



onslip



A man with glasses and a beard, wearing a black t-shirt and a grey vest, is leaning over a wooden counter in a cafe. He is holding a black pen and writing in a white notebook. In the background, there is a coffee machine and a blue cup on a saucer. The image is split diagonally by a white line.

En guide till hur du startar restaurang

I denna guide får du en översikt över de viktigaste stegen på vägen mot en egen restaurang.

Onslip.com | 050 600 111



onslip

Att starta en restaurang är en dröm för många och trots att vägen dit är spännande och lärorik så kantas den också av svåra utmaningar och tuffa beslut. Den här guiden ger dig en översikt över de viktigaste stegen som hjälper dig att förverkliga din dröm om att starta en restaurang.



1. Skapa en affärsplan

En stabil affärsplan är grunden för alla framgångsrika företag. Din affärsplan bör inkludera en beskrivning av din restaurang, en marknadsanalys, en affärsstrategi och finansiella prognoser. Affärsplanen fungerar som ett verktyg för att kommunicera din vision till potentiella investerare och som en vägledning under etableringsfasen. [Så här skapar du en affärsplan.](#)

- **Beskriv konceptet:** Vilken typ av restaurang vill du öppna? Fine dining, casual dining, snabbmat eller något annat?
- **Marknadsanalys:** Analysera din målgrupp och dina konkurrenter. Hur kan du särskilja dig från andra? Kanske finns det något som din målgrupp saknar hos dina konkurrenter som du istället kan försöka erbjuda dessa personer.
- **Ekonomiska prognoser:** Skapa en budget och prognoser för intäkter och kostnader.





2. Rätt plats

Platsens betydelse bör inte underskattas. En bra plats kan vara avgörande när det står mellan framgång och misslyckande, så det gäller att göra en noggrann undersökning innan du bestämmer dig. Tänk på faktorer som kundflöde, synlighet, konkurrens och parkeringsmöjligheter. Många restauranger hyr sina lokaler så det kan vara klokt att göra det, åtminstone till en början.

- **Kundflöde:** Välj en plats med hög trafik från potentiella gäster.
- **Synlighet och tillgänglighet:** Se till att din restaurang är lätt att hitta och nå.
- **Konkurrens:** Undersök hur många andra restauranger som finns i området och vilken typ av mat de erbjuder.





3. Skapa en budget och säkra finansiering

Personal- och råvarukostnader är vanligtvis de två största kostnaderna i en restaurang. I uppstarten kan det framförallt också röra sig om initiala kostnader som till exempel hyra, utrustning, inredning och lager. Skapa en realistisk budget som täcker alla utgifter och har marginal för oförutsedda kostnader. Om du behöver ta ett lån för att starta restaurangen kan du kontakta banker och andra finansiella institutioner för att diskutera dina alternativ. Var beredd på att behöva presentera din affärsplan och visa på hur du planerar att göra din verksamhet lönsam.

- **Egen finansiering:** Hur mycket kan du själv bidra med?
- **Lån:** Ansök om lån från banker eller andra finansiella institutioner. Var beredd att presentera din affärsplan.
- **Investerare:** Hitta investerare som är villiga att satsa på ditt koncept.



4. Ansök om nödvändiga tillstånd

Beroende på verksamhetens typ och läge så krävs det flera olika tillstånd och licenser för att öppna en restaurang. Kontakta din kommun för att få en fullständig lista över nödvändiga tillstånd och följ alla riktlinjer noggrant för att undvika förseningar.

- **Bygglov:** Om du ska renovera eller bygga om lokalen.
- **Livsmedelstillstånd:** För att hantera och servera mat.
- **Uteservering:** Det krävs tillstånd för att få öppna en uteservering.
- **Nattklubb:** Om du planerar att driva en nattklubsverksamhet behövs särskilda tillstånd. Utöver serveringstillstånd kan det förslagsvis även handla om tillstånd för utökade öppettider.
- **Brandskydd:** Se till att din restaurang uppfyller brandsäkerhetsföreskrifterna.



5. Ge restaurangen en design

Design och atmosfär är avgörande för gästupplevelsen. Fundera på vilket tema och vilken stil som passar din vision och målgrupp. Anlita gärna en inredningsarkitekt eller inredningsdesigner med erfarenhet från restaurangbranschen. Tänk på allt från möbler och belysning till musik och dekorationer. Inspiration kan du förslagsvis hämta från Pinterest, Instagram och TikTok eller genom att spara bilder på restauranger, kaféer och andra ställen som du själv har besökt och uppskattat.

