



راهنمای راه اندازی کسب و کاری خوراکی بر پایه مرغ و آرد سوخاری

چگونه سراغ کنتاکی برویم؟

امیرحسین
صلاحی
روزنامه‌نگار

کنتاکی به عنوان غذایی که پیشینه‌ای نه چندان طولانی در تاریخچه غذایی ایران دارد و برای اولین بار در سال ۱۳۵۲ در ایران به فروش رسیده است به عنوان خوراکی خوش طعم و دوست داشتنی این روزها طرفداران زیادی پیدا کرده و به رقیب جدی فست فودها و پیتزافروشی‌ها تبدیل شده است. اگر شما هم به راه اندازی این کسب و کار فکر کرده اید اما با چند و چون مراحلش به اندازه کافی آشنا نیستید با ما همراه باشید.

تامین خوراک روزانه و رفع گرسنگی یکی از دغدغه‌های همیشگی انسان هاست که در هر شرایط زمانی، مکانی و اقتصادی باید برایش پاسخ مناسبی پیدا کنند. به همین جهت راه اندازی کسب و کارهایی که خوراک افراد را تامین می کند در شرایط مختلف، انتخابی مطمئن برای افرادی است که نمی خواهند ریسک بالایی را در موضوع جلب مشتری بپذیرند.

آزموده را آزمودن خطاست

قدم اول در هر کاری مشورت با افرادی است که پیش از شما در آن زمینه فعالیت کرده اند و با چم و خم آن کار به خوبی آشنایی دارند. بی شک بهره گیری از تجارب دیگران عواید زیادی در مسیر شغلی تان برای شما خواهد داشت. کاهش هزینه های اضافی، پایین آمدن میزان ریسک شکست و البته آشنایی با فوت و فن هایی دلیل موفقیت شماری از آن هاست. البته باید قبل از انتخاب مشاوران به میزان تخصص و موفقیت شان در زمینه ای که قصد مشاوره با آن ها را دارید دقت کنید و از افتادن در دام افراد شیادی که مراجعه شما به خودشان را وسیله ای برای سودجویی می پندارند خودداری کنید.

برای شروع چقدر سرمایه لازم است؟

قدم دوم تامین سرمایه لازم برای شروع کار است. شما برای راه اندازی یک کنتاکی نیاز به تامین مکان، لوازم پخت و پذیرایی، لوازم دکوراسیون، مواد اولیه و... دارید. می توان گفت مهم ترین و هزینه برترین موضوع، هزینه های رهن و اجاره مکان فعالیت است که با توجه به شهر و منطقه ای که انتخاب می کنید، متغیر است. همچنین در شرایط کنونی بازار املاک باید تلاش کنید در عین توجه به ملاک هایی که در ادامه راجع به این موضوع ذکر می کنیم به جست و جوی مکانی بپردازید که رهن و اجاره آن برای شما صرفه اقتصادی داشته باشد. هزینه لوازم پذیرایی نیز با توجه به برند و کیفیت محصولات مختلف متغیر است. به طور معمول شما برای فعالیت در این حرفه به دستگاه کاتر مرغ، دستگاه مرینتور (دستگاه مزه دار کننده مرغ)، دستگاه سرخ کن سوخاری، دستگاه سرخ کن سبب زمینی و گرمخانه مرغ سوخاری نیاز دارید که هزینه ای بین ۱۵۰ تا ۹۵۰ میلیون تومان برای شما خواهند داشت. همچنین هزینه های پذیرایی و دکوراسیون با توجه به وسعت مکان فعالیت و این که می خواهید به صورت بیرون بر یا متمرکز فعالیت کنید، بستگی دارد. هزینه تامین مواد اولیه هم باید در فهرست سرمایه مورد نیاز شما در نظر گرفته شود. تا حد امکان سعی کنید هزینه مواد اولیه را برای چند ماه اولیه فعالیت تان تامین کنید تا بتوانید پاسخ گوی نیازهای مختلف مشتریان خود باشید مخصوصا در ابتدای کار که محصول شما باید اطمینان آن ها را جلب کند. نیروی کار مورد نیاز شما هم که باید به آن ها دستمزد پرداخت کنید یکی دیگر از هزینه های شما محسوب می شود که با توجه به وسعت مکان و تعداد مشتریان هزینه متغیری را برای شما خواهد داشت.

کار کردن کجا جواب می ده؟

قدم بعدی که به دقت و هوشمندی بسیاری نیاز دارد، انتخاب مکان فعالیت تان است. این که می گوئیم انتخاب شما باید دقیق و هوشمندانه باشد، دلایل بسیاری دارد به عنوان مثال این که شما مکانی را انتخاب کنید که افرادی که در آن منطقه رفت و آمد دارند، با کنتاکی آشنا باشند و این غذا مطلوبیت خوبی برای آن ها داشته باشد بر میزان مشتری شما تاثیر بسزایی دارد. همچنین انتخاب مکانی که در گذرگاه های اصلی یا در نزدیکی مراکز تجاری یا آموزشی قرار دارد و پررفت و آمد محسوب می شود تفاوت زیادی با مکان های خلوت و بی رفت و آمد در میزان استقبال از کسب و کار شما دارد.

