

CHIẾN LƯỢC KINH DOANH QUÁN CAFE

Bạn nên biết rằng ý tưởng không phải là yếu tố quyết định dẫn đến thành công trong việc kinh doanh một quán cafe. Việc kinh doanh còn phụ thuộc vào vô vàn yếu tố khác như dịch vụ, sản phẩm hay những tình huống phát sinh trong kinh doanh.

Chúng ta thường hay nhầm lẫn thiết kế chính là ý tưởng, và chúng ta bỏ công sức, tiền bạc để đầu tư vào thiết kế. Bạn nên biết rằng ý tưởng không chỉ gói gọn trong thiết kế. Thực tế, với một sản phẩm được làm mới lại, đó cũng được coi là một ý tưởng hoặc một dịch vụ mới lạ cũng xem như là một ý tưởng. Như vậy, khi mở rộng lối suy nghĩ thì bạn sẽ có nhiều ý tưởng phong phú hơn so với việc chỉ tập trung vào thiết kế.

Có ba giá trị mà từ đó bạn có thể sử dụng để nghĩ ra ý tưởng kinh doanh cafe của mình. Hãy xem lại bản thân mình đang mạnh ở chỗ nào để chọn ra yếu tố thích hợp để nghĩ về ý tưởng. Điều quan trọng là đừng nghĩ lan man, chúng ta là những người sống theo cảm xúc nên hãy cố gắng neo ý tưởng lại, hãy ghi ra giấy tất cả ý tưởng mà bạn nghĩ ra sau đó là lựa chọn có mục đích. Nếu bạn không phải là một người chuyên nghiệp hoặc từng trải thì đừng cố gắng hoàn thiện hết những yếu tố này từ đầu, hãy dựa vào những gì mình có để chọn yếu tố tốt nhất để tạo ý tưởng. Thà làm một việc mà biết mình làm gì còn hơn làm nhiều việc mà cứ mông lung.

1. 6 yếu tố giúp kinh doanh quán cà phê hiệu quả

Để kinh doanh quán cà phê hiệu quả bạn cần đặt mình vào vị trí của khách hàng. Những trải nghiệm cảm giác là người sử dụng sản phẩm và dịch vụ của quán sẽ đem lại kinh nghiệm thiết thực. Đây là yếu tố quan trọng giúp bạn đưa ra những ý tưởng kinh doanh hiệu quả, thu hút khách hàng hơn.

1.1 Định vị quán cà phê

Sẽ có nhiều yếu tố bạn cần quan tâm khi định vị quán cafe. Đó là định vị thức uống, không gian, phân khúc khách hàng, mô hình hoạt động,...

Mỗi quán cafe cần có một thức uống chủ đạo đủ ngon và hấp dẫn để “lôi kéo” khách hàng. Ví dụ, quán cafe có món chủ đạo là cà phê trứng, hay cà phê Arabica thượng hạng, hoặc quán cà phê vợt. Mỗi loại đồ uống sẽ cần các loại dụng cụ, máy móc và phù hợp với từng không gian khác nhau.

Nếu việc định vị quán cafe của bạn chung chung hoặc không tìm được định vị, bạn cần xem xét lại việc phát triển mô hình kinh doanh cà phê của mình.

1.2 Mang lại cảm giác ổn định

Ngoài chất lượng đồ uống thì sự trải nghiệm khi uống cà phê là vấn đề khách hàng rất coi trọng. Bạn sẽ dễ dàng nhận thấy điều này qua cảm giác “ổn định” từ một quán cà phê mang lại.

Mỗi khi đi cà phê bạn sẽ muốn ngồi đúng vị trí ấy, uống đúng loại thức uống ấy. Những thói quen vô thức này trở thành một phần quan trọng khi lựa chọn quán. Chúng ta thường dễ “bối rối” khi “mất” chỗ ngồi quen thuộc, hoặc không biết gọi đồ uống gì khi thức uống quen thuộc được thông báo “hết hàng”.

Hãy nhớ rằng khách hàng luôn là những người rất nhạy cảm. Vì vậy, bạn cần đem lại cho họ sự “ổn định” trong chất lượng sản phẩm, không gian và cách phục vụ.