- **Design:** Välj en design som passar ditt koncept och målgrupp.
- **Möbler och inredning:** Investera i bekväma och estetiskt tilltalande möbler.
- **Belysning:** Använd belysning för att skapa rätt stämning.
- **Musik och ljudnivå:** Tänk på akustiken och välj musik som passar restaurangens stil.



6. Sätt ihop en meny

Menyn, maten och drycken kommer att fungera som hjärtat i din restaurang. Din meny bör vara välbalanserad och spegla ditt koncept och målgruppens preferenser. Arbeta med en erfaren kock för att utveckla rätter som är både läckra och kostnadseffektiva. Det kan också vara bra att ta hjälp av en vinexpert för att säkerställa att ni serverar rätt dryck till maten. Glöm inte att ta hänsyn till specialkost, såsom vegetariska och allergivänliga alternativ.

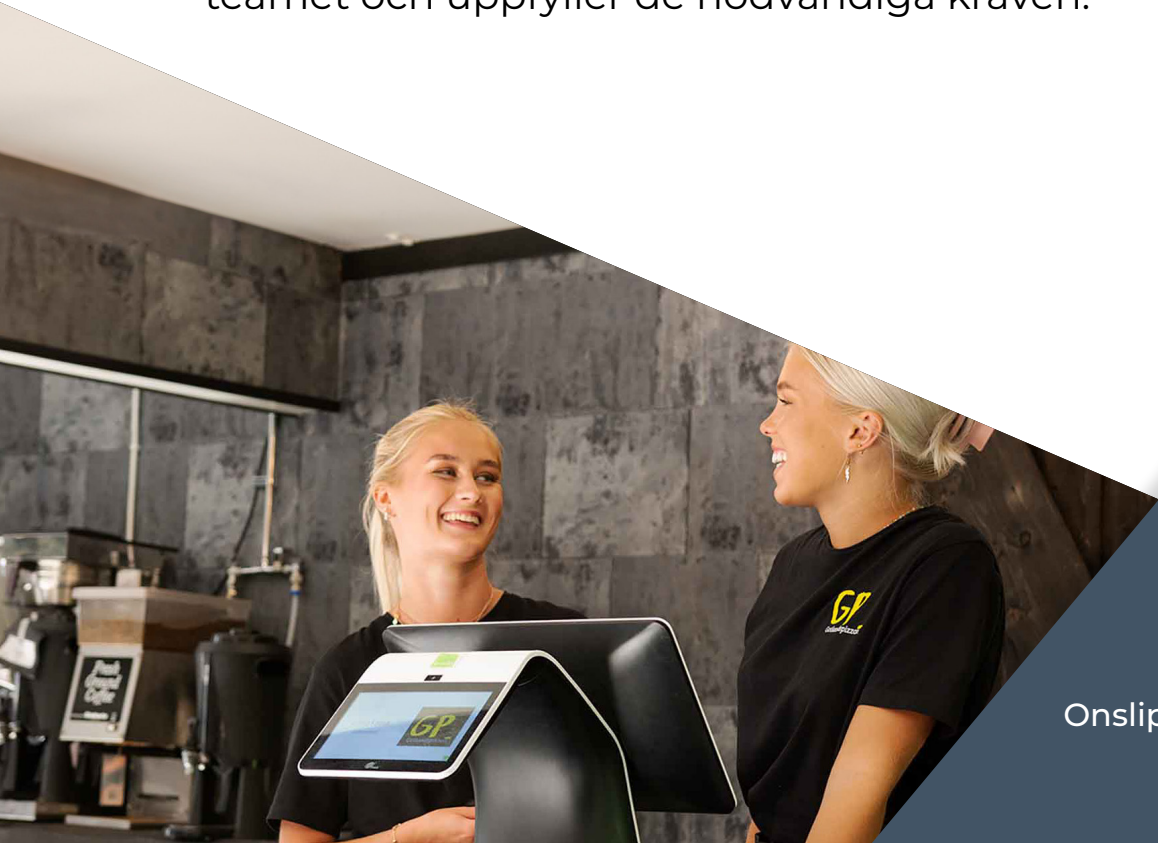
- **Variation och balans:** Erbjud en mix av rätter som tilltalar olika smaker.
- **Kostnadskontroll:** Prissätt dina rätter så att du täcker kostnader och gör vinst. [Läs mer om olika tips på hur du sänker restaurangens råvarukostnad.](#)
- **Specialkost:** Inkludera alternativ för vegetarianer, veganer och personer med allergier.
- **Provsmaakning:** Testa alla rätter innan du inkluderar dem i menyn. Detsamma gäller all dryck. Personalen bör också provsmaka menyn för att kunna rekommendera mat och dryck utifrån gästernas önskemål och smak



