

Profil de afacere

Cafenea

Descrierea generala a pietei

Piata cafelelor inregistreaza o crestere constanta, atat cantitativ cat si valoric. Aceasta afacere este considerata una dintre cele mai profitabile pe termen lung pentru ca acopera o nevoie constanta: aceea de a savura o cafea buna alaturi de prieteni intr-un cadru placut si relaxant. In ciuda numarului mare de cafenele, in continuare piata este nesaturata, daca este sa tinem cont de calculele facute la nivel european unde, in marele orase exista o cafea la 300 de locuitori, in timp ce in Romania raportul este de o cafea la 2000 de locuitori.

In acest moment exista trei posibilitati pentru deschiderea unei cafenele: infiintarea unei cafenele noi, cumpararea unei cafenele existente si cumpararea unei francize.

Oferta in ceea ce priveste cafenelele inregistreaza o certa diversificare, in mare parte datorita modificarilor aparute in comportamentul consumatorilor, care au devenit mai atenti si mai sofisticati in ceea ce priveste cafeaua. Astfel, consumatorii nu cauta doar sa bea o cafea ci sa traiasca o experienta diferita, existand o arta atat a facutului cafelei cat si a savuratului acestei bauturi.

Etapele pentru deschiderea unei cafenele

- Stabiliti exact bugetul pe care il aveti pentru investitie si modul in care doriti sa va lansati in acest tip de afacere: intentionati sa o luati de la zero? Vreti sa cumparati o afacere existenta sau sa investiti intr-o franciza?
- Inainte de a lua decizia de a deschide o cafea incercati sa invatati cat mai mult despre industria cafelei. Puteti sa va angajati intr-o cafea pentru a vedea cum se face cafeaua, care este modalitatea de functionare, care sunt procedurile interne si daca acest tip de afacere vi se potriveste.
- Faceti un plan de afaceri care sa includa toate costurile initiale si o strategie operationala pentru prima perioada.
- Gasiti solutii de finantare prin care sa acoperiti costurile prevazute in planul de afaceri.
- Identificati o locatie pentru cafea. In cazul unei afaceri de acest tip, localizarea este esentiala pentru succesul acesteia: optati pentru o zona intens circulata sau in care sa existe locuri de parcare. De asemenea este important sa se poata amenaja o terasa pentru perioada verii.

- Gasiti furnizori pentru cafea si pentru aparatele necesare deschiderii cafelei. Interesati-va care sunt conditiile de plata si de service si daca acestia ofera instruire in utilizarea aparatelor atat pentru dumneavoastra cat si pentru angajatii dumneavoastra.

Cientii & Concurenta

Cand vorbim despre clientela cafenelelor, probabil cea mai importanta componenta este cea geografica. In marile orase, in fiecare zona (cartier) exista anumite cafenele, dar rareori ele dobandesc un renume in afara perimetrului respectiv. Pe langa acestea exista si cafenele care fac parte din retele nationale si internationale care constituie adevarate repere in ceea ce priveste oferta de cafea. Acestea din urma sunt situate central si in zone cu trafic pietonal intens sau in interiorul mallurilor.

In functie de bugetul pe care il aveti pentru investitie si de locatia aleasa, urmeaza sa stabiliti care sunt clientii carora va adresati, respectiv care sunt concurentii dumneavoastra directi si indirecti.

Din acest motiv, locatia aleasa este determinanta pentru succesul unei astfel de afaceri.

Desi se adreseaza unei baze de clienti destul de numeroase si de eterogene, principalii clienti ai cafenelelor raman studentii si persoanele tinere. Un aspect deosebit de important il reprezinta castigarea increderii consumatorilor, care dau o atentie din ce in ce mai mare, nu doar aspectelor care tin de gust si de varietatea produselor oferite, dar si de curatenie, igiena, ambient general si de serviciile adiacente oferite: acces Wi-fi, biblioteca, diverse evenimente etc.

Pentru a face o mai buna analiza a concurentei, utilizati template-urile: **Matricea de analiza comparativa a concurentilor** si **Analiza competitivitatii**.

O analiza mai detaliata a concurentei dumneavoastra directe si indirecte o veti face in planul de afacere.

Promovarea

Este recomandabil sa aveti un plan de marketing initial care sa includa toate activitatile de promovare pe care intentionati sa le desfasurati, precum si bugetul aferent.

Incepeti prin a va alege un nume pentru cafea care sa fie inspirat, usor de retinut, distinctiv si sa produca o emotie/un sentiment in randul consumatorilor.

