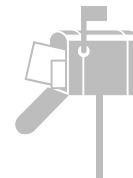


**KHỞI NGHIỆP
KINH DOANH
CÀ PHÊ**



KHỞI NGHIỆP KINH DOANH CÀ PHÊ

8 Bước xây dựng thành công từ con số 0

Bản Tiếng Việt @ 2023 by GIVER Books & Media Co., Ltd

Nhà xuất bản Thế Giới xuất bản, bìa mềm, năm 2023.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty TNHH Truyền Thông GIVER.

Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Được thành lập từ năm 2017 bởi những người trẻ yêu thích sách vở, GIVER luôn nỗ lực mang đến cho bạn đọc những quyển sách thật sự chất lượng.

Tụi mình nhắm đến dòng sách how-to dễ đọc, dễ hiểu và phù hợp với đa số độc giả. Trong đó, GIVER luôn dành sự ưu tiên đặc biệt cho những tác phẩm được viết bởi tác giả trong nước, với văn phong gần gũi và dễ đọc.

Nếu bạn đang ấp ủ viết một quyển sách, đừng ngần ngại liên hệ với tụi mình ngay từ lúc có ý tưởng.

✉ ceo@giver.vn

🌐 www.giver.vn

☎ (+84) 387 323 360

📘 [/giver.vn](https://www.facebook.com/giver.vn)

HOÀNG TIẾN | TRẦN THANH PHONG
CỐ VẤN

KHỞI NGHIỆP KINH DOANH CÀ PHÊ

8 BƯỚC XÂY DỰNG THÀNH CÔNG
TỪ CON SỐ 0



Mục lục

PHẦN I

KHỞI NGHIỆP KINH DOANH CÀ PHÊ

*Thành bại trong kinh doanh không phải bởi ý tưởng
mà là do cách thực thi*

| | | |
|----------|--|----|
| Chương 1 | KHÔNG LÙI BƯỚC..... | 9 |
| | <i>Ai cũng bắt đầu từ con số 0.....</i> | 10 |
| | <i>Phúc bất trùng lai, họa vô đơn chí.....</i> | 12 |
| | <i>Hoặc là tiến lên hoặc là mất hết.....</i> | 14 |
| Chương 2 | LỰA CHỌN KHẢ THI..... | 21 |
| | <i>Nhu cầu đang tăng cao.....</i> | 23 |
| | <i>Thu nhập đều đặn mỗi ngày.....</i> | 24 |
| | <i>Linh hoạt và an toàn.....</i> | 24 |
| | <i>Không có rào cản gia nhập.....</i> | 28 |
| Chương 3 | THỜI ĐIỂM VÀNG..... | 31 |
| | <i>4 xu hướng chính thúc đẩy ngành.....</i> | 32 |
| | <i>Cơ hội rộng mở cho người mới.....</i> | 36 |
| | <i>3 lầm tưởng của người mới bắt đầu.....</i> | 38 |

PHẦN II

XÂY DỰNG VÀ THIẾT LẬP QUÁN

Từng bước thực hiện giấc mơ làm chủ của bạn

| | | |
|--------|--|----|
| Bước 1 | KHÁCH HÀNG VÀ MÔ HÌNH QUÁN..... | 47 |
| | <i>3 mô hình quán cà phê phù hợp để bắt đầu.....</i> | 50 |

