

üzemeltetési terv – SD Witch



Szabadidő Park füves terület hasznosítási pályázat Hajdúszoboszló Város Önkormányzata részére



üzemeltetési terv – SD Witch

Tartalomjegyzék

I. Bevezetés

Célkitűzések

Küldetés

A siker kulcsai

II. Üzlet leírása

Vállalati tulajdonlás/jogi személy

Helyszín

Belső

Nyitva tartási idő

Termékek és szolgáltatások

Szállítók

Menedzsment

Humán oldal

Pénzügy

III. Marketing

Piaci elemzés

Versenytársak

Árszabás

Jövőkép

IV. Kiegészítés

Megjegyzés

üzemeltetési terv – SD Witch

I. Bevezetés

Hiszem és tudom, hogy a minőségi vendéglátásra egyre nagyobb az igény. Az emberek szeretnek nem hétköznapi dolgokat kipróbálni. Szeretnek elrugaszkodni néha a megszokottaktól, szívesen kóstolnak „boltban nem kapható” ételeket, italokat.

Két sikeres BBQ-és sörfesztivál megszervezése és lebonyolítása, valamint rengeteg újdonság kipróbálása után tudom, hogy vágyunk az ismeretlenre!

Célkitűzések

Célom az, hogy egy olyan irányvonalat mutassak meg, ami megfelel a 2025-ös gasztronómiai elvárásoknak

Küldetés

Szeretném átadni a főzés élményét, új ízeket, irányvonalakat és trendeket.

A siker kulcsai

Hiszem, hogy 2025-ben már olyan új irányvonalak vannak, melyeket nem feltétlenül követett le a városi kínálat. Ugyanakkor a Covid idején átalakultak a vásárlói szokások, a vendégek nagyobb százalékban kérik kiszállítva az ételt, ezzel élményt veszítve. Konceptióm kettős: egyrészt olyan ajánlatokkal készülök, melyekkel odacsábítom a vendéget, másrészt olyan technológiákat és alapanyagokat kívánok használni, melyek eltérnek a megszokottaktól.

II. Üzlet leírása

Tulajdonos:

Kerek László ev. 4200 Hajdúszoboszló, Erkel Ferenc utca 51. Asz: 90767188-1-29

Helyszín:

4200 Hajdúszoboszló, Kemping utca 3529 hrsz. Szabadidő park

A Szabadidő parkot egyre többen használják mind sport, mind egyéb tevékenységekhez. Nem csak egyénileg érkeznek ide, de családdal is gyakran látogatnak ki. Játsoznak, sportolnak vagy csak beszélgetnek itt városunk lakói és vendégei kihasználva azt, hogy kulturált körülmények közt lehetnek. Egy-egy ilyen beszélgetés alkalmával nem csak témaindításra, de annak

Kerek László ev.
4200 Hajdúszoboszló, Erkel Ferenc utca 51.
Asz: 90767188-1-29

üzemeltetési terv – SD Witch

kitárgyalásához is jó alapot nyújt egy ital, egy étel. Mi magyarok előszeretettel beszélgetünk étkezés közben. Mert az étkezőasztal mellett mindenki egyenlő.

Külső-belső megjelenés:

Az általam telepíteni kívánt büfékocsi lambéria borítású, új építésű eszköz, ezzel nem csak minőségben, de látványban is beleillik a természet közeli környezetbe. Ezt megerősítendő az étkeztetésre használni kívánt további dolgok is ez elv alapján kerülnek majd kialakításra.

Nyitvatartási idő:

Évi 12 hónapra tervezek. Eleinte csütörtök, péntek és szombati napokon, 17:00-22:00 közt tervezem nyitva tartani az egységet. Amennyiben igény merül fel rá (például vasárnapi ebéd ideje), igyekszem rugalmas lenni az igényekhez!

Ételek, italok:

A kínálat kialakításakor arra törekszem, hogy kevés, de minőségi választékkal szolgálhassak. 3-4 féle állandó étel, időnként 1-1 napi ajánlat (szezonális, technológia specifikusan), desszerttel, 1 csapolt sör (időnként más-más fajta), könnyű italok, kávé. Néhány példa:

- Pulled pork szendvics
- Halburger
- Churros
- Fake your pils – Golden ale csapolt sör
- Elixir szörp

Szállítók:

Patrióta gondolkodással olyan beszállítókkal kívánok együtt dolgozni, akik a lehető legközelebb vannak Hajdúszoboszlóhoz és magas minőséget és elismerést vívtak már ki maguknak. Azonban ez a fajta igényem nem teljesíthető település táblákon belülről, így azt bővítenem kell. Tervezett beszállítóim városai:

- Hajdúszoboszló
- Debrecen
- Törökszentmiklós
- Báránd
- Püspökladány

üzemeltetési terv – SD Witch

Menedzsment:

A Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi főiskolán végeztem 2004-ben. Van mögöttem 15+ évnyi vendéglátós tapasztalat, valamint két, sikeresen megszervezett és lebonyolított BBQ-és sörfesztivál. Magamat szakmailag folyamatosan képezem.

