

کلمه کلیدی کانونی	مراحل راه اندازی کافی شاپ
کلمات کلیدی	
توضیحات متا	شما اگر نتوانید مدیریت کافی شاپ خود را به درستی انجام دهید نمی توانید کافی شاپ موفق و سوددهی داشته باشید. همچنین قبل از راه اندازی کافی شاپ باید تمامی مراحل راه اندازی کافی شاپ را طی کنید تا در آینده با مشکلی مواجه نشوید.
عنوان سئو	مراحل راه اندازی کافی شاپ

در تمامی کافی شاپها قوانین و استانداردهایی وجود دارد که کارمندان باید آنها را رعایت کنند، از نحوه ایستادن تا نوع قراردادن ظروف و سفارش گرفتن. انجام هر کدام از این کارها اصول خود را دارد که در فرهنگهای مختلف با یکدیگر تفاوتهایی دارند. اگر شما به فکر این افتاده اید که یک کافی شاپ راه اندازی کنید، در این مقاله می توانید با اصول مدیریت کافی شاپ و همچنین مراحل راه اندازی کافی شاپ آشنا شوید.

اصولی که هر کافهداری برای مشتری مداری بهتر باید آنها را رعایت کند

نوع برخورد با مشتریان: در این مرحله مدیریت کافی شاپ باید به کارمندان خود آموزشهای لازم را داده باشد تا زمانی که مشتریان وارد کافی شاپ می شوند باید به گونه ای با آنها برخورد شود که مشتریان احساس صمیمیت و اطمینان نسبت به حضورشان در کافی شاپ داشته باشند.

Fresh SEO



نحوه سفارش گرفتن: یکی از مهم‌ترین اصول کافه‌داری و مدیریت کافی شاپ، نحوه سفارش گرفتن از مشتریان است. شما به عنوان مدیریت کافی شاپ باید به کارمندان و باریستاها خود توضیح دهید که در هنگام گرفتن سفارش از مشتریان، برطبق جنسیت و سن آنها پیشنهادهایی بدهند به صورتی که لحن نیز بسیار مناسب باشد. به‌عنوان مثال زوج جوانی به کافی شاپ شما آمده‌اند؛ شما بعد از خوش‌آمدگویی ابتدا باید سفارش خانم را بگیرید سپس اقدام به گرفتن سفارش آقا بکنید.

نحوه تحویل دادن سفارش: بعد از اینکه سفارش‌های مشتریان را دریافت کردید سعی کنید سفارش‌ها را به نوبت تحویل دهید در غیر این صورت باعث ایجاد احساس بد در مشتریان خواهید شد و ممکن است مشتریان به نحوه کار شما اعتراض کنند. همچنین به این موضوع نیز دقت کنید که در هنگام تحویل سفارش، سفارش هر مشتری را جلوی خودش قرار دهید.

شرح وظایف مدیر کافه

مدیریت کافه شاپ شخصی است که مسئولیت تمامی کارهای یک کافه شاپ را برعهده دارد. این کارها شامل نظارت بر کارکنان، برنامه‌ریزی ساعت کار، واگذاری وظایف به کارکنان و... است.

وظایف یک مدیر کافه به طور کلی به صورت زیر است:

- مدیریت کارمندان
- برنامه‌ریزی برنامه‌های کاری کارمندان و تقسیم وظایف
- حصول اطمینان از وجود کافی مواد غذایی و مواد اولیه مورد نیاز
- مدیریت نحوه سرویس دهی به مشتریان
- آموزش کارمندان جدید

شرح وظایف کارکنان کافه شاپ

کافی شاپ دارای کارکنان مختلفی است که هر کدام وظایفی را برعهده دارند. در ادامه کارکنان کافه شاپ را همراه با وظایف آنها ذکر می‌کنیم.

باریستا: کسی است که وظیفه آماده کردن اسپرسو و همچنین نوشیدنی‌های گرم دیگر را برعهده دارد.

