

ШАГ 4

Выбор поставщика для кафе

Продукты — важный фактор в успехе заведения. Обеспечивать вас ими могут крупные поставщики, локальные компании или фермеры. Не имеет значения, где вы берёте продукты — у поставщика или на рынке — у вас должны быть документы, подтверждающие их соответствие требованиям стандартов. Для каждого продукта — перечень требований и документов разный.

Кроме наличия документов, конечно, важны вкус, качество продуктов и их цена. На начальном этапе не затягивайте с поисками поставщика мечты, есть риск его так и не найти. Найдите того, кто устраивает, закупитесь, и пробуйте дальше. Периодически проводите сравнение цен у разных поставщиков, чтобы отыскать более выгодные варианты — это влияет на себестоимость блюд и в итоге на прибыль.

Евгения Шассаньяр, основательница бара «Парник», арт-директор кафе Michel

«Поставщиков мы обычно просто ищем через интернет и договариваемся, чтобы они возили небольшие объёмы. Если говорить о рынках, отталкивайтесь от того, что есть в вашем городе. В Москве самый крупный — «Фуд Сити». Он интересен, если большие объёмы закупок. На Дорогомиловский можно заглянуть и договориться о скидке, если это заказ для ресторана. Коптевский рынок — летом, если нужно купить что-то сезонное, фермерское».

Закупать алкоголь немного сложнее, потому что весь процесс должен происходить через систему ЕГАИС. Там формируются электронные накладные. А каждую принятую бутылку вы должны отсканировать через программу складского учёта — для этого на них есть QR-марки.

Евгения Шассаньяр: «Крупнейшие поставщики по крепкому алкоголю АСТ, Лудинг, Premium Distribution. По органическому вину сотрудничаем с Real Authentic Wines. Ещё есть L-Wine, Simple, Joia, Alianta Group, МБГ, Arsenal».