Humán oldal:

Induláskor egy személyes egységént kívánom üzemeltetni. Nyitás után pár héttel szerződést kívánok kötni a Wolt céggel. Amennyiben a forgalom úgy kívánja, egy fő alkalmazottat fogok felvenni állandóra.

Pénzügy:

Induláskor a működéshez szükséges eszközök egy részét bérelni fogom. Amennyiben a tapasztalás azt mutatja, hogy megvan a megfelelő igény arra, amit kínálni kívánok, úgy a következő 1-2 évben folyamatos innovációk segítségével igyekszem a vállalkozást fejleszteni, és függetlenné tenni külső tényezőktől.

Az indulási költségek körülbelül 1.500.000 forintot fognak megkövetelni tőlem, míg havi szinten 900.000-1.000.000 forint fix és változó költséggel kalkulálok összesen.

A gazdaságos működéshez havi szinten 1.600.000 forintos bevétel szükséges.

Amennyiben a forgalmi adatok már havi 2.000.000 forint fölé prognosztizálhatók, úgy a humán oldalról is fejlesztésre lesz szükség, mely nemes cél!

III. Marketing:

Jelen pillanatban két Social média felületen folyik a marketing tevékenység, jelenleg még alapjáraton. Indulás után nagy hangsúlyt kívánok fektetni ezek használatára, kezelésére. Valamint előzetes egyeztetéseket már folytattam ún. „celeb”bel, aki megyei kötődésű.

Piaci elemzés:

A jelenlegi felvevőpiac a városban záros. Azonban saját tapasztalataim szerint van egy réteg, aki nem találja meg az igényeinek megfelelő kínálatot. Illetőleg a környező településekről is át lehet csábítani vendégeket. Ehhez rengeteg munkára, átgondolt és okosan felépített marketingre lesz szükség.

üzemeltetési terv – SD Witch

Versenytársak:

A versenypiac ezen szegmensén szűkebb értelemben vizsgálva maximum két szereplő van, aki minőségben és stílusban ezt a fajta gasztronómiát tudja biztosítani. Míg az egyik a lokális elhelyezkedésnek, a másik a különlegességének köszönheti a betöltött szerepét.

Azonban be kell látni, hogy a legjobb megoldás e két pozitív tulajdonság kombinációjában rejlik. Ugyanakkor ismerve a jelen kor hiányosságait – mely szerint nehéz olyan munkaerőt találni, aki szívvel, lélekkel dolgozik – azt gondolom, hogy ez erősségemmé válhat.

Árképzés:

A minőségi alapanyagok nem olcsók. Ugyanakkor arra is figyelni kell, hogy egy bizonyos küszöböt már nem lehet átlépni. Úgy kell folyamatosan vizsgálni a beszállítókat, hogy mindig szem előtt kell tartani a minőség emelését, és az eladási árak megfelelő mederben tartását. Ehhez rengeteg időre, elemzésre, vizsgálódásra, azaz folyamatos, teljes körű monitorozásra van szükség. Ehhez manapság már nem csak tapasztalati alapon lehet hozzájutni, de online, szoftveresen is rengeteg segítséget kaphatunk. Csupán mindig szinten kell tartani ezt a fajta igényt a vállalkozói oldalon.

Jövőkép:

Rövidtávon az a cél, hogy kitermeljem a költségeimet. Kisebb rendezvényekkel program lehetőséget kívánok majd biztosítani a vendégeknek, legyenek ezek akár workshopok vagy egyéb, gasztronómiával kapcsolatos események.

Közép- és hosszútávú terveimben a büfékocsi modernizálása, design elemeinek fejlesztése szerepel egyik oldalon, míg másikon a tárgyi eszközök aktualizálása.

Egy saját büfékocsi összeállítása 2-3.500.000 forint közötti összeget képvisel tulajdonságaitól függően minimum. Felső határ talán itt sincs. Amennyiben megfelelő lesz a kereslet, egy offset smoker körülbelül 500.000 forint.

IV. Kiegészítés

Megjegyzés

Aluírott Kerek László arra kérem Hajdúszoboszló Város Önkormányzatát, hogy sikeres szerződéskötés esetén vállalkozásom részére adjanak ki ún. „Befogadó nyilatkozatot” a

üzemeltetési terv – SD Witch

mellékhelyiség használatáról, valamint az említett épület fizikai elérhetőségét folyamatosan biztosítsák.

Hajdúszoboszló, 2025. április 8.

Kerek László e.v.
4200 Hajdúszoboszló, Erkel Ferenc u. 51.
Asz.: 90767188-1-29
Nysz.: 60302153

.....
Ifj. Kerek László