| | | |
|--------|--|-----|
| | <i>Cuối cùng thì ai trả tiền cho bạn?.....</i> | 56 |
| | <i>3 mẹo khởi động nhanh.....</i> | 60 |
| Bước 2 | MUA NHƯỢNG QUYỀN: NÊN HAY KHÔNG? | 66 |
| | <i>Mua nhượng quyền là gì?.....</i> | 67 |
| | <i>3 mô hình nhượng quyền thương hiệu.....</i> | 68 |
| | <i>Đánh giá các mô hình nhượng quyền</i> | 73 |
| Bước 3 | THIẾT KẾ MENU VÀ ĐỊNH GIÁ BÁN..... | 78 |
| | <i>Nguyên tắc 70/30.....</i> | 79 |
| | <i>Mô hình 4 nhóm món.....</i> | 81 |
| | <i>4 bước xây dựng khung giá</i> | 90 |
| | <i>Lựa chọn nhà cung cấp nguyên liệu.....</i> | 93 |
| Bước 4 | DỰ TOÁN VÀ GỌI VỐN..... | 101 |
| | <i>Dự toán vốn đầu tư</i> | 104 |
| | <i>Huy động vốn.....</i> | 110 |
| | <i>Tích tiểu thành đại.....</i> | 117 |
| Bước 5 | THÀNH BẠI TẠI MẶT BẰNG | 120 |
| | <i>Chọn mặt bằng, chọn luôn chủ nhà</i> | 123 |
| | <i>Phong thủy hay bố cục.....</i> | 127 |
| Bước 6 | THIẾT KẾ THI CÔNG QUÁN..... | 132 |
| | <i>Thuê ngoài hay tự làm</i> | 133 |
| | <i>Xu hướng thiết kế hiện đại</i> | 138 |
| | <i>Làm việc với các đơn vị thiết kế.....</i> | 141 |
| | <i>Thi công quán cà phê</i> | 143 |
| Bước 7 | TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NHÂN VIÊN..... | 149 |
| | <i>Tư duy làm dịch vụ.....</i> | 150 |
| | <i>Quán cà phê vừa và nhỏ cần tuyển ai?.....</i> | 152 |
| | <i>Hiểu được ý nghĩa của công việc</i> | 158 |

| | | |
|--------|--|-----|
| Bước 8 | KHAI TRƯỞNG HỒNG PHÁT..... | 167 |
| | <i>Tuần chạy thử: khởi động kỹ cho</i> | |
| | <i>chặng đua bền bỉ.....</i> | 168 |
| | <i>Ngày khai trương: khoảnh khắc trọng đại đã đến..</i> | 170 |
| | <i>Tuần lễ khai trương: duy trì trải nghiệm tốt đẹp</i> | 173 |

PHẦN III

KINH DOANH LÀ MỘT HÀNH TRÌNH

*Quá trình hay đích đến, cái nào quan trọng hơn? Tôi không rõ.
Tôi chỉ biết mình phải tiếp tục tiến về phía trước!*

| | | |
|------------|---|-----|
| Chương 1 | BÍ QUYẾT CHO QUÁN CÀ PHÊ | |
| | ĐÔNG KHÁCH..... | 179 |
| | <i>Khách hàng thích đến quán đông</i> | 180 |
| | <i>Xây dựng không gian thân thuộc.....</i> | 182 |
| | <i>Đến gần khách hàng hơn nữa.....</i> | 184 |
| | <i>Không ngại thử các phương thức mới</i> | 187 |
| Chương 2 | XÂY DỰNG COFFEE BIKE XUYÊN MỘC..... | 200 |
| | <i>Tóm tắt quy trình khởi nghiệp</i> | |
| | <i>kinh doanh cà phê.....</i> | 202 |
| | <i>Nhật ký xây dựng quán.....</i> | 203 |
| | <i>Đối thủ cạnh tranh nhanh chóng xuất hiện</i> | 218 |
| Lời cảm ơn | | 222 |

QUÀ TẶNG ĐỘC GIẢ

ĐÍNH KÈM THEO SÁCH

Quét QR Code để nhận quà tặng:

- Quy trình vận hành quán
- Nội quy và chế độ làm việc
- Bản vẽ quầy bar
- Công thức pha chế các món tất yếu
- Bảng hạch toán chi phí, tính điểm hòa vốn (chỉ cần thay số là sử dụng được ngay)



PHẦN I

KHỞI NGHIỆP
KINH DOANH
CÀ PHÊ

*Thành bại trong kinh doanh không phải bởi
ý tưởng mà là do cách thực thi.*



CHƯƠNG 1

KHÔNG LÌI BƯỚC

Dù bạn quyết định làm gì, luôn có ai đó sẵn sàng nhảy ra và tuyên bố “mày chắc chắn sẽ thất bại”.

“Hai bạn này chém như đúng rồi, không biết có từng nhìn thấy cây cà phê chưa mà đòi thay đổi ngành cà phê”. Đây là một trong những bình luận được nhiều lượt like nhất khi tập 2, chương trình Thương vụ bạc tỷ mùa một lên sóng. Mới đó mà đã năm năm.