7. Anställ personal

Din personal är nyckeln till en framgångsrik restaurang. Skriv tydliga och detaljerade arbetsbeskrivningar för varje position och använd sedan olika kanaler för rekrytering. Arbetsförmedlingen, sociala medier och specialiserade rekryteringsbyråer är några alternativ. Under intervjuprocessen bör du inte bara fokusera på erfarenhet och kompetens, utan också på personlighet och kundserviceförmåga eftersom attityd och sociala färdigheter är avgörande i restaurangbranschen.

- **Rekrytering:** Annonsera på jobbsajter, sociala medier och genom nätverk.
- **Intervjuer:** Fokusera på både kompetens och personlig lämplighet.
- **Provpass:** När man anställer ny personal i restaurangbranschen är det vanligt att ge kandidaten några betalda provpass för att se om personen i fråga passar in i teamet och uppfyller de nödvändiga kraven.





8. Utbilda personal

När du har anställt din personal är nästa steg att ge dem en ordentlig utbildning. Börja med en introduktion till restaurangens koncept, meny och rutiner. Erbjud kontinuerlig utbildning och utveckling, såsom kurser i vin- och matkunskap, avancerade matlagningstekniker eller förbättrad kundservice. Regelbunden utbildning hjälper din personal att hålla sig motiverad och uppdaterad med de senaste branschtrenderna.

- **Förbered utbildningsmaterial:** Förbered utbildningsmaterial med rutiner och koncept som ny personal kan ta del av för att underlätta upplärningen. Genom att underlätta inläringen kan du minska restaurangens personalomsättning.
- **Utbildning:** Ge omfattande utbildning i kundservice, menykunskap, hygien och säkerhet.

[Så får du din personal att trivas.](#)



9. Införskaffa restaurangutrustning

För att kunna driva en restaurang på ett effektivt sätt behöver du rätt restaurangutrustning. Nödvändig utrustning kan variera mycket beroende på vilken typ av restaurangverksamhet som du planerar att bedriva. Det finns många företag som specialiserar sig på utrustning till restauranger så ett tips är att ta hjälp av internet för att få bättre förståelse för vilka företag det rör sig om för att sedan kunna jämföra dessa med varandra.

- **Köksutrustning:** Restaurangkök behöver ugnar, spisar, kylskåp, frysar, etc.
- **Serveringsutrustning:** Restaurangporslin som Tallrikar, glas, bestick, etc.
- **Övrig utrustning:** Exempelvis ismaskin, kaffemaskin för restaurang restaurangdiskmaskiner, städ- och säkerhetsutrustning.



10. Införskaffa rätt system

En välfungerande restaurang behöver en rad olika system som hjälper dig att hålla koll på olika saker. Det kan handla om allt från system för att hålla koll på kassan till system som hjälper kunderna att själv kunna göra en bokning.

- **Kassasystem:** Installera ett kassasystem som hjälper dig att hålla koll på restaurangens statistik och försäljning.
- **Kortterminal:** Du behöver även se till så att restaurangen har en fungerande betallösning. Kortterminaler är ofta lite mer komplicerade när det gäller avtal och leverans så det är bra att vara i god tid när det gäller beställningen.
- **Bokningssystem:** Ger gästerna möjligheten att själva göra sina bokningar online. Vissa system tillåter till och med betalning i förväg.
- **Personalsystem:** Hjälper dig att hantera löner, arbetstider, schemaläggning och dricks på ett enkelt sätt.
- **Personalliggare:** Enligt svensk lag måste det finnas en godkänd personalliggare i varje restaurang så att personalen kan stämpla in och ut.
- **Lagerhantering:** Implementera system för att hålla koll på lager och beställningar.