1.3 Chú trọng từng chi tiết

Một thao tác, câu nói, hành động nhỏ đều có thể ảnh hưởng đến chất lượng ly cà phê cũng như việc thu hút, giữ chân khách hàng. Đừng bao giờ chạy theo số lượng mà qua loa không khâu pha chế dẫn đến giảm chất lượng, sản phẩm thiếu ổn định, và mất khách hàng.

Bạn có thể kiếm được doanh thu cao hơn từ việc thu hút khách hàng mới. Nhưng thực chất nguồn doanh thu này không bền vững. Để kinh doanh quán cà phê hiệu quả phụ thuộc vào khách hàng trung thành. Hãy nhớ rằng mỗi chi tiết trong sản phẩm đều ảnh hưởng đến thành công của cửa hàng.

1.4 Xác định ưu thế cạnh tranh

Nếu khách hàng không quay trở lại quán của bạn, hãy trả lời các câu hỏi này để tìm nguyên nhân: Chất lượng đồ uống? Thái độ phục vụ hay sự tiện lợi, không gian quán? Trên thực tế, chất lượng đồ uống chính là yếu tố nền tảng quyết định việc kinh doanh quán cà phê hiệu quả hay không. Đây cũng là điều dễ làm nhất cũng như tạo nên sự khác biệt so với những nơi khác. Các yếu tố còn lại rất khó để trở thành thế mạnh cạnh tranh

Để tạo ra một sản phẩm chất lượng, bạn cần trả những giá hợp lý cho các đầu tư máy móc, chất lượng hạt cà phê khiến thực khách hài lòng và sẵn sàng quay trở lại. Hãy nhớ việc sử dụng nguyên liệu rẻ, máy móc kém chất lượng đồng nghĩa với việc bạn tự hạn chế khả năng cạnh tranh của chính mình.

1.5 Hãy trở thành một phần trong đời sống khách hàng

Quán cà phê là nơi khách hàng thường ở lại một khoảng thời gian để gặp gỡ bạn bè, khách hàng, hay học tập. Vì vậy, đừng chỉ đơn thuần dừng lại ở việc giao dịch thông thường. Hãy tạo ra nhiều kết nối để tăng tương tác với khách hàng. Chỉ đơn giản là một nụ cười thân thiện, một câu chào, câu hỏi thăm hay ghi nhớ thức uống yêu thích của khách hàng. Chính những việc nhỏ nhặt này sẽ khiến họ cảm thấy gần gũi với cửa hàng của bạn hơn.

1.6 Thiết kế không gian phù hợp

Việc thiết kế không gian quán cà phê phụ thuộc rất nhiều vào đối tượng mục tiêu hướng đến. Người lao động thích sự thoải mái không ràng buộc, người làm văn phòng cần không gian máy lạnh yên tĩnh, sinh viên cần không gian sáng tạo để làm việc nhóm hay học tập... Sau khi xác định được phong cách thiết kế phù hợp, bạn cần nhờ đến sự hỗ trợ của các đơn vị chuyên nghiệp để tạo một không gian chín chu, phù hợp nhất.

Không nên lựa chọn những người tay ngang để thiết kế quán nhằm tiết kiệm chi phí. Vì những không gian do họ thiết kế thường chung chung, không rõ được thiết kế cho khách hàng mục tiêu. Trong kinh doanh, những khoảng chi phí cố định nên hạn chế tối đa, tránh đập đi xây lại hay làm mới trong quá trình vận hành. Như vậy sẽ gây lãng phí và ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

2. 3 chiến lược kinh doanh quán cafe cơ bản và hiệu quả

2.1 Chiến lược tập trung về sản phẩm

Khi bạn không có nhiều vốn, khả năng sản phẩm của bạn tốt thì bạn có thể tập trung nghĩ về ý tưởng sản phẩm. Ở đây, bạn có thể đưa ra một sản phẩm mới. Bạn thấy ở địa phương khác có món gì đó hấp dẫn nhưng ở bạn chưa có và bạn mang nó về bán ở địa phương. Thêm vào đó, bạn có thể làm mới một thức uống theo công thức tự chế của bản thân. Tất cả những cách trên giúp sản phẩm của bạn trở nên khác lạ trước mắt khách hàng. Tập trung hẳn về giá trị sản phẩm mang giá trị lâu dài, nếu khách hàng chấp nhận sản phẩm thì thương hiệu của bạn chính là sản phẩm mà bạn đang bán.