Fresh SEO



بارتندر: بارتندر را اغلب با کلماتی مانند بارمید، بارمن، بارچف و... نیز صدا می‌کنند. وظیفه این شخص این است که نوشیدنی‌های غیرالکلی و الکلی را برای مشتریان آماده کند. البته به خاطر اینکه سرو نوشیدنی‌های الکلی در ایران مجاز نیست، این شخص مسئول آماده‌سازی نوشیدنی‌های خنک را برعهده دارد.

ویتر: ویتر یا سالن‌دار به کسی گفته می‌شود که وظیفه ارتباط با مشتریان و دریافت سفارش از آنها را برعهده دارد. با توجه به اینکه ویتر به طور دائم با مشتریان کافه برخورد دارد باید بسیار خوش صحبت و خوش خنده باشد و به ظاهر خود اهمیت زیادی بدهد. همچنین سالن‌دار یا همان ویتر باید به منو و موارد مربوط به آن تسلط کامل داشته باشد تا زمانی که مشتریان سوالی پرسیدند بتواند به آنها جواب مناسبی بدهد.

باسبوی(نیروی خدماتی): وظیفه باسبوی‌ها این است که زباله‌های کافه را جمع کند همچنین تمیز کردن محیط کافی شاپ و ظروف نیز از وظایف باسبوی‌ها است.

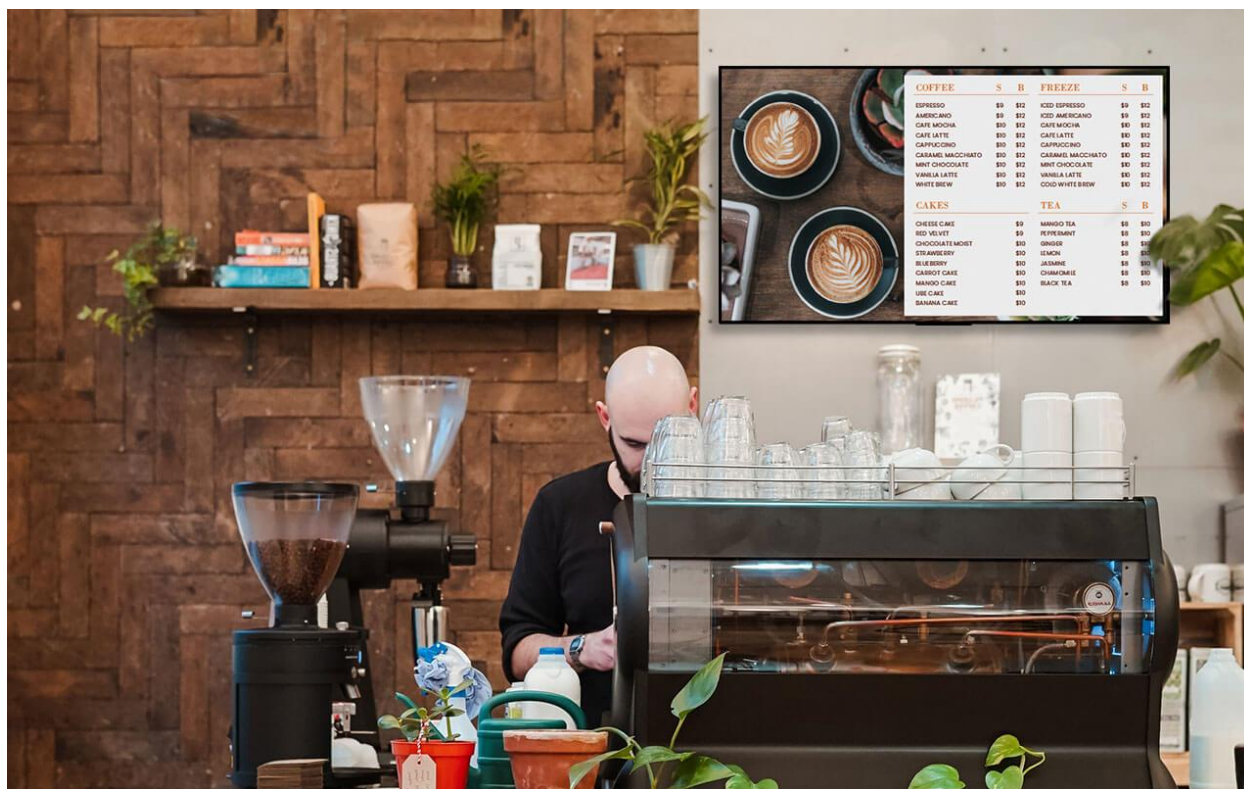
نکته: شما به عنوان مدیریت کافی شاپ برای اینکه بتوانید بهترین خدمات را در اختیار مشتریان خود بگذارید باید بهترین کارمندان را استخدام کنید.

