



© Artur Politov

Gediminas Ciūnys Artur Politov nuotr.

Idėją atidaryti maitinimo ir renginių erdvę vienas iš Kaune įsikūrusio restorano „The Garden“ įkūrėjų Gediminas Ciūnys (30) vystė ilgą laiką, tačiau jos įgyvendinimas prasidėjo gan netikėtai – nuo tinkamų patalpų atradimo. G. Ciūnys neabejoja, kad prie unikalios idėjos sukurti restoraną sode įgyvendinimo labiausiai prisidėjo komanda, su kuria virtuvės šefas dirbo ir anksčiau.

„Dar prieš atidarydami „The Garden“, drauge su kitais dabartinės komandos nariais vystėme išvažiuojamosios virtuvės veiklą. Tiesa, toji mūsų veikla buvo labiau „užklasinė“, mat visi komandos nariai tuo metu dirbo savo darbus pilnu etatu. Tačiau, ko gero, atėjo metas pasiryžti ir šios veiklos imtis visu pajėgumu“, – apie restorano gimimą pasakoja G. Ciūnys.

Svajonės įkurti nuolatinę maitinimo vietą įgyvendinimas prasidėjo nuo palankiai susiklosčiusių aplinkybių ir ganėtina neplanuotai – atsiradus tinkamoms patalpoms. „Tiesiog sužinojome, kad pastate Kaune, kuriame ir anksčiau veikė restoranas ir yra įsikūrę daug IT bei telekomunikacijų bendrovių, atsilaisvino tinkamos patalpos. Šios bendrovės galiausiai tapo nuolatiniais mūsų klientais. Pastato administratoriai ir ten dirbantys žmonės

mus palaikė, tad nutarėme nieko nelaukdami kibti į darbus“, – prisimena vienas „The Garden“ įkūrėjų.

Verslas, kurį sudėtingumu lenkia tik aviacija

G. Ciūnio teigimu, nors restoranų verslą dauguma laiko linksma ir nerūpestinga veikla, taip gali pasirodyti tik iš pirmo žvilgsnio. „Žmonės į restoranus ateina skaniai pavalgyti ir tiesiog gerai praleisti laiką – gali būti, kad iš čia ir kyla požiūris apie šio verslo smagumą. Tačiau iš tiesų restoranų versle sunkumų ir nesklandumų kyla nuolat“ – aiškina G. Ciūnys, pabrėždamas, jog restoranų verslas yra antras pagal sudėtingumą po aviacijos.

Jo teigimu, šiame versle viskas sukasi apie gramus ir centus: „Kol patiekalas atsiduria kliento lėkštėje, jis nueina ilgą kelią: šefas turi itin kruopščiai apskaičiuoti jo savikainą, atsiperkamumą ir pasiūlyti kuo platesniam klientų ratui tinkantį maistą“. „The Garden“ specializuojasi verslo pietų srityje, todėl patiekalų kaina turi būti neaukšta, o tai, šefo ir vieno restorano įkūrėjų teigimu, yra dar sudėtingiau: juk reikia pasiūlyti kokybišką, subalansuotą maistą, kurį nepabostų valgyti kasdien, o jo kaina būtų prieinama.

G. Ciūnys pabrėžia, jog restorano sėkmei labai daug įtakos turi ir kitos sudedamosios šio verslo dalys: marketingas, aptarnavimas, bendra restorano atmosfera, muzika, indai ir daugybė kitų smulkių, bet ne mažiau svarbių detalių. „Nepaisant sudėtingo verslo kompleksiskumo, ši sritis yra nepaprastai įdomi, joje malonu dirbti, mat privalai nuolatos keistis, ieškoti naujovių, idėjų ir jokia būdu nenuleisti kartelės – juk pastovus klientas pastebės kritusią maisto ar aptarnavimo kokybę“, – neabejoja G. Ciūnys.

Vienas iš sėkmės komponentų – įsiklausymas į klientų poreikius

Vienas iš „The Garden“ įkūrėjų pasakoja, kad vos atsidarius pajuto didelį aplinkinių palaikymą: „Draugai nuolat užsuka papietauti, rekomenduoja mus kitiems, užsisako mūsų maitinimo paslaugas savo asmeninems šventėms arba jas surengia tiesiog mūsų restorane. Be to, skleidžia apie mus žinią socialiniuose tinkluose“. Vyriškio teigimu, toks palaikymas vystant verslą yra labai svarbu, mat draugai ne tik skleidžia teigiamą žinią, bet ir pastebi dalykus, kuriuos galbūt reikėtų keisti ar taisyti.