همچنین توجه به پاکیزگی منطقه و فاصله از محل هایی که منبع آلودگی به شمار می روند و بوی نامطبوعی را موجب می شوند، اهمیت زیادی را در تجربه مشتری از مراجعه به شما رقم خواهد زد. نکته قابل توجه دیگر در انتخاب مکان میزان رهن و اجاره ای

شما برای فعالیت در این حرفه به دستگاه کاتر مرغ، دستگاه مرینتور (دستگاه مزه دار کننده مرغ)، دستگاه سرخ کن سوخاری، دستگاه سرخ کن سبب زمینی و گرمخانه مرغ سوخاری نیاز دارید که هزینه ای بین ۱۵۰ تا ۹۵۰ میلیون تومان برای شما خواهند داشت. همچنین هزینه های پذیرایی و دکوراسیون با توجه به وسعت مکان فعالیت و این که می خواهید به صورت بیرون بر یا متمرکز فعالیت کنید، بستگی دارد



است که باید برای آن بپردازید. این که شما چه منطقه ای از شهر را برای فعالیت تان انتخاب کنید، وابستگی زیادی به سرمایه اولیه شما برای شروع و ادامه کار دارد و می تواند یکی از فاکتورهای مهم و ریسکستگي یا موفقیت شما در طول زمان شود. اخذ مجوزهای لازم قدم بعدی است. شما برای شروع کارتان به مجوز اداره بهداشت، مجوز دارایی و پروانه فعالیت نیاز دارید. باید با ارائه مدارک لازم از قبیل گواهی عدم اعتیاد و سوء پیشینه و همچنین تامین شرایط مدنظر ادارات و مراکز مرتبط مجوزهای لازم را دریافت کنید.

منوی جذاب و تبلیغات هوشمندانه

بعد از این که این مراحل را به دقت طی کردید، نوبت به تهیه منو و آغاز فرایند کارتان است. تا می توانید سعی کنید منوی جذاب به مشتریان خود ارائه دهید. منوی قدرتمند نشان از توانایی و اصالت شما در کارتان دارد. انتخاب محصولاتی که مشتریان اقبال خوبی به آن ها دارند و همچنین ارائه پیشنهادهای ویژه به طبقه های مختلف مشتریان می تواند توجه مشتریان را هر چه بیشتر به شما جلب کند. بعد از تهیه منو نیز نوبت می رسد به تبلیغات و جلب مشتری. مقوله تبلیغات مخصوصا در ابتدای کار از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

این که در ابتدای کار و در مراسم افتتاحیه کسب و کارتان چه تعداد مشتری به شما مراجعه کنند، تاثیر بسیار زیادی بر ادامه کار و میزان مشتریان شما در آینده دارد. سعی کنید با ارائه پیشنهادهای ویژه برای افتتاحیه و معرفی خود در رسانه های

معتبر محلی که مردم به آن ها اعتماد دارند به جلب مشتری بپردازید. شک نکنید که برای کسب و کارهای غذایی تبلیغات دهان به دهان تاثیر بسیار زیادی در استقبال مردم از شما خواهد داشت و به همین دلیل باید بتوانید در اولین گام با تعداد خوبی از مشتریان کار خود را آغاز کنید و با کیفیت بالایی که ارائه می کنید مشتریان اولیه خود را به سفیران برند خود در جامعه تبدیل کنید. همچنین ادامه فرایند تبلیغات با توجه به عنصر هوشمندی و استفاده از رسانه های معتبر می تواند شما را به برندی آشنا در ذهن افراد جامعه مدنظر تان تبدیل کند. این موضوع که نام آشنا و شناخته شده تا چه حد در ذهن مخاطبان تاثیر گذار است، در مبحث روان شناسی تبلیغات به صورت کامل اثبات شده و شما برای این که از این مزیت برخوردار شوید باید در ابتدا خود را به جامعه وسیع مخاطبان بشناسانید و بعد با رعایت اصول کاری و ارائه کیفیت بالا در ذهن آن ها ماندگار شوید.

برای دخل و خرج تان برنامه داشته باشید

گام پایانی و بسیار تاثیر گذار در پایداری کسب و کار شما مدیریت فرایند مالی است. کسب و کار غذایی از آن دست مشاغل است که تمرکز بالایی بر پول نقد دارد و همین عامل توجه بسیار بالایی را در موضوعاتی از قبیل تعیین سود و مدیریت هزینه ها دارد. تلاش مستمر در جهت کنترل دخل و خرج و ارائه محصولات با کیفیت با قیمت منصفانه نیازمند برنامه مالی منظمی است که شما را در برهه های مختلف زمانی راهنمایی کند تا بتوانید در کنار سودآوری، با ارائه قیمت های دقیق مشتریان خود را حفظ کنید.