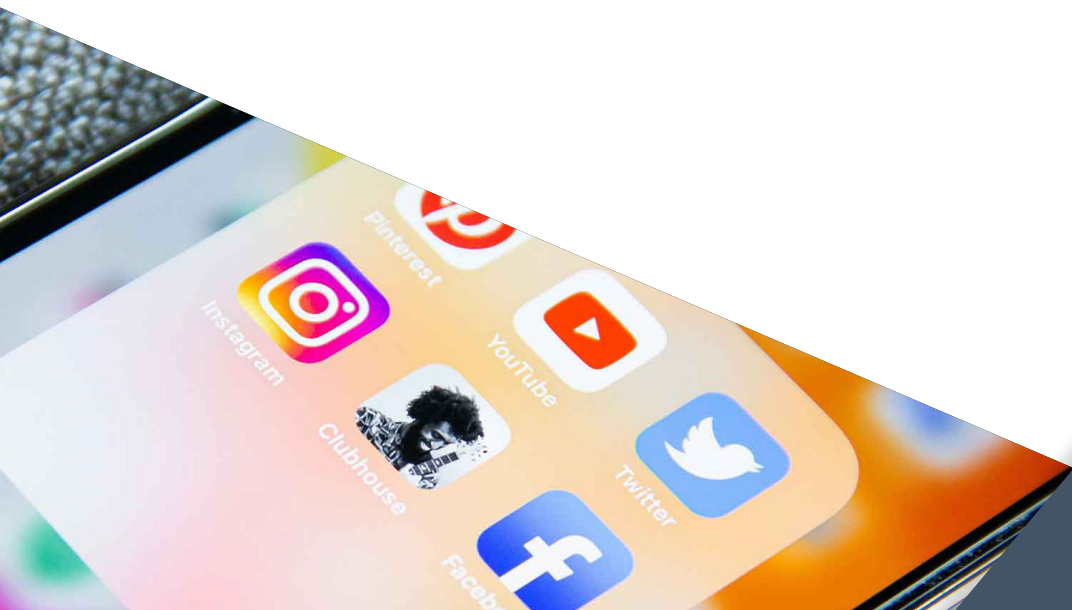


11. Marknadsför din restaurang

Effektiv marknadsföring är viktigt för att du ska kunna locka gäster till din nya restaurang. Använd en kombination av traditionella och digitala metoder. Skapa en professionell webbplats och var aktiv på sociala medier. Erbjud öppningserbjudanden och samarbeta med lokala influencers och matkritiker för att sprida ordet om din nya restaurang.

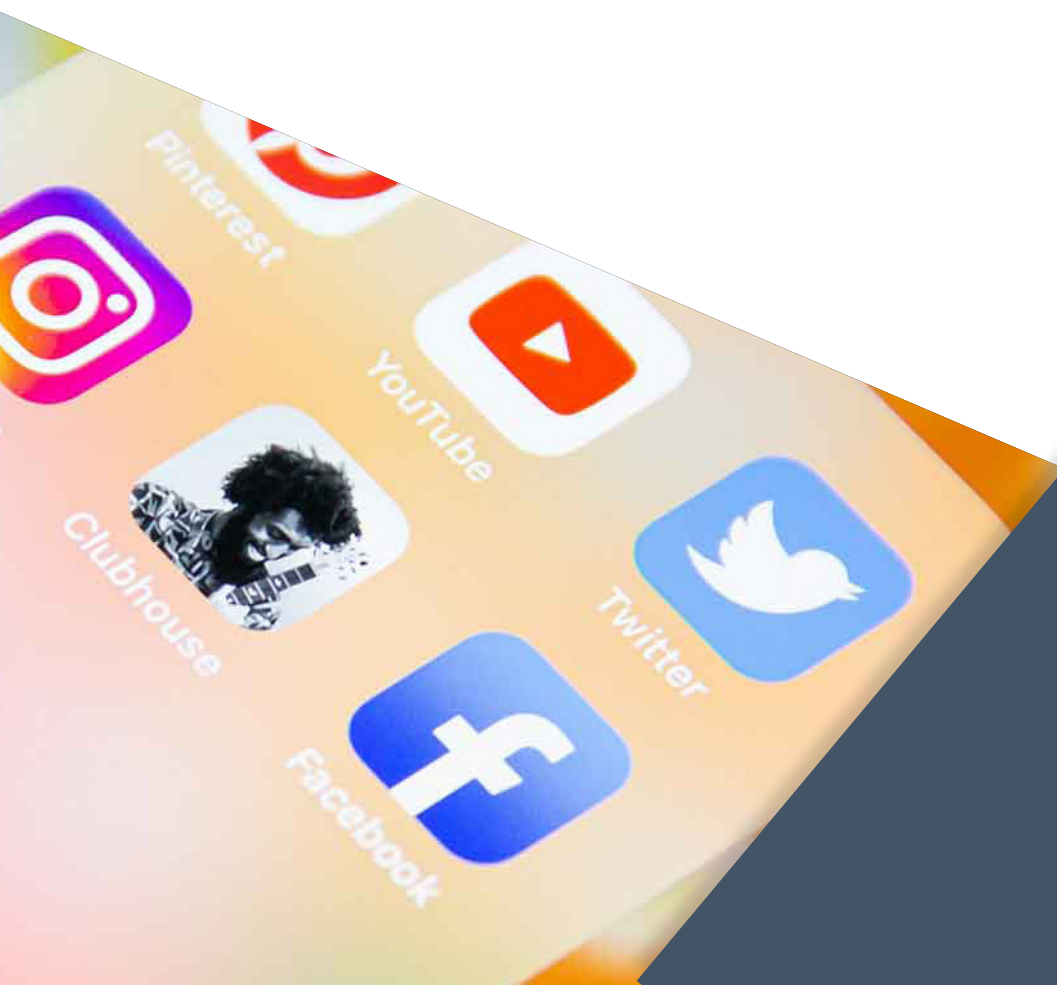
Effektiv marknadsföring är avgörande för att bygga en kundbas och skapa medvetenhet om din restaurang.