Tôi vẫn nhớ rất rõ, buổi ghi hình vô cùng thoải mái. Các Shark thân thiện và cho chúng tôi nhiều lời khuyên hữu ích. Nhưng khi lên sóng, chương trình đã được biên tập lại để hấp dẫn và kịch tính hơn. Bạn sẽ thấy một bên là ba vị doanh nhân thành đạt với nhiều câu hỏi hóc búa. Bên còn lại là hai chàng trai ngáo ngơ, ngay cả mấy cái thuật ngữ kinh doanh đơn giản cũng không hiểu rõ.

Hàng triệu “chuyên gia kinh tế mạng” nhào vô bình luận. Họ mổ xẻ từng khung hình, phân tích từng câu đối đáp. Mỗi người một ý nhưng nhìn chung, họ đều nhận



định rằng Coffee Bike chắc chắn sẽ thất bại “Quán lớn còn chẳng ăn ai. Đồ tiền vô đấy có mà lỗ cả tỷ”.

Giờ xem lại, đúng là chúng tôi ngày đó ngây ngô thật. Nhưng có ai sinh ra đã tinh thông 72 phương võ nghệ đâu!

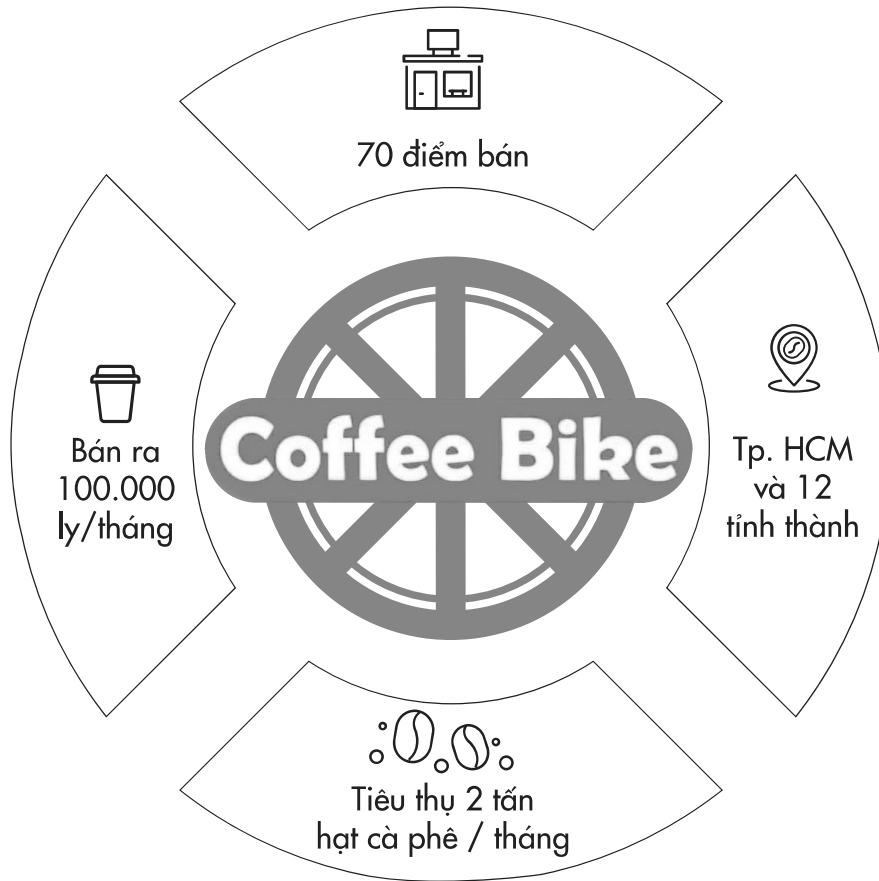
AI CŨNG BẮT ĐẦU TỪ CON SỐ 0

Tôi rất thích nghe những câu chuyện về các doanh nhân thành công. Dù có khởi đầu khác nhau, nhưng họ đều có điểm chung. Họ biết nghĩ lớn. Họ có những mục tiêu lớn lao hơn là chỉ lo làm giàu.