Khi lựa chọn chiến lược tập trung về sản phẩm, chủ quán có thể đưa ra những chiến lược, ý tưởng giúp sản phẩm của quán nổi bật và đặc biệt trước khách hàng. Để làm được điều này, chúng ta có thể thực hiện một số cách như sau:

- Xây dựng và phát triển những sản phẩm hiện có với bao bì mới
- Thay đổi và làm mới thức uống theo công thức riêng của bản thân
- Bên cạnh đó, chúng ta có thể thêm những món ở những địa phương khác hấp dẫn và quán hiện tại chưa có vào danh sách thức uống

Tất cả những điều này sẽ giúp quán cà phê của bạn trở nên khác lạ và độc đáo hơn trong mắt của khách hàng. Và việc tập trung về giá trị sản phẩm đặc biệt, lâu dài sẽ giúp khách hàng chấp nhận sản phẩm cùng thương hiệu của bạn.

2.2 Chiến lược tập trung về không gian

Đây có lẽ là nơi tập trung nhiều bạn tham gia nhất. Thiên đường ý tưởng là ở đây và cũng là mồ chôn của hầu hết các quán cafe. Tại sao? Kinh phí đầu tư không gian là không nhỏ, từ tư vấn thiết kế hay thi công, nếu chọn giá bán rẻ thì không bù được chi phí còn lớn quá thì khách hàng không thỏa mãn. Nhưng tại sao các bạn lại chọn không gian là nơi xuất phát ý tưởng? Vì hầu hết những bạn mở quán theo phong cách đều có thói quen đi cafe vì không gian, họ nghĩ rằng đây là cách để lôi kéo khách hàng tới, nhưng sự thật ở đây là không gian đẹp chỉ mang tính chất mời gọi, khách hàng sẽ đến vì lạ nhưng cũng sẽ dễ dàng bỏ đi vì họ đã tìm được không gian hấp dẫn hơn.

Với việc bạn muốn tập trung vào không gian thì bạn cần quan tâm hai điều quan trọng sau, đó là việc giảm chi phí đầu tư đến mức tối đa nhưng phong cách vẫn như ý tưởng ban đầu và tối ưu giá bán. Bạn có thể giảm các chi phí không cần thiết bằng cách rà soát lại các hạng mục. Ngoài ra, việc đến các khu chợ đồ cũ cũng là một giải pháp giúp bạn tiết kiệm được một khoản kha khá. Khi bạn càng tiết kiệm, chia nhỏ vốn đầu tư dự án thì bạn sẽ có thêm nguồn tiền và thời gian để điều chỉnh phong cách để phù hợp với khách hàng. Ngoài ra bạn cần phải nghiên cứu khách hàng từ trước để định giá sản phẩm cho phù hợp với khách hàng mục tiêu, như vậy khách hàng vừa hài lòng mà bạn cũng thoải mái.

Dù không gian quán lớn hay nhỏ, nhưng quán có thiết kế đẹp, độc đáo, tinh tế vẫn sẽ rất thu hút nhiều khách hàng đến. Vì vậy, chủ quán cần quan tâm đến hai yếu tố trong quá trình thiết kế không gian quán, đó là giảm chi phí đầu tư và tối ưu trong việc thực hiện ý tưởng thiết kế. Để làm thỏa được hai yếu tố này, chủ quán có thể:

- Thực hiện rà soát lại các hạng mục chi phí
- Chọn và mua vật dụng trang trí tại các khu chợ đồ cũ cũng là một giải pháp giúp bạn tiết kiệm được một khoản kha khá
- Ngoài ra, chủ quán cần phải nghiên cứu khách hàng từ trước để chọn lọc giá để mua vật dụng và định giá sản phẩm cho phù hợp với khách hàng mục tiêu

2.3 Chiến lược tập trung về dịch vụ

Đó là một chuỗi giá trị mà khi khách hàng sẽ nhận được khi đến với quán của bạn. Có một ví dụ, một quán cafe có chất lượng nước và không gian bình thường. Nhưng khi bạn vừa tới quán, nhân viên thì luôn tươi cười, nhạc hay, phiếu giảm giá và dịch vụ thì tuyệt vời. Điều này đánh vào tâm lý khách hàng, khiến họ cực kì thoải mái và thân thuộc khi đến quán của bạn. Xây dựng một kế hoạch về dịch vụ và marketing là một trong những cách thu hút khách hàng rất hay. Khi bạn không có nhiều vốn cũng như ý tưởng sản phẩm thì đây là cách hữu hiệu nhất để thu hút khách hàng.