Kitas svarbus verslo komponentas – kliento poreikių supratimas. G. Ciūnys pasakoja su komanda daug dirbantis, kad suprastų, ko klientams reikia ir kas jiems patinka labiausiai: „Į klientų poreikius įsiklausome visada. Darėme

apklausas, rinkome komentarus, dabar sekame, kuriuos patiekalus užsisako dažniausiai, nuolat koreguojame meniu. Būna, kad žmonės tiesiog parašo, jog mūsų meniu norėtų rasti daugiau tam tikros kategorijos patiekalų. Prieš kiekvieną meniu atnaujinimą į tokius pageidavimus būtinai atsižvelgiame“.

G. Ciūnys pastebi, kad sėkmingam restorano darbui didžiulės įtakos taip pat turi patikimi ir nuoširdžiai dirbantys žmonės. „Užtruko, kol radome tokių darbuotojų, tačiau džiaugiuosi, jog šiuo metu restorane dirba dešimt puikių savo darbą mylinčių žmonių“, – aiškina virtuvės šefas ir vienas restoranų įkūrėjų.

Žinoma, restoranui labai svarbu būti matomam. G. Ciūnio teigimu, efektyviausias informacijos sklaidos kanalas yra socialiniai tinklai: „Juose galime dalintis patraukliu turiniu ir „skaniomis“ nuotraukomis“. Kitas kanalas, kurį išskiria G. Ciūnys – iš lūpų lūpas sklindanti reklama, kai patenkinti klientai sugrįžta arba rekomenduoja restoraną kitiems.

Kitokie dienos pietūs

G. Ciūnys pabrėžia, kad „The Garden“ klientų ratas yra itin platus: „Pas mus lankosi ir senjorai, ir IT kompanijų vadovai. Juos pavyksta pritraukti aukštos kokybės dienos pietumis už itin patrauklią kainą. Be to, išsiskiriame patraukliu restorano interjeru ir jaukia atmosfera“.

Vienas „The Garden“ įkūrėjų pastebi, kad daugeliui dienos pietūs vis dar asocijuojasi su valgykla, kurioje nuo ilgesnio pasisėdėjimo netgi drabužiai ir plaukai gali persismelkti maisto kvapu. „Siekėme šį stereotipą, kad iš dienos pietų verčiau nieko gero nesitikėti, paneigti. Esame modernūs ir suteikiame galimybę tiek aukštesnes, tiek žemesnes pajamas gaunantiems klientams pietauti už valgyklos kainas gražioje aplinkoje. Stengiamės patenkinti kuo platesnės auditorijos poreikius, tad pas mus galima rasti įvairiausių patiekalų – nuo bulvių plokštainio ir trintos moliūgų sriubos iki meksikietiškos fadžitos“.

G. Ciūnio nuomone, kitokie dienos pietūs (aukštos kokybės ir už prieinamą kainą) yra vienas esminių „The Garden“ privalumų, padedančių restoranui nepaskęsti dienos pietus siūlančioje maitinimo įstaigų gausoje. „Mūsų komanda savo aukštosios virtuvės žinias pritaiko kasdieniam maistui. Ne vienas klientas yra pasakęs, kad mūsų maistas atrodo toks paprastas ir aiškus, bet tuo pačiu metu turi tarsi kažkokį prieskonį, paverčiantį jį ypatingu“, – pasakoja virtuvės šefas.

Kitas „The Garden“ išskirtinumas – jauki erdvė, kurią restoranas nuomoja tiek

įmonių renginiams, tiek asmeninėms šventėms – vestuvėms, krikštynoms ar gimtadieniams. Galima teigti, kad restoranas dirba dviem kryptimis: viena jų – dienos pietūs, o kita – restorane vykstantys ir išvažiuojamieji renginiai: švenčių gamtoje, didelių konferencijų ar prabangių vestuvių aptarnavimas.

Sėkmė myli sunkų darbą ir geležinę kantrybę

„The Garden“ sustoti neketina: restorano tikslas yra tapti šalyje pirmaujančia kompanija maisto tiekimo ir aptarnavimo srityje.

O turintiems verslo idėją ir svarstantiems ją įgyvendinti G. Ciūnys siūlo pirmiausia susidėlioti rimtą verslo planą su pesimistiniu scenarijumi, o jau pradėjus jį vykdyti – apsišarvuoti geležine kantrybe ir nusiteikti daug ir sunkiai dirbti. Be to, svarbu neužmiršti, kad sėkmingam verslui visuomet reikia tinkamų ir kompetentingų žmonių.