- **Webbplats:** Skapa en professionell och användarvänlig webbplats och samla information om restaurangen; adress, öppettider, menyn och kommande händelser. Det är även en fördel om besökarna kan boka bord via hemsidan.
- **Sociala medier:** Det är även viktigt att vara aktiv på sociala medier för att konkurrera med andra restauranger. Enligt en studie från Google så väljer idag hela 40% av unga människor att söka på Instagram eller TikTok när de letar efter lunchställen.
- **Lokala samarbeten:** Samarbeta med lokala företag och event för att öka synligheten.





- **Lokala event:** Att stå på lokala event och servera mat från restaurangen är också ett sätt att marknadsföra din verksamhet på.
- **Öppningserbudanden:** Erbjud rabatter och kampanjer vid öppningen för att locka kunder.
- **PR:** Anlita en PR-byrå eller kontakta lokala medier för att få uppmärksamhet.
- **Ta hjälp av dina system:** I Onslips kassa- och bokningssystem går det att skapa kundregister som du kan använda i din marknadsföring. Via bordsbokningssystemet kan du skicka e-postkampanjer, detsamma gäller via kassan där du även kan skicka ut sms.
- **Fantastisk service:** Den bästa marknadsföringen för en restaurang är fantastisk service, god mat och dryck och en trevlig gästupplevelse.



12. Förbered öppningsdagen

Planera öppningsdagen med stor noggrannhet. Se till så att all utrustning fungerar och att lagret är fullt. Träna personalen på de rutiner som kommer att gälla under öppningen. Överväg att ha en mjuk öppning där du bjuder in en mindre grupp för att testa konceptet och få feedback innan den officiella öppningen.

- **Mjuköppning:** Öva med en mjuköppning för vänner och familj för att testa rutiner och ta del av förbättringsförslag.
- **Event och underhållning:** Anordna ett speciellt event eller ha underhållning för att dra folk.
- **Marknadsföring:** Se till att marknadsföra öppningsdagen i god tid.



13. Förbered driften

När allt är på plats är det dags att förbereda för den dagliga driften av din restaurang. Följande punkter är viktiga för att det dagliga arbetet ska fungera så bra som möjligt.

- **Öppnings- och stängningsrutiner:** Skapa tydliga rutiner för öppning och stängning.
- **Automatisera administration:** Bokföring och andra administrativa uppgifter tar mycket tid men genom att automatisera dessa saker kan du bli mer effektiv.
- **Kundservice:** Träna personalen i hur de ska hantera gäster på bästa sätt.
- **Säkerhet:** Se till så att alla säkerhetsföreskrifter följs och att personalen är medveten om dem.



- **Avfallshantering:** Ta kontakt med kommunen för att få en skräddarsydd avfallslösning som passar din restaurang.
- **Livsmedelshantering:** Det är viktigt att personalen har goda kunskaper i livsmedelshantering. Detta för att undvika att livsmedel förorenas på olika sätt.
- **Försäkringar:** Innan verksamheten drar igång på riktigt är det viktigt att du ser till så att restaurangen och din personal är försäkrade på rätt sätt ifall något skulle hända. Det kan till exempel handla om överfallsförsäkring och egendomsförsäkring.