سود کافی شاپها و راهکارهایی برای افزایش سوددهی

میزان سودی که از یک کافی شاپ بدست می آید به عوامل مختلفی بستگی دارد. در کافهها نمی توان فقط با فروش قهوه به سود آنچنانی رسید بلکه باید منو کافه را متنوع تر کنید تا به یک سود منطقی برسید. اگر بخواهیم درآمد یک کافه متوسط را بررسی کنیم بعد از کسر هزینه های جاری اعم از حقوق کارکنان و خرید مواد اولیه، بین ۱۵ الی ۳۰ میلیون برای شما باقی می ماند. در ادامه ترندهایی برای افزایش درآمد کافی شاپها را برای شما بیان می کنیم.

داشتن منوی قوی و متمایز از سایر کافهها: اولین کاری که برای افزایش سود کافی شاپ خود باید انجام دهید این است که منوی قدیمی خود را جمع کنید و از منوی استفاده کنید که بسیار قوی و با منوی سایر کافی شاپها تفاوت داشته باشد. سعی کنید با خلاقیتی که دارید منوی خود را با طعمها و سلیقه های مختلف کامل کنید تا بتوانید مشتریان با هر سلیقه ای را راضی نگه دارید. برای بهتر شدن کارتان نیز می توانید از نظرات مشتریان استفاده کنید.

Fresh SEO



برندسازی: معروفیت برند شما تاثیر زیادی در جذب مشتری دارد. شما می‌توانید با برندسازی و تبلیغ آن در مکان‌های مختلف و همچنین شبکه‌های اجتماعی مشتریان و سود خود را چندین برابر کنید.

بهره‌گیری از یک باریستای حرفه‌ای: هیچ وقت در انتخاب باریستا عجله نکنید. استفاده از یک باریستای حرفه‌ای می‌تواند تاثیر زیادی در امر سوددهی کافی شاپ شما داشته باشد. شما اگر از یک باریستای امروزی استفاده کنید می‌توانید با استفاده از متدهای جدید دم کردن قهوه مشتریان خود را افزایش دهید.

استفاده از قیمت‌های مقرون به صرفه: چیزی مثل قیمت خوب وجود ندارد که بتوانید با استفاده از آن سود کافی شاپ خود را افزایش دهید. شما با مقرون به صرفه کردن قیمت‌های کافی شاپ خود می‌توانید آنهایی که عاشق قهوه و یا دورهمی دوستانه در یک مکان زیبا و دنج هستند را جذب کنید.

استفاده از نوشیدنی‌های فصلی: اگر در کافی شاپ خود مداوم از چند نوشیدنی یکسان و قدیمی استفاده می‌کنید به این فکر نکنید که بتوانید مشتریان خود را افزایش دهید و مشتریان قدیمی خود را نگه دارید؛ زیرا مشتریان

شما پس چندین ماه استفاده از یک نوشیدنی و منوی ثابت، انگیزه کمی برای برگشت به کافی شاپ شما خواهند داشت. شما می توانید با ارائه نوشیدنی‌های و خوراکی‌های فصلی انگیزه ماندن مشتریان قدیمی خود را افزایش دهید و زمانی که مشتریان جدیدی نیز به کافی شاپ شما می‌آیند آنها را نیز با استفاده از این منوی فصلی سورپرایز کنید تا تبدیل به مشتری دائم شما شوند.



