

راهنمای راه اندازی کترینگ و چگونگی فعالیت به عنوان یک کترینگ موفق

فوت و فن یک کسب و کار خوشمزه

امیر حسین
صلاحی
روزنامه نگار

اگر دستپخت خوبی دارید، احتمالا تا به حال بارها با پیشنهاد راه اندازی کترینگ از سوی اطرافیانتان مواجه شده و آن را نه به عنوان تشویق به راه اندازی کسب و کار بلکه به عنوان نمونه ای از شکرگزاری و تمجید به حساب آورده اید اما در واقع شما می توانید با کمی ریسک و صرف زمان به این پیشنهاد به طور جدی تر بیندیشید و در کنار لذت بردن از پخت و پز از آن کسب درآمد کنید. البته فراموش نکنید که این کار نیز به برنامه ریزی، حرکت بر طبق اصول و قواعد مربوط به این کسب و کار و البته آمادگی برای رو به رو شدن با چالش های احتمالی آن نیاز دارد. در این مطلب سعی کرده ایم به شیوه ای روان شما را با مراحل راه اندازی کسب و کار کترینگ آشنا کنیم. با ما همراه باشید.



کترینگ، سنتی یا فست فودی؟

اولین قدم در راه اندازی کسب و کار کترینگ انتخاب نوع کترینگ است. شما باید با توجه به علایق، توانمندی ها و البته نگاه اقتصادی تان یکی از دو نوع کترینگ سنتی یا فست فودی را برای کار خود انتخاب و برنامه ریزی های خود را آغاز کنید. البته امروزه کترینگ هایی نیز وجود دارند که هر دو نوع منو را در دستور کار خود دارند اما به طور کلی فعالیت تخصصی تر در یکی از این دو زمینه احتمال موفقیت بیشتری را برای شما به ارمغان خواهد آورد.

۲ مسیر برای راه اندازی کترینگ

گام بعدی تامین هزینه ها و برنامه ریزی مالی برای کار است. برای راه اندازی کترینگ شما با هزینه هایی از جمله هزینه مکان، تجهیزات آشپزی، مواد اولیه، دستمزد کارکنان و امور مربوط به تبلیغات و بازاریابی رو به رو هستید و تامین سرمایه اولیه به خصوص تا زمانی که شناخته نشده و به اصطلاح به سود نرسیده اید یکی از مهم ترین موضوعات است.

شما برای این کار می توانید با یک سرمایه گذار وارد همکاری شوید و به صورت مشارکتی کسب و کار خود را آغاز کنید. راه دیگر نیز این است که وام بگیرید و با برنامه ریزی و حساسیتی دقیق توان بازپرداخت اقساط را برای خود ایجاد کنید.

راه اندازی کترینگ در چه مکانی؟

بعد از این که منبع مالی مورد اطمینانی را برای کار خود یافتید باید به دنبال مکانی برای راه اندازی آشپزخانه باشید. این که در چه نقطه ای از شهر کترینگ را تاسیس کنید، اهمیت بسیاری دارد و تاثیر زیادی بر جلب مشتری و آینده کسب و کار شما خواهد گذاشت. توجه به دسترسی مکان و وجود ادارات یا مراکز تجاری بزرگ احتمال موفقیت شما را بالا می برد. تهیه تجهیزات آشپزخانه شامل گاز، ظروف آشپزی، فر، یخچال و فریزر، کباب پز و... گام بعدی است که باید با توجه به میزان سرمایه اولیه و البته برنامه ریزی مالی تان یکی از راه های خرید یا اجاره آن ها را انتخاب کنید.

مجوزهای راه اندازی کترینگ

قدم بعدی گرفتن مجوزهای لازم برای راه اندازی کترینگ است.

گرفتن پروانه کسب، دریافت مجوز از اداره بهداشت منطقه و آگاهی از نکات بهداشتی و قوانین فعالیت در قالب کترینگ از ملزوماتی است که برای شروع کار باید به آن توجه کنید تا با مشکل مواجه نشوید. طراحی دکوراسیون کترینگ گام بعدی است که باید به آن توجه کنید. ممکن است به این بیندیشید که کترینگ صرفا به تهیه غذا می پردازد و صرف هزینه برای طراحی ضرورت و البته توجه اقتصادی ندارد اما باید بگوییم که این تصور غلط است. در واقع هر چه دکور بیرونی و البته داخلی که مشتری برای سفارش غذا با آن مواجه می شود، زیباتر و باسلیقه تر باشید بر تصور او از کیفیت غذا و سطح کاری شما تاثیر گذار است.

منوی کترینگ چه باشد؟

قدم بعدی تهیه منوی کترینگ است. منو، مشتریان را با زمینه کاری شما و البته قیمت گذاری هایتان آشنا می کند. هر چه منو متنوع تر و جذاب تر طراحی شود و در آن پیشنهادهای ویژه روزانه گنجانده شود، تاثیر بیشتری بر مشتریان خواهد گذاشت.

قیمت گذاری ها نیز باید بر اساس هزینه ها و البته نرخ معمول رقبا صورت بگیرد.

شما می توانید با توجه به هزینه طبخ هر غذا، درصد مشخص و منصفانه ای را به عنوان سود در نظر بگیرید تا مشتریان به دلیل قیمت بالا از مراجعه به شما و سفارش غذا صرف نظر نکنند.

تحويل به مشتری، چگونه؟

یکی از مهم ترین مزیت های کترینگ ها سرعت رساندن غذا به مشتریانی است که به صورت غیر حضوری سفارش خود را ثبت می کنند.

شما باید با توجه به برنامه ریزی مالی تان تعداد مشخصی پیک موتوری را برای این کار استخدام و بر اساس آن دامنه سرویس دهی خود را تعیین کنید. اگر بخواهید با تعداد پیک کم، وسعت مکانی زیادی را پوشش بدهید، امکان نارضایتی از غذا بالا خواهد رفت و مشتریان برای دفعات بعد به شما مراجعه نخواهند کرد.

نیروی کار مورد نیاز برای کترینگ

استخدام نیروهای مجرب برای کترینگ قدم بعدی و نیز یکی از مهم ترین مراحل موثر در کیفیت غذا و آینده شغلی شماست. سودآوری و موفقیت کترینگ شما در گرو داشتن تیمی حرفه ای شامل آشپز حرفه ای، مسئول خرید دقیق، حسابدار زیرک و پرسنل کاربلد است. برای راه اندازی کترینگ با متوسط ۱۰۰ غذا در طول روز شما به یک سرآشپز مجرب به همراه دو کمک آشپز نیاز دارید.

همچنین باید نیرویی را برای پاسخ گویی به تماس ها و ثبت سفارش ها در محل استخدام کنید. بعد از این که کترینگ خود را افتتاح کردید، باید خود را به مشتریانان معرفی و از آن ها دعوت کنید که از خدمات شما استفاده کنند.

تبلیغات و بازاریابی، روشی است که به شما کمک می کند برای کترینگ خود تبلیغات انجام دهید و مشتریان را از وجود کسب و کار خود مطلع کنید. برای موفقیت در راه اندازی کترینگ باید همیشه به تبلیغات موفق و حرفه ای فکر کنید. تبلیغات کترینگ شما باید جذاب و حرفه ای انجام شود تا تمایز شما را با دیگر کترینگ ها نشان دهد. برای تبلیغات و بازاریابی کترینگ خود می توانید از شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، تبلیغات چاپی، تبلیغات گوگل، بازاریابی ایمیلی و... استفاده کنید تا کترینگ خود را به مشتریانان معرفی کنید.