14. Bygg relationer

Bygg starka relationer med dina leverantörer, gäster, lokalsamhället och företag. Bra leverantörsrelationer kan ge dig bättre priser och kvalitet på varor. Kundlojalitet kan skapas genom utmärkt service och konsekvent kvalitet. Engagemang i lokalsamhället kan stärka ditt varumärke och skapa goodwill. Du har också bara att vinna på att ha goda relationer med andra företag.

- **Kundservice:** Sträva alltid efter att ge utmärkt kundservice.
- **Belöningsprogram:** Skapa ett belöningsprogram för återkommande gäster.
- **Evenemang och specialerbjudanden:** Anordna regelbundna evenemang och erbjud specialerbjudanden för att hålla kunderna engagerade.
- **Relationer med leverantörer:** Skapa bra relationer med dina leverantörer, det kan resultera i allt från bättre priser och bättre kvalitet till snabbare leveranser av de varor du köper in.
- **Relationer med företag:** Att skapa kontakt med företag kan till exempel ge möjligheten till catering eller att företagsevent bokas in på din restaurang.





15. Hantera utmaningar

Utmaningar kommer att uppstå, hur duktig du än är på att planera. Det kan handla om allt från ekonomiska svårigheter till personalproblem eller förändringar i marknaden. Var flexibel och lösningsorienterad och använd dina nätverk för råd och stöd. Tänk på att varje utmaning också är en möjlighet att lära och förbättra.

En fördel med Onslips kassasystem är att det finns tilläggstjänster som gör att du och din personal snabbt kan anpassa er efter olika situationer. Under covid var det till exempel många som kopplade på en restaurangapp till kassan på grund av alla restriktioner. Appen gjorde det möjligt att bedriva försäljning genom take-away på ett effektivt sätt vilket uppskattades då gästerna inte behövde trängas i restauranglokalen.



16. Fokusera på hållbarhet

Många gäster blir allt mer medvetna kring hållbarhet och ställer det som krav. Genom att satsa på miljövänliga alternativ bidrar du inte bara till en bättre värld, utan du kan också locka en medveten kundgrupp. Välj lokala och ekologiska råvaror när det är möjligt, minska matsvinnet och använd miljövänliga förpackningar. Detta kan också förbättra ditt varumärkes rykte och ge konkurrensfördelar.

- **Lokala råvaror:** Lokala råvaror är både bättre för miljön och kan gynna lokala leverantörer.
- **Minska matsvinnet:** Att erbjuda olika storlekar på portionerna eller fråga om gästerna vill ta med en matlåda med överbliven mat är två förslag på hur du kan minska restaurangens matsvinn.
- **Miljövänliga förpackningar:** Engångsmatlådor och tryck kan till exempel serveras i återanvändbara förpackningar. Idag finns det också många mer miljövänliga material att använda istället för plast.



17. Utvärdera och förbättra

Efter att din restaurang har varit igång ett tag är det viktigt att du tar dig tid att utvärdera hur det går. Samla in feedback från gäster och personal för att identifiera områden som kan förbättras. Använd denna information för att justera din verksamhet och fortsätta att utvecklas. Genom att kontinuerligt utvärdera och förbättra ditt upplägg kan du säkerställa långsiktig framgång.

- Feedback: Lyssna på feedback från kunder och personal. Använd den för att förbättra verksamheten.
- Personalmöten: Håll regelbundna möten med personalen för att diskutera förbättringar och lösa problem.
- Fortbildning: Uppmuntra kontinuerlig utbildning och utveckling för personalen.
- Analys av försäljning: Analysera försäljningsdata för att förstå vilka rätter som är mest populära och lönsamma.





- Läs av kassasystemet: I Onslips kassasystem kan du ta del av data och nyckeltal för att se hur din verksamhet presterar och för att få en bättre bild av hur du ska kunna utveckla restaurangen. [Lär dig mer om nyckeltal för restauranger.](#)
- Trender och anpassning: Håll dig uppdaterad med branschtrender och var beredd att anpassa dig.

[Läs fler tips om att öka lönsamheten på din restaurang.](#)





Det hårda arbetet börjar nu!

Att öppna restaurang kräver noggrann planering, budgetering och hårt arbete. Genom att följa denna guide och hålla fokus på dina mål kan du skapa en framgångsrik verksamhet. Glöm inte att kontinuerligt anpassa och förbättra ditt koncept för att möta kundernas behov och trenderna i branschen.

En sista sak att komma ihåg; glöm inte att njuta av resan. Lycka till med äventyret att starta restaurang!