استفاده از هدایا و نمونه‌های رایگان: تمامی افراد هدیه را دوست دارند پس نیازی به گفتن نیست که مدیریت کافی شاپ می‌تواند با استفاده از نمونه‌های رایگان و هدیه‌ها مشتریان خود را افزایش دهد. به عنوان مثال مسابقه‌ای ترتیب دهید و جایزه‌ای درخور مشتریان خود برای آن تعیین کنید و یا اینکه می‌توانید بعد از اینکه مشتری سفارش خود را میل کرد و در هنگام تسویه صورتحساب، در بسته‌بندی‌های شیک و زیبا دانه‌های قهوه و یا هرچیز دیگری که در کافی شاپ دارید را به صورت رایگان به مشتری بدهید.

سبک‌های کافهداری و مدیریت آن

شما به عنوان مدیریت کافی شاپ باید با انواع سبک‌های کافهداری آشنا باشید. در اینجا دو تا از مهم‌ترین سبک‌های مدیریت کافی شاپ را برای شما بیان می‌کنیم.

غذا محور: مدیریت کافی شاپ در این سبک تمام تلاش خود را در ارائه بهترین غذاها و نوشیدنی‌ها گذاشته است و تلاش دارد با استاندارد کردن منو مشتریان خود را افزایش دهد.

طراحی و دکور محور: در این سبک مدیریت کافی شاپ تمام تلاش خود را در دکور و طراحی کافی شاپ گذاشته است و سعی دارد با ارائه مکانی زیبا مشتریان خود را افزایش دهد.

نکته: بهتر است از هر دو سبک در کافی شاپ خود استفاده کنید تا علاقمندان هر دو سبک را به مشتری کافی شاپ خود تبدیل کنید.

مراحل راه‌اندازی کافی شاپ

از کنار هر کافی‌شاپی رد شوید به احتمال زیاد مملو از مشتریانی خواهد بود که از نوشیدن قهوه، اسپرسو، لاته، چای و انواع شیرینی‌ها و غذاهای لذیذ دیگر لذت می‌برند. سرو قهوه‌ها و میان‌وعده‌های با کیفیت در یک فضای مد روز و آرام و دنج یک مدل تجاری بسیار موفق است که استارباکس پیشگام آن است. الان که با اصول مدیریت کافی شاپ آشنا شدید وقت آن است که مراحل راه‌اندازی کافی شاپ را بیاموزید.

برای راه‌اندازی کافی شاپ سه گزینه پیش روی دارید:

مدل فرانشیز

در این مدل در ازای پرداخت حق فرانشیز، در مکانی که توسط ارائه دهنده فرانشیز انتخاب شده است حق استفاده از نام آن برند و فعالیت تحت لیسانس آن برند را خواهید داشت. به عنوان مثال در حال حاضر کافه ویونا این قابلیت را دارد که با آن وارد همکاری شده و کافی شاپ خود را تحت برند ویونا راه‌اندازی کنید.

خرید یک کافی شاپ واگذاری شده

این شیوه، روش دیگری برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار کافی شاپ است. با این وجود یافتن کافی شاپی سودآور کار ساده‌ای نیست.

راه اندازی کافی شاپ از صفر

این گزینه نیازمند تلاش زیادی است؛ اما بیشترین انعطاف‌پذیری و بهترین پتانسیل را برای به حداکثر رساندن سود دارد.

شرایط راه اندازی کافی شاپ

داشتن محل کسب به مساحت حداقل ۲۰ متر مربع

محل کسب معرفی شده باید سند مالکیت یا اجاره‌نامه عادی و محضری داشته باشد تا پروانه‌ی کسب صادر شود. همچنین نزدیک آرایشگاه زنانه و دبیرستان دخترانه نباشد!

