturate, salsiccia, coppa, prosciutto și multe altele. Pe acestea, le-am testat și comparat, selectând cele mai fine materii prime, iar, pentru că am fost impresionați de aromele și texturile identificate, împreună cu clientul, am agreeat să avem, în cadrul pizzeriei și o băcănie.

Pentru a reprezenta interesele clientului, am desfășurat negocieri de condiții comerciale cu toți furnizorii de materii prime selectați.

Pasul 6: Realizarea meniului propriu-zis

Meniul Antica Pizza a fost conceput astfel încât să includă două categorii majore de produse: pizze clasice, cu combinații de ingrediente cunoscute și apreciate de către publicul larg, și cele speciale, care integrează, într-un mod atrăgător și creativ, ingrediente precum smochinele, perele, castraveții murați, crema de aceto balsamico.

Pasul 7: Amenajarea spațiului și implementarea sistemelor tehnologice

Conceptul creativ, precum și implementarea la fața locului au fost realizate de către Next Root Management Systems, împreună cu clientul, pornind de la nevoile de eficiență ale proprietarului și de siguranță ale consumatorilor.

Astfel, spațiul beneficiază de o bucătărie deschisă, care le permite să vadă în timp real cum le este manipulată mâncarea și cum sunt respectate condițiile de igienă.

Serviciile noastre de asistență au acoperit și organizarea locației, astfel încât să respecte fluxurile și normele în vigoare, menținându-se, în același timp, atractivă pentru segmentele de public vizate.

Ulterior, au fost configurate toate sistemele specifice unei locații HORECA: contabilitate și gestiune specifice, sisteme de siguranță, fluxuri operaționale care să respecte legile în vigoare,

Pasul 8: Realizarea procedurilor operaționale și a manualului operațional al locației

Pentru ca locația să beneficieze de un nivel ridicat de autonomie și eficiență, NRMS a realizat proceduri pentru o serie de procese, de la plasarea comenzilor de marfă, până la recepție, analizarea stocurilor, standardizarea operațiunilor de deschidere / închidere.

Din dorința de a ușura munca echipei, au fost numite poziții responsabile, pentru fiecare responsabilitate. Toate au fost consemnate în manualul operațional al locației.

Pasul 9: Realizarea strategiei de marcom și implementarea sa

Alături de partenerii săi din zonele de branding, PR, comunicare și e-commerce, Next Root Management Systems a contribuit la selectarea numelui Antica Pizza, procesul de branding, packaging, crearea canalelor și materialelor de marketing și vânzare - site, conturi de social media, meniuri, flyere etc. În plus, agenția și partenerii săi au gestionat lansarea conceptului în mediile online și offline.

Pasul 10: Operarea ongoing

Next Root Management Systems va oferi consultanță în operare clientului, pentru un interval de 3-6 luni, până când echipa clientului se va sedimenta și va dobândi autonomie totală.

Ce spune clientul:

„Pentru o persoană fără experiență în HoReCa, dar cu obiective înalte, este important pentru mine să beneficiaz de expertiza cuiva care a implementat deja afaceri de succes și care are un sistem etapizat, eficient de construcție a businessurilor în acest domeniu. Insighturile și sfaturile Next Root Management Systems mi-au fost de mare ajutor, pentru că am mers pe căi bătătorite deja și am putut să economisesc timp, bani și să evit unele greșeli, care mi-ar fi tăiat, probabil, din elan”, declară Florin Moise.