Với Larry Page, nhà đồng sáng lập của Google, giấc mơ của ông là dùng công nghệ thay đổi thế giới. Với Hoàng Tiễn, nhà đồng sáng lập của Coffee Bike (trong trường hợp bạn chưa từng nghe tên “vị doanh nhân này” thì đó - à - chính là tôi!) - ước mơ của tôi là đưa cà phê sạch từ tay người nông dân đến tận tay người tiêu dùng.

Vào thời điểm đó, phong trào tiêu dùng sạch chưa rầm rộ. Cà phê bán trong nước được pha trộn rất nhiều thứ. Hẳn bạn đã từng nghe Cà phê Bắp. Ừ thì, rõ ràng không có giống cây cà phê nào ở Việt Nam có tên này!

Người nông dân trồng cà phê lúc đó có cuộc sống vô cùng cơ cực và bị phụ thuộc vào các đơn hàng xuất khẩu. Vậy nên, Coffee Bike ra đời với sứ mệnh là một cầu nối, giúp người trồng cà phê có thêm thu nhập và người yêu cà phê được thưởng thức sản phẩm chất lượng cao.



*Hình 1.1 - Coffee Bike sau 5 năm lên sóng.
Nếu có thể mời những ai từng cho rằng tôi sẽ thất bại,
mỗi người một ly cà phê, tôi sợ rằng số bán trên là chưa đủ!*

Tôi chọn Thương vụ bạc tỷ để bắt đầu cuốn sách vì nhiều lý do. Lý do quan trọng nhất là để bạn thấy: cho dù chúng ta có quyết định làm điều gì đi chăng nữa, cũng sẽ có rất nhiều người phản đối.

Họ có thể là người thân, là bạn bè, là những người thật sự lo lắng cho bạn, không muốn bạn mạo hiểm - tiền mất tật mang. Họ cũng có thể là những người xa lạ, không hiểu



gì về bạn. Họ dùng chính kinh nghiệm của họ làm thước đo để đánh giá lựa chọn của bạn.

Không phải tự nhiên mà người xưa bảo “nói trước bước không qua”. Chẳng có gì xui rủi ở đây cả. Khi bạn không vững tâm với lựa chọn của mình, bạn rất dễ bị chao đảo bởi những lời bàn tán của người khác.

Lý do thứ hai là chương trình này đã mang lại cho tôi rất nhiều thứ, chứ không phải chỉ là nổi (tai) tiếng sau một đêm. Có thể nói Thương vụ bạc tỷ đã giúp tôi trưởng thành hơn rất nhiều. Sau sự kiện này, tôi cũng có cơ hội được gặp gỡ những người bạn, người anh em đã giúp tôi phát triển.

Chắc bạn cũng hiểu rằng không phải ai cũng có may mắn được lên ti vi. Chúng tôi vốn dĩ không phải tay mơ trong ngành. Coffee Bike đã có nhiều điểm bán đông khách, được báo đài khen ngợi. Nhờ đó, nhà sản xuất mới biết, tìm tới và mời chúng tôi tham dự.

Nhưng đúng là tôi và bạn của mình đã bước vào cuộc thi với tâm thế của những đứa trẻ ham vui. Chúng tôi nghĩ đơn giản đây là cơ hội để quảng bá, để kêu gọi đầu tư. Thắng thì vui, thua thì cũng chỉ là một cuộc chơi, mà không lường trước được những khó khăn sẽ ập đến.

PHÚC BẮT TRÙNG LAI, HỌA VÔ ĐƠN CHÍ

Chương trình đã được biên tập rút ngắn đi rất nhiều. Thời lượng lên sóng chỉ vồn vẹn có 15 phút. Vì thế, câu chuyện không còn trọn vẹn.



Lúc này chúng tôi đang hướng tới việc phát triển Coffee Bike thành một thương hiệu nhượng quyền, nhân bản mô hình cà phê xe đẩy đã và đang thành công.

Để làm được việc đó, chúng tôi cần đầu tư phát triển thương hiệu. Một trong những việc cần kíp lúc bấy giờ là mở một quán cà phê lớn - mà trong ngành bán lẻ vẫn thường gọi là cửa hàng Flagship.