Mixul de marketing in cazul unei astfel de afaceri se face plecand de la cei 7P – Produs, Pret, Promovare, Distributie, Personal, Procese, Evidente fizice. Fiecare element este menit sa produca un efect in mintea consumatorului si sa creeze o asociere imediata cu afacerea dumneavoastra.

Este important sa va gasiti anumite elemente de diferentiere fata de concurenta, fie ca e vorba de tipurile de cafea, de denumirile acestora de designul ambalajului in cazul cafelelor care se iau la pachet, etc

De asemenea puteti opta pentru organizarea de evenimente in cafenea: invitarea unor muzicieni, seara de poezie, seara de jazz, seara de teatru, etc.

Cel mai important aspect vizeaza fidelizarea clientilor. Atitudinea dumneavoastra si a angajatilor dumneavoastra vor fi cele care va vor diferentia si vor duce la atragerea cator mai multi clienti. O scurta conversatie prietenoasa, un zambet, un mic cadou gratuit, Un "Multumesc si va mai asteptam pe la noi!", sunt elemente care fac diferenta intre un client care cumpara o data si unul care se va intoarce, eventual cu alti doi clienti.

Ce trebuie retinut, este ca pentru o astfel de afacere, cei mai buni promotori sunt clientii multumiti.

Costurile de inceput

In cazul unei astfel de afaceri costurile pot varia intre 50.000 de euro si 200.000 de euro in functie de concept, spatiul ales si de alte elemente de diferentiere,

Investitia initiala cuprinde cheltuieli cu spatiul: cumpararea sau inchirierea acestuia, amenajarea acestuia si dotarea cu aparatura necesara desfasurarii activitatii. La acestea se adauga cheltuielile cu promovarea.

In amenajarea spatiului trebuie sa se tina cont de conditiile impuse de lege care vizeaza separarea spatiului pentru fumatori de cel pentru nefumatori. Daca dimensiunea spatiului nu va permite sa aveti incaperi diferite, va trebui sa optati pentru o singura categorie.

Pentru o mai buna centralizare a acestor costuri, utilizati template-ul **Costuri Start-up**.

Pentru a putea face o comparatie cat mai corecta intre furnizori utilizati **Matricea de analiza comparativa a furnizorilor**.

In varianta cumpararii unor mijloace de productie mai ieftine, de la producatori mai putin cunoscuti, sau chiar "second-hand", trebuie tinut cont de influenta negativa asupra calitatii.

Pentru a avea o evidenta cat mai buna a incasarilor si platilor, utilizati template-ul **Fluxul de numerar**.

Pregatire si calificare

Pentru a administra sau a lucra intr-o cafenea nu este necesara o forma prealabila de calificare dar este de preferat sa lucrati cu persoane care au experienta anterioara intr-un astfel de job.

Cadrul legal

Codurile CAEN aferente unei cafenele sunt:

- 5630 Baruri si alte activitati de servire a bauturilor
- 5610 Restaurante in cazul in care se servesc prajituri si produse de patiserie

Regulile de infiintare unei cafenele se supun regulilor generale de infiintare a unei firme. Astfel, pentru a infiinta firma aveti nevoie de urmatoarele acte:

- Denumirea societatii comerciale - rezervarea de nume de firma;
- Act Constitutiv;
- Actele de identitate ale asociatilor - Cartea de identitate, Buletinul sau pasaportul asociatului sau asociatilor care urmeaza sa infiinteze firma noua precum si a administratorului firmei;
- Contractul de spatiu - actul de proprietate al sediului firmei noi infiintate impreuna cu cartile de identitate ale proprietarilor;
- Acordul asociatiei de proprietari si al vecinilor limitrofi (in cazul sediului in spatiu cu destinatia de locuinta);
- Dovada depunerii capitalului social;
- Declaratii pe propria raspundere de asociat si administrator;
- Specimen de semnatura al administratorului;
- Cazier fiscal al asociatilor si al administratorului.

Pentru deschiderea cafenelei este nevoie sa se obtina diverse avize si autorizatii:

- autorizatia sanitara de functionare;
- autorizatia de mediu;
- autorizatia de functionare din punct de vedere al protectiei muncii;
- autorizatia de functionare din punct de vedere al prevenirii si stingerii incendiilor.

Informatii suplimentare

Autoritatea Nationala pentru Protectia Consumatorilor

www.anpc.ro

www.plandefacere.ro – informatii cu privire la realizarea unui plan de afacere

www.finantare.ro – informatii cu privire la surse de finantare

www.intreprinzatori.ro – idei de afaceri si modele de reusita

www.managementulproiectelor.ro – informatii si instrumente cu privire la managementul proiectelor