Nếu bạn là người mới kinh doanh thì đừng quá tham lam trong việc xây dựng ý tưởng, ý tưởng ban đầu càng đơn giản thì việc thực hiện sẽ càng dễ dàng. Song song với đó là khi

bắt đầu vào kinh doanh, dựa trên những thông tin thu thập được từ khách hàng thì bạn có thể thêm nhiều ý tưởng phát sinh hơn để hoàn thiện quán cafe của mình.

Dịch vụ tại quán cà phê tốt sẽ là một chuỗi giá trị thương hiệu mà khách hàng nhận được khi đến với quán cà phê của bạn. Yếu tố dịch vụ rất quan trọng đối với việc kinh doanh một quán cà phê. Chúng ta có thể thấy rõ hơn sự quan trọng của dịch vụ trong một tình huống của quán cà phê có chất lượng nước và không gian bình thường. Khi khách hàng đến quán, nhận được sự niềm nở, hỗ trợ nhiệt tình từ nhân viên thì khách hàng sẽ cảm thấy thoải mái và thân thuộc với quán. Điều này giúp đánh vào tâm lý khách hàng, khiến họ yêu thích và sẽ quay lại quán vào những lần sau.

Để tạo cho khách hàng sự trải nghiệm tốt từ dịch vụ phục vụ tại quán, chủ quán có thể xây dựng phong cách, văn hóa làm việc của nhân viên phù hợp. Nhân viên được đào tạo luôn mỉm cười, sẵn sàng hỗ trợ khách hàng. Ngoài ra, tập trung marketing, thực hiện các chương trình khuyến mãi nhằm tri ân khách hàng cũng là một cách tăng sự hài lòng trong trải nghiệm dịch vụ quán.

3. 10 bước lập kế hoạch kinh doanh quán cafe

3.1 Lên ý tưởng kế hoạch kinh doanh cafe

Xác định loại hình quán cafe: quán cafe công sở, cafe sách, cafe mèo, cafe nhạc sống, nhạc acoustic... có rất nhiều những loại hình quán cafe để chọn lựa, hãy dựa theo sở thích, khả năng về kinh nghiệm và tài chính... của mình để lựa chọn thật kỹ.

3.2 Định hướng kế hoạch kinh doanh cafe

Để có được một bản kế hoạch kinh doanh cafe hoàn chỉnh thì đầu tiên anh/chị cần phải xác định được định hướng kinh doanh của quán cafe:

- Quy mô của quán cafe: những vấn đề như sức chứa, diện tích quán, tiện ích dịch vụ đi kèm phục vụ tối đa là bao nhiêu người... cũng cần được lập kế hoạch kinh doanh quán cafe cũng cần xác định rõ
- Chỉ tiêu doanh số: đây cũng là vấn đề cần có trong bản kế hoạch kinh doanh cafe, dự định bao lâu hồi vốn, có thể chịu được thua lỗ trong bao nhiêu tháng đầu, doanh thu một tháng cần đạt được là bao nhiêu...

3.3 Lập kế hoạch kinh doanh quán cafe về tài chính

Khi bắt đầu muốn kinh doanh quán cafe, có lẽ câu hỏi được quan tâm nhiều nhất là: mở quán cafe cần bao nhiêu vốn, bao gồm những chi phí nào, phát sinh khoảng bao nhiêu... để từ đó bạn cần chuẩn bị tài chính để bắt đầu kinh doanh. Cùng tham khảo các loại chi phí sau nhé:

- Xác định tổng số vốn đầu tư
- Chi phí thuê mặt bằng mở quán cafe
- Chi phí mua nguyên liệu
- Chi phí tiền sửa chữa
- Chi phí thuê nhân viên
- Chi phí setup cửa hàng...