Rõ ràng, bạn không thể thuyết phục ai đó bỏ tiền mua thương hiệu khi chỉ có trong tay vài tệp báo cáo bán hàng và dăm ba chiếc xe đẩy. Dù đúng là chúng mang lại lợi nhuận, nhưng một quán cà phê siêu to, siêu khổng lồ, nằm tại trung tâm Sài Gòn chắc chắn đáng tin cậy hơn nhiều!

Vậy nên, chúng tôi không gọi 2 tỷ để đầu tư cho một chiếc xe đẩy. Chúng tôi đang gọi vốn cho một chiến lược kinh doanh dài hơi, với nhiều bước phức tạp. Để cho ra một kết quả là - như bạn có thể thấy ở hình minh họa - một thương hiệu cà phê phát triển với hơn 70 điểm bán tại Tp. Hồ Chí Minh và nhiều tỉnh thành khác.

Sau Thương vụ bạc tỷ, chúng tôi tiếp tục thực hiện kế hoạch của mình. Dù thất bại trong việc chinh phục cả ba vị Cá mập, Coffee Bike vẫn được một quỹ đầu tư thiên thần khác quan tâm và rót vốn.

Các điểm bán cà phê pha máy mang đi vẫn tiếp tục mang về doanh thu đều đặn. Nhưng tình hình quán cà phê tại Quận 1 lại không mấy khả quan. Số tiền thuê mặt bằng lúc đó là 35 triệu, nhưng doanh thu mỗi ngày chưa tới 800 ngàn đồng.



Người bạn đồng hành của tôi muốn rút vốn. Gồng lỗ cho một quán lớn như thế này là quá sức với những người trẻ mới khởi nghiệp. Thành thật mà nói, ngay bản thân tôi cũng gần như bỏ cuộc. Sau này nghĩ lại, quyết định của bạn ấy là dễ hiểu. Nhưng ngay lúc đó, tôi chỉ cảm thấy bị phản bội.

Việc rút vốn đột ngột khiến Coffee Bike một lần nữa lao đao. Tiền mặt với một cửa hàng F&B là vô cùng quan trọng. Nguyên liệu tươi phải mua mới mỗi ngày, rất khó để ký công nợ. Chưa kể chúng tôi đang ở trong giai đoạn nhạy cảm. Hàng trăm con mắt nhìn vào để xem khi nào Coffee Bike thất bại như các Shark nhận định.

Đúng lúc này, một người lạ mặt tìm đến tôi.

Thật ra sau khi chương trình được phát sóng, có rất nhiều người đề nghị cộng tác. Có điều sau khi bạn đồng sáng lập rút vốn, tôi không mặn mà gì với chuyện hùn hạp làm ăn. Nhưng Tài thì lại khác.

Bạn ấy đang là chủ một quán cà phê nhỏ. Tài xem chương trình và tâm đắc với giá trị mà Coffee Bike hướng đến.

HOẶC LÀ TIẾN LÊN HOẶC LÀ MẤT HẾT

Nhiều người hỏi vì sao tôi lại nghe theo một người lạ mặt, cải tổ - nếu không muốn nói là đập đi xây lại theo nghĩa đen - toàn bộ quán cà phê tâm huyết của mình.

Lý do là tôi đã đến tận nơi, xem cách Tài kinh doanh, buôn bán. Quán cà phê của Tài có doanh thu gần 4 triệu



một buổi sáng. Tiền mặt bằng lại không đáng kể. Hoàn toàn trái ngược với tình cảnh Coffee Bike Quận 1. Thấy quán của bạn lúc nào cũng tấp nập, tôi nghĩ nếu Tài làm được, mình cũng sẽ làm được.

“Tiền à, nếu mà đóng cửa quán này thương hiệu của mà sẽ biến mất. Mà cũng sẽ không học được gì từ việc kinh doanh cà phê cả” - Tài đã giúp tôi thức tỉnh.

Đúng vậy, nếu không hành động, nghĩa là mất hết! Hoặc là mạo hiểm bước thêm một bước, hoặc là chấp nhận thua cuộc.