مدارک لازم برای افتتاح کافی شاپ

- احراز تابعیت جمهوری اسلامی ایران
- ارائه سند مالکیت شامل یکی از موارد زیر:
 - اجاره‌نامه رسمی یا عادی
 - بنچاق
 - مبایعه‌نامه
 - حکم قطعی دادگاه مبنی بر الزام تنظیم اجاره‌نامه
 - رسید معتبر پرداخت اجاره‌بها
- ارائه قرار دادهای منعقدشده بین متقاضی پروانه کسب با ادارات و سازمان‌های دولتی
- اصل و فتوکپی تمام صفحات شناسنامه (۲ نسخه)
- اصل و کپی کارت ملی (۲ نسخه)
- ارائه آخرین مدرک تحصیلی
- ارائه سوابق کاربری تجاری یا اداری یا کارگاهی محل کسب (عوارض مشاغل و کسب و پیشه)
- کسب رضایت مالک به منظور تغییر شغل
- گواهی پایان خدمت نظام وظیفه
- ۱۲ قطعه عکس ۳×۴ جدید
- کدپستی ۱۰ رقمی واحد صنفی (کپی قبض تلفن واحد صنفی)

- در صورت داشتن پروانه کسب قبلی، ارائه فتوکپی جواز کسب
- در صورت موروثی بودن ملک، ارائه رضایت محضری سایر وراثت به همراه اصل و فتوکپی شناسنامه ورثه و اصل و فتوکپی گواهی حصر وراثت

هزینه‌های مجوز کافی شاپ

گرفتن مجوزهای مناسب یکی از خسته‌کننده‌ترین مراحل راه‌اندازی کافی شاپ است. هرچه از ابتدا آگاهی بیشتری از این قوانین داشته باشید وضعیت بهتری خواهید داشت.

قبل از هر کاری لازم است پروانه‌ی کسب و مجوزهای لازم را کسب کنید، گرچه بسته به شهر شما ممکن است مدارک و مراحل کار متفاوت باشد. نخست باید به اتحادیه صنف بستنی، آبمیوه و کافی شاپ رفته و پرونده تشکیل دهید. بعد از صدور پروانه کسب لازم است نامه‌های امکان، بهداشت، بیمه و دارایی را ضمیمه پرونده خود کنید. هزینه مجوز بهداشت چندین میلیارد نیست اما مجوز اتحادیه ممکن است تا حدود ۲ میلیون تومان برای ۵ سال برایتان آب بخورد.

قیمت تجهیزات کافی شاپ

اگر کافی شاپی را از کسی خریداری کنید، دیگر به خرید تجهیزات نیازی ندارید. در غیر این صورت، مجبور خواهید بود که تمام تجهیزات ضروری را خریداری کنید و احتمالاً هزینه نصب آن را نیز پرداخت کنید. قیمت دستگاه‌های اسپرسو از ۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان، دستگاه‌های قهوه‌ساز از ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان و آسیاب اسپرسو نیز از ۸ تا ۵۰ میلیون تومان است. هزینه‌ها نیز به منوی شما بستگی دارد. به عنوان مثال، اگر علاوه بر کیک و قهوه، سایر مواد غذایی را نیز ارائه کنید، به یخچال، اجاق گاز و سیستم‌های تهویه قدرتمند احتیاج خواهید داشت.

قوانین کافی شاپ

شما پس از گذراندن تمامی مراحل راه‌اندازی کافی شاپ باید قوانین آن اتحادیه را نیز رعایت کنید تا در آینده با مشکل مواجه نشوید. این قوانین به صورت زیر هستند:

- زمان کار کافی شاپ‌ها از صبح‌ها ساعت ۸ یا ۹ صبح تا لغایت ۲۴ (۱۲ شب) است بعد از ساعات اعلام شده می‌توانند روشنایی کافه را خاموش کرده و به نظافت بپردازند.

- خانم‌ها اجازه ایستادن پشت کانتر فروش در کافی شاپ را ندارند.
- خانم‌هایی که تمایل به راه اندازی کافی شاپ دارند، لازم است فرد ذکوری را به عنوان مباشر به اتحادیه معرفی کنند.
- سرویس بهداشتی خانم‌ها و آقایان باید جدا باشد.
- نصب دوربین مدار بسته الزامی است.

و در آخر

شما به عنوان مدیریت کافی شاپ باید کارکنان خود را به نحوی آموزش دهید که در برخورد با مشتریان بسیار مهربان و خوش برخورد باشند. زیرا این خوش برخوردی است که کاری می‌کند تا مشتریان جدید شما به مشتریان دائم کافی شاپ شما تبدیل شوند.

Fresh SEO