**Jak założyć firmę cateringową od zera**

**Jeśli myślisz o rozkręceniu własnego biznesu, a jednocześnie uwielbiasz gotować, to wartym rozważenia krokiem będzie połączenie tego w jedno i założenie firmy cateringowej.**

Catering jest branżą o stosunkowo małej barierze wejścia na rynek. Doświadczenie można zdobywać w mniejszych zleceniach: kolacja dla 10 osób, stół z przekąskami na wydarzeniu z branży startupowej, słodki bufet na urodzinach dziecka - możliwości jest mnóstwo. Nie trzeba od razu obsługiwać wielkich eventów korporacyjnych lub imprez masowych. Catering jest o tyle przyjazny przedsiębiorcy, że można niewielkim kosztem poznać realia rynkowe, i dopiero na podstawie tych doświadczeń podjąć decyzję o dalszym rozwoju przedsiębiorstwa.

W jaki więc sposób najlepiej rozpocząć swoją przygodę? Przeanalizujmy kilka pierwszych kroków:

**Znajdź niszę na rynku gdzie nie ma dużej konkurencji**

Znajdź niszę, która jest słabo obsadzona przez konkurentów, lub gdzie nie ma ich wcale. Być może nie będzie to Twoja specjalność (np. catering dietetyczny), ale z całą pewnością będziesz mieć większe szanse na sukces, jeśli wykorzystasz sytuację wysokiego popytu i niskiej podaży na dany produkt.

Kiedy już zyskasz portfolio stałych klientów, będziesz mógł zaoferować usługi obejmujące całość Twojego doświadczenia i umiejętności. Na samym początku, aby zaistnieć na rynku i ugruntować swoją pozycję najlepiej jest się skierować właśnie w stronę niezagospodarowanej niszy. To będzie fundament, na którym można budować plany ekspansji i rozwoju.,

**Uzyskaj wszystkie potrzebne zezwolenia**

Catering pod tym względem nie jest wyjątkiem i jak każda inna działalność gospodarcza wymaga posiadania stosownych zezwoleń, które oczywiście trzeba uzyskać przed rozpoczęciem świadczenia usług. Te regulacje mogą się zmieniać w zależności od miejsca gdzie chciałbyś operować, więc zrób dogłębny research na temat tego czego konkretnie będziesz potrzebować. Jeśli myślisz poważnie o firmie cateringowej, to działanie w granicach prawa jest absolutną koniecznością.

**Ułóż menu**

Zastanów się nad tym jak ma wyglądać Twoje menu. Dowiedz się czego szukają potencjalni klienci, a także co oferuje konkurencja. Na tej podstawie będziesz mógł stworzyć unikalne menu, które pozwoli Ci zabłysnąć oryginalnością i wyróżnić się na rynku.

Twórz potrawy z wykorzystaniem lokalnych produktów i pamiętaj o ich zmieniającej się dostępności w zależności od panującej pory roku. Menu będzie trzeba zmieniać kilka razy, żeby potrawy zawsze były przygotowywane z najświeższych składników, ale klienci to pokochają. Nie bez znaczenia w układaniu menu będzie też cena. Pamiętaj, że Twoja firma nie jest jeszcze uznaną marką na rynku, więc musisz przyciągać do siebie klientów również korzystną ceną.

**Kup potrzebne wyposażenie i znajdź dostawców**

Kiedy będziesz już mieć swoje menu w ręce, to będziesz wiedzieć jakiego wyposażenia potrzebuje Twoja kuchnia. Najlepiej zacząć od absolutnego minimum i kupować kolejne elementy w momencie kiedy firma będzie się rozwijać.

Pamiętaj, że usługi cateringowe to nie tylko dowóz i serwowanie jedzenia, ale także często dostarczanie zastawy stołowej, sztućców, potrzebnego szkła, obrusów, czasami nawet stołów i krzeseł. Wybieraj swoich dostawców z rozwagą - jedzenie najlepiej smakuje w pięknej oprawie, więc zadbaj o przedmioty odpowiedniej jakości, ale jednocześnie takie, które zmieszczą się w Twoim budżecie.

**Stwórz strategię marketingową**

Bez względu na to czy będziesz prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą, czy też od razu będziesz zatrudniać załogę, to potrzebujesz sposobu, dzięki któremu wszyscy się dowiedzą o Twoim nowym przedsięwzięciu. Na samym początku konieczne będzie zatrudnienie [grafika](http://www.starofservice.pl/service/find/Projektowanie%20graficzne), który stworzy projekty wizytówek, ulotek i innych materiałów promocyjnych. Następnym krokiem będzie stworzenie kont w mediach społecznościowych, reklama w mediach lokalnych, a także aktywne poszukiwanie zleceń i klientów.

Warto zwrócić się w stronę platform internetowych jak np. [StarOfService](http://starofservice.pl), które pozwalają swoim użytkownikom na otrzymywanie zleceń od klientów. Wystarczy określić swoje usługi oraz obszar działalności, a zapytania od klientów będą przesyłane wprost na skrzynkę mailową. Taka platforma może być wspaniałym sposobem na wypromowanie swojej firmy ze względu na wzmożoną ekspozycję w Internecie.