Tôi như người chết đuối vui mừng vớ được cọng rơm khô. Nó không giúp tôi khỏi chìm, nhưng đã cho tôi hy vọng, cho tôi lý do để tiếp tục quấy đạp, ngoi lên mặt nước và thoát khỏi vực sâu.

Nếu dẹp bỏ quán cà phê ở Quận 1, tôi vẫn là chủ của 5 điểm bán cà phê mang đi nhỏ. Nhưng chúng vẫn chỉ là những điểm bán rời rạc, không phải là một thương hiệu bền vững như tôi mong đợi.

Trong cái thế giới mà mọi người đều hối hả tiến lên phía trước, nếu còn chần chừ, dậm chân tại chỗ, tôi sẽ bị những người khỏe hơn, chạy nhanh hơn xô ngã và giẫm nát.

Vậy là chúng tôi cùng nhau cải tổ lại quán. Tôi đập vỡ một mảng tường, lắp cửa kính. Dù chỉ bước ngang qua, khách hàng cũng sẽ thấy một không gian cà phê rộng rãi, tràn ngập ánh sáng.

Chúng tôi cũng thay đổi nguyên liệu pha chế, chọn



nguyên liệu đắt tiền, cao cấp hơn nhưng thiết lập giá bán thấp hơn. Tôi cho chạy một chương trình khuyến mãi sâu, trong suốt một tháng trời, để khách hàng có cơ hội ném thử hương vị cà phê mới và đánh giá.

Đồng thời, chúng tôi cũng thay đổi bố cục quán, đưa quầy pha chế ra mặt tiền, vừa tiện bán tại chỗ, vừa tiện bán mang đi. Tôi làm mọi cách để đến gần càng nhiều khách hàng hơn càng tốt.

Chi tiết các bước setup quán và chiến lược marketing này sẽ được trình bày rõ hơn trong các phần sau của cuốn sách. Rồi bạn sẽ không chỉ biết cách làm mà còn hiểu được nguyên cơ ở đằng sau.

Một tháng sau khi cải tổ, doanh thu tăng đột biến. Từ lèo tèo 30 ly/ngày chúng tôi đã bán được 400 ly/ngày, khiến quán Highlands ngay đối diện cũng phải đỏ mắt. Thành công này giúp củng cố thương hiệu và mô hình kinh doanh Coffee Bike, giúp tôi hiểu rõ hơn về nghề cà phê và các chiến lược kinh doanh khi tăng trưởng.

Đồng thời, khách hàng cũng tin tưởng chúng tôi hơn. Không chỉ khách mua cà phê mà khách mua nhượng quyền thương hiệu cũng tăng lên.

Tôi hiểu rằng mình phải không ngừng cố gắng. Thế giới kinh doanh luôn thay đổi. Để thành công, chúng ta cần phải học hỏi và làm mới bản thân mỗi ngày.

Cuối cùng thì mục đích của kinh doanh là gì? Không



phải là danh tiếng, tiền bạc, mà là tạo nên giá trị. Tôi làm kinh doanh không chỉ để trở nên giàu có hơn, mà còn cố gắng trở nên có giá trị hơn với khách hàng, với đối tác, với mọi người xung quanh.

Thành bại không bởi ý tưởng mà do cách thực thi

Thành bại của một quán cà phê - một mô hình kinh doanh không phải do ý tưởng mà là do cách thực thi. Bạn cần biết được cái nào phải làm trước, cái nào cần làm sau, công đoạn nào có thể cắt giảm, chỗ nào bắt buộc phải chi tiền,...

Cuốn sách này được viết ra với mong muốn giúp bạn khởi đầu thuận lợi hơn, không phải mày mò tìm đường trong đêm tối.

Cuốn sách gồm 3 phần, trong đó quan trọng nhất là Phần II mô tả 8 bước hành động cụ thể, giúp biến quán cà phê trong mơ của bạn thành hiện thực.

Các phần còn lại giúp bạn hiểu rõ hơn về ngành, nhìn rộng hơn hướng đi sắp tới, xây dựng chiến lược kinh doanh lâu dài và bền vững. Riêng Phần III là một case study - dự án thực tế được mô tả chi tiết, để bạn nhìn rõ quá trình xây dựng một quán cà phê thật sự ra sao.

