

چند و چون ورود به کسب و کار فست فود

روای اشتهای مشتری حساب کنید!

امیر حسین
صلاحی
روزنامه‌نگار

کافی شاپ‌ها امروزه به مکانی تبدیل شده‌اند که افراد برای گذران وقت خود با دوستان یا برگزاری جلسات مختلف در آن زمان خود را سپری می‌کنند؛ همان نقشی که قهوه خانه‌ها در گذشته ایفا می‌کردند و محلی برای همنشینی افراد بودند. در دنیای مدرن امروز که ارتباطات گسترده عظیم تری را در بر گرفته نیاز به چنین مکان‌هایی بیش از پیش احساس می‌شود و راه اندازی کافی شاپ را به یکی از مشاغل جذاب که با اندکی هوشمندی و خلاقیت در آمد خوبی را نیز به همراه دارد تبدیل کرده است.



خوراکی‌ها به عنوان نیاز غذایی انسان که یکی از نیازهای اولیه اوست از اجزای مهم سبد خرید مردم به شمار می‌روند و می‌توان گفت حتی در شرایط نه چندان خوب اقتصادی میزان قابل قبولی از تقاضا را دارند. راه اندازی کسب و کار غذایی نیز به همین دلیل همواره یکی از ایده‌هایی است که افراد برای شروع کار خود به آن می‌اندیشند اما این که تا چه حد در فعالیت خود موفق شوند و پیشرفت کنند به میزان آشنایی آن‌ها با فضای کار و آمادگی شان در مواجهه با چالش‌های پیش روی این حیطه بستگی دارد. با ما در آشنایی با گام‌های راه اندازی فست فود همراه باشید.

بررسی تجربه فست فودهای موفق و شکست خورده

پیشنهاد ما این است که قبل از شروع کار تلاش کنید تا چالش‌های پیش روی این کسب و کار را بشناسید و صبر و توان خود را در مواجهه احتمالی با آن‌ها محک بزنید. برای این کار آشنایی با فست فودهای موفق و شکست خورده یکی از شیوه‌هایی است که به شما کمک می‌کند. به کارگیری روش‌هایی که دیگران را موفق کرده و اجتناب از آن چه نتیجه شکست را به همراه داشته است شما را به موفقیت در مسیرتان نزدیک تر می‌کند. گام ابتدایی در شروع کسب و کار بررسی میزان سرمایه است. به طور کلی برای راه اندازی رستوران فست فود باید هزینه خرید یا رهن و اجاره، دکوراسیون، لوازم آشپزی، حقوق سر آشپز و کارگران، هزینه آب، برق، گاز، تبلیغات، بازارابی، بیمه، مالیات و... را در نظر داشته باشید. بعد از تحقیق و آشنایی با علل موفقیت و شکست در کار و با توجه به سرمایه تان به سراغ تدوین یک برنامه جامع زیر نظر یک مشاور با تجربه بروید. این کار شما را به آن چه باید در هر دوره زمانی انجام دهید، راهنمایی می‌کند و از ناامیدی و سردرگمی در جریان کار باز می‌دارد.

مشتری شما کیست؟ مدارک مورد نیاز کسب مجوز چیست؟

انتخاب مخاطب هدف بعدی کار شماست. با این که امروزه اغلب مردم در هر گروه سنی و طبقه اجتماعی از فست فودها استفاده می‌کنند اما تمرکز بر نوعی مشتریان خاص و برنامه ریزی بر اساس سلاقی آن‌ها احتمال موفقیت شما را بالا می‌برد. پس از برنامه ریزی اولیه و انتخاب مخاطب هدف وقت آن است که مراحل قانونی را طی کنید تا مطمئن شوید برای شروع کسب و کار شما موانع قانونی وجود ندارد. با مراجعه به اداره اصناف راهنمایی‌های لازم برای مراحل قانونی کسب و کار مورد نظر خود و راه اندازی فست فود را دریافت خواهید کرد و به اداراتی که لازم است ارجاع داده خواهید شد. آزمایش عدم اعتیاد و عدم سوء پیشینه از الزامات شروع کار است که باید با مراجعه به مراکز بهداشت انجام دهید. مکانی که برای راه اندازی فست فود در نظر گرفته اید نیز باید

قدم بعدی
انتخاب مکان
مناسب است.
برای این کار
تا حد امکان
مکان‌های شلوغ
در نزدیکی
بازار، دانشگاه
یا مدارس را
انتخاب کنید.
همچنین به
قیمت رهن و
اجاره مکان و
تناسب آن با
طبقه درآمدی
مشتریان خود
توجه کنید زیرا
انتخاب مکان
و هزینه‌های
مربوط به آن به
نوعی مهم‌ترین
هزینه کسب و
کار شما به شمار
می‌رود

شرایط بهداشتی خاصی داشته باشد که از طرف اداره بهداشت مورد بررسی قرار خواهد گرفت. در عین حال مکان مدنظر شما باید از طرف اداره دارایی از نظر پرداخت عوارض و دیگر شرایط مربوط بررسی و تایید شود. در نتیجه طی مراحل قانونی کار، گذر شما به اداره دارایی نیز خواهد افتاد. پس از طی مراحل لازم از طرف اداره اصناف، دوره‌های آموزشی برگزار خواهد شد و شما طی این دوره‌های فشرده با اطلاعات لازم برای کسب و کار آشنا می‌شوید.