Tất cả những chi phí trên đều cần phải lập kế hoạch kinh doanh quán cà phê rõ ràng chi tiết. Trong trường hợp đây là số tiền đóng góp vốn của nhiều người, lúc này hãy cố gắng nêu rõ và thỏa thuận thỏa đáng về vai trò của từng cổ đông trong quán. Đồng thời cũng đừng quên có thêm phần kế hoạch dự phòng trường hợp quán cafe chưa có lãi, hay bị lỗ trong những tháng đầu.

3.4 Xác định vị trí của quán cafe

Với loại hình và quy mô đã được chọn ở bước 1, hãy khoanh vùng khu vực có thể đặt vị trí quán cafe và tìm kiếm vị trí thích hợp, bên cạnh đó hãy lên thiết kế sơ bộ cho mặt bằng quán.

3.5 Lên kế hoạch kinh doanh cafe chi tiết lựa chọn thực đơn hiệu quả

Lên menu thực đơn phù hợp với đối tượng và mô hình mà bạn đã chọn

Đa dạng hóa thực đơn nếu có thể

Cần có kế hoạch đổi mới, cập nhật và nắm bắt xu hướng thị trường đồ uống.

3.6 Lập kế hoạch kinh doanh quán cafe về phân tích thị trường

Phân tích chi tiết và kỹ càng thị trường và khách hàng là cách tốt nhất để có thể lập kế hoạch kinh doanh quán cafe của riêng bạn một cách khả thi.

- Tìm hiểu về thị hiếu của khách hàng, của dân cư trong vùng, mức thu nhập trung bình, xu hướng tiêu dùng... sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về khách hàng, từ đó sẽ đưa ra những điều chỉnh phù hợp về giá thành, khẩu vị đồ uống và các dịch vụ đi kèm như tổ chức tiệc sinh nhật, trang trí theo yêu cầu, cho thuê gặp mặt hội nhóm...
- Tìm hiểu về đối thủ cạnh tranh là những quán kinh doanh đồ uống, quán cafe... xung quanh về giá cả, thời gian mở cửa, điểm mạnh, điểm yếu để có những định hướng cần thiết.

3.7 Lên menu đồ uống và tìm nhà cung cấp

Dựa vào đặc điểm khách hàng và mô hình quán cafe bạn lựa chọn từ đó lên menu đồ uống sao cho hợp lý. Ngoài ra bạn hãy định khoảng giá đồ uống là bao nhiêu, menu phải đảm bảo có sự khác biệt và phong phú

Lập kế hoạch kinh doanh quán cà phê tìm các nhà cung cấp nguyên liệu cho cửa hàng đảm bảo nguồn nguyên liệu sạch, tươi ngon và phong phú

3.8 Lập kế hoạch kinh doanh quán cà phê về quảng cáo, tiếp thị

Bạn muốn cửa hàng của mình hoạt động tốt thì cần có kế hoạch quảng cáo cho quán của mình. Hãy lên kế hoạch kinh doanh cafe chi tiết về quảng cáo trên mạng xã hội, hoặc báo mạng, báo giấy nếu bạn có nhiều kinh phí. Có thể dùng các biện pháp khuyến mại, miễn phí... khai trương để thu hút khách hàng.

3.9 Quản lý điều hành quán cafe

Đây cũng là phần quan trọng trong việc lập kế hoạch kinh doanh quán cà phê, giúp quán hoạt động tốt mà không gặp trục trặc. Những điều cần lưu ý là các quy định chung của quán, quy định với nhân viên, cách thức đào tạo, lịch làm việc, mức lương, các mức khen thưởng... đều cần chi tiết và rõ ràng.

3.10 Chuẩn bị giấy tờ cần thiết khi mở quán cafe

Giấy phép đăng ký kinh doanh

Giấy phép an toàn vệ sinh thực phẩm

Những loại thuế phải nộp: thuế môn bài, thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp

4. Mẫu lập kế hoạch kinh doanh quán cafe với các thương hiệu nổi tiếng

4.1 Lập kế hoạch kinh doanh quán cafe sách An Nhiên

Tổng quan:

- Loại hình: Cafe sách, cung cấp dịch vụ cafe, nước giải khát và đọc sách.

- Mục tiêu: Tạo môi trường thư giãn thoải mái cho khách hàng, cung cấp nhiều đầu sách, chủng loại phục vụ khách hàng.
- Địa điểm: 56 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội.
- Tài chính dự kiến: 1.247.000.000 VNĐ.