Trước khi đi vào nội dung chính, hãy cùng tìm hiểu xem cuốn sách này mang gì đến cho bạn.



PHẦN I: KHỞI NGHIỆP KINH DOANH CÀ PHÊ

Ngoài câu chuyện cá nhân của tôi, phần này sẽ trả lời câu hỏi:

- Kinh doanh cà phê có khả thi không?
- Các xu hướng nào ảnh hưởng tới ngành cà phê?
- Bạn cần gì để gia nhập ngành?

PHẦN II: XÂY DỰNG VÀ THIẾT LẬP QUÁN

Bước 1: Khách hàng và mô hình quán

Không phải có nhiều tiền là mở quán to, ít tiền là mở quán nhỏ. Bạn phải xác định khách hàng chính là ai và xây dựng một mô hình quán phù hợp.

Bước 2: Chọn mô hình kinh doanh

Bạn có thể tự xây dựng thương hiệu riêng hoặc gia nhập (mua nhượng quyền) một thương hiệu cà phê đã thành công.

Bước 3: Xây dựng menu quán

Menu xoay quanh gu thưởng thức của khách hàng, nhưng đồng thời cũng là công cụ giúp bạn tăng trưởng doanh số và đạt lợi nhuận.

Bước 4: Gọi vốn và phân bổ nguồn tiền

Đây là lúc bạn ước tính chi phí và doanh thu. Cần nhắc xem bước đầu phải bỏ vào bao nhiêu tiền và thu hồi vốn trong bao lâu. Tự mình kinh doanh hay hợp tác làm ăn với bạn bè.

Bước 5: Chọn mặt bằng kinh doanh



Chương này giúp bạn nắm được một số điểm quan trọng liên quan tới chọn mặt bằng và cách cải tạo không gian quán cho thu hút hơn.

Bước 6: Thiết kế và thi công quán

Cái gì cần chi thì phải chi. Không phải tự làm là tiết kiệm. Chương này sẽ giúp bạn hiểu cách làm việc hiệu quả với các đơn vị thiết kế và thi công quán.

Bước 7: Tuyển dụng và đào tạo nhân viên

Nhân sự luôn là vấn đề đau đầu. Không chỉ trong quán cà phê mà ngành dịch vụ nói chung. Làm thế nào để quản lý và gắn kết tốt đội ngũ nhân viên - phần lớn là thời vụ?

Bước 8: Khai trương và khuyến mãi

Khai trương không chỉ là xem ngày lành tháng tốt, tìm người hợp tuổi để mở hàng. Có rất nhiều việc bạn cần phải chuẩn bị trước đó hàng tháng trời. Tất cả những gì bạn cần lưu ý sẽ được liệt kê tại bước này.

PHẦN III: KINH DOANH LÀ MỘT HÀNH TRÌNH

Chương 1: Bí quyết cho quán cà phê đông khách

Phần này chia sẻ các bí quyết thu hút khách hàng, tăng doanh thu cho quán cà phê. Bao gồm:

- Cách triển khai các chương trình khuyến mãi?
- Làm sao để khách hàng nhớ tới bạn?
- Có nên bán cà phê online không?
- Mẹo hợp tác hiệu quả với app food?
- Các phương pháp marketing tại chỗ?



Chương 2: Xây dựng Coffee Bike Xuyên Mộc

Bạn sẽ theo dõi quá trình xây dựng một quán cà phê thật sự tại Bà Rịa với vốn đầu tư 2 tỷ đồng, từ khâu lên ý tưởng, chọn mặt bằng, gọi vốn, tuyển dụng,... đến triển khai hoạt động kinh doanh.

Phần này giúp bạn nhìn rõ 8 bước xây dựng quán ở Phần II khi áp dụng vào thực tế sẽ như thế nào. Đồng thời, bạn cũng thấy được những vấn đề mới phát sinh và cách tôi xử lý.

Chương này cũng liệt kê các giấy tờ quan trọng cần có khi kinh doanh quán cà phê.

Tôi hy vọng cuốn sách này sẽ trao cho bạn không chỉ ý tưởng mà còn là những hướng dẫn hữu ích, giúp bạn nhanh chóng biến giấc mơ làm chủ của mình thành hiện thực.