فست فود، کجا بهتر جواب می‌دهد؟

قدم بعدی انتخاب مکان مناسب است. برای این کار تا حد امکان مکان‌های شلوغ در نزدیکی بازار، دانشگاه یا مدارس را انتخاب کنید. همچنین به قیمت رهن و اجاره مکان و تناسب آن با طبقه درآمدی مشتریان خود توجه کنید زیرا انتخاب مکان و هزینه‌های مربوط به آن که به نوعی مهم‌ترین هزینه کسب و کار شما به شمار می‌رود، روی نوع و قیمت منوی شما تاثیرگذار خواهد بود. قدم بعدی زیر نظر گرفتن رقبا در محدوده فعالیت تان است. بهتر است که در ابتدا به صورت محلی فکر کنید و بلند پروازی را کنار بگذارید. درصد خیلی کمی از رستوران‌ها در یک شهر آوازه دارند و گرنه بیشتر رستوران‌ها فقط در یک منطقه خاص شناخته شده هستند. پس از آن که مکان رستوران خود را انتخاب کردید، تمام رقبای کوچک و بزرگ خود را در شعاع حداقل یک کیلومتری بررسی کنید. برای شروع باید بهترین باشید در غیر این صورت دلیلی برای انتخاب شما در برابر رقبای با تجربه و جا افتاده شما

نیست. برای بررسی رقبا عواملی مانند کیفیت غذا، قیمت غذا، تعداد مشتری‌ها، دکور، سرویس و... را بررسی کنید. تشخیص نوع رستوران رقیب در بررسی رقبا بسیار مهم است، به عنوان مثال یک رستوران ایتالیایی برای یک رستوران فست فود رقیب جدی نیست زیرا مخاطب هدف آن‌ها متفاوت است به همین دلیل باید رستوران‌هایی را مورد بررسی قرار دهید که دارای مخاطب هدف و کلاس کار یکسان باشند. طراحی دکوراسیون محل کار شما نیز از عواملی است که بر جذب مشتریان و ایجاد حس خوب در آن‌ها تاثیر گذار است. سعی کنید در این کار سلیقه مردم منطقه و البته میزان بودجه مشتریان را در نظر بگیرید. گاهی راه اندازی یک فست فود با دکوراسیون لوکس در منطقه‌ای کم درآمد مشتریان شما را از حضور و خرید از شما می‌ترساند. برای تسریع روند کار و جذب مشتری بازارابی و تبلیغات اهمیت بسیار زیادی به ویژه در ابتدای کار دارد. این کار باید متناسب با مخاطب هدفی باشد که انتخاب کرده اید. به عنوان مثال اگر شما در محدوده بازار فعالیت می‌کنید، می‌توانید به فروش محصولات خود به صورت بسته‌ای و مقرون به صرفه اقدام کنید یا اگر مخاطب خود را خانواده‌ها می‌دانید از ایده‌هایی همچون دادن کادو به کودکان استفاده کنید تا دفعات بعد کودکان سبب حضور خانواده‌هایشان در فست فود شما شوند. همچنین از پخش تراکت و راه اندازی کمپین‌های تبلیغاتی در شبکه‌ها و کانال‌های اجتماعی پربازده غافل نشوید تا هر چه سریع‌تر مشتریان را با خود آشنا کنید و سرمایه اولیه خود را برگردانید.

آس برگر

کیفیت چیزی است که گاهی با رشد یک مجموعه رنگ می‌بازد و به فراموشی سپرده می‌شود.

ما سعی کرده‌ایم تا حداکثر توانمان را در حفظ کیفیت و البته طعم و رنگ غذای مان صرف کنیم. اگر هوس کردید یک همبرگر خوشمزه و سالم بخورید حتما سوری به آس برگر بزنید. آس برگر یک نام معتبر و با سابقه است که دو شعبه فعال دارد.

شعبه یک مادر خیابان قاضی طباطبایی، تقاطع شهید صادقی و شعبه دوم در بولوار وکیل آباد، نبش بولوار دانش آموز میزبان قدم دوم شماست. طعم واقعی برگر را با ما تجربه کنید.



اتفاقات خوب در راه است...