Sản phẩm và dịch vụ:

- Menu: Cafe các loại, nước dinh dưỡng, trà, kem và fastfood gồm bánh nhẹ ăn kèm.
- Quán cung cấp hơn 5000 đầu sách đa dạng về chủng loại.
- Cung cấp địa điểm tổ chức các hoạt động về sách, liên quan đến văn hóa, ngôn ngữ...

Nghiên cứu thị trường:

Các nhóm khách hàng tại quận Cầu Giấy:

- Doanh nhân: Có trên 50 công ty, xí nghiệp.
- Học sinh, sinh viên: Có 12 trường đại học, cao đẳng. Đây là đối tượng nhóm khách hàng chính mà Cafe sách hướng tới.
- Công nhân, viên chức: Nhu cầu tương đối thấp.
- Đối thủ cạnh tranh: Xung quanh có khá nhiều các quán kinh doanh đồ uống như: Urban Station, Twitter Beans coffee, Ding tea...

Tìm nhà cung cấp:

- Sách: từ các nhà xuất bản, tìm thêm sách cũ từ các nguồn hiệu sách hoặc mạng internet.
- Nguyên liệu: siêu thị metro, các cửa hàng khác.

Cơ cấu tổ chức:

- Đội ngũ nhân viên: nhân viên phục vụ, pha chế, bảo vệ
- Lên kế hoạch phục vụ

4.2 Lập kế hoạch kinh doanh quán cafe S

Thông tin chung:

- Loại hình: Quán Cafe truyền thống, phục vụ người dân xung quanh và khách vãng lai, đi công tác, du lịch.
- Mục tiêu: Tạo môi trường thư giãn thoải mái cho khách hàng, cung cấp nhiều đầu sách, chủng loại phục vụ khách hàng.
- Địa điểm: Thành phố Nha Trang.
- Khách hàng mục tiêu: dân công sở và lao động phổ thông gần quán, sinh viên các trường cao đẳng y tế Khánh Hòa, sư phạm Nha Trang...

Lập kế hoạch kinh doanh quán cà phê về tài chính:

- Tài chính dự kiến: 600.000.000 VNĐ.
- Đầu tư mua máy móc thiết bị: 95.955.000 VNĐ.
- Tăng vốn lưu động, mua nguyên liệu dự trữ: 455.700.000 VNĐ.
- Chi phí dự phòng: 48.345.000 VNĐ.

Lập kế hoạch kinh doanh quán cafe của riêng bạn về sản phẩm, dịch vụ:

- Menu: Cafe, trà các loại, ca cao, kem sữa, sinh tố, nước ép... Thức ăn sáng, điểm tâm nhẹ: bánh mì, mì tôm, cơm tấm, pizza...
- Tổ chức hoạt động giao lưu cho khách hàng: nhạc sống vào thứ 7 hàng tuần.

Lập kế hoạch kinh doanh cafe về nghiên cứu thị trường:

Nhóm khách hàng tại khu vực xung quanh:

- Học sinh sinh viên: sở thích đa dạng, thu nhập thấp thường tìm những quán độc đáo nhưng chi phí phù hợp
- Nhân viên văn phòng, công chức: thu nhập trung bình, thời gian hạn hẹp nên thường tìm những quán gần địa chỉ làm việc
- Giới văn nghệ sỹ tìm đến những quán có nhiều cảm hứng sáng tạo
- Giới doanh nhân: thu nhập cao, cần tìm những nơi sang trọng gặp đối tác.
- Đối thủ cạnh tranh: bán kính xung quanh 5km quán, có trên 30 quán cafe lớn nhỏ khác nhau như: cafe Hoa Đồng Nội, Ciao Sea coffee, Mimosa,... với nhiều yếu tố cạnh tranh cao.

Lập kế hoạch kinh doanh quán cà phê về nhân sự:

- Xây dựng sơ đồ nhân sự, bao gồm quản lý, tạp vụ, thu ngân, bảo vệ, pha chế...
- Hình thức trả lương, thời gian làm việc theo ca
- Kế hoạch nhu cầu nhân sự cho 3 năm đầu tiên
- Đào tạo huấn luyện nhân sự