

مراحل راه اندازی قهوه فروشی (صفر تا صد)



راه اندازی قهوه فروشی یکی از جالبترین ایده‌ها برای کسب درآمد و مشارکت فعال در جامعه است. قهوه یکی از محبوب‌ترین دانه‌های موجود در جهان است که به لطف مقادیر بالای آنتی‌اکسیدان و مواد مغذی، طرفداران خاص خودش پیدا کرده است. در این مقاله از گروه نرم افزاری محک، به بررسی هزینه راه اندازی مغازه قهوه فروشی و سود حاصل از آن، مدارک موردنیاز جواز قهوه فروشی، انواع قهوه و تجهیزات لازم برای سرو آنها و غیره می‌پردازیم.

قهوه فروشی؛ معجزه رفع خستگی

به فروشگاهی که به طور تخصصی اقدام به فروش دانه‌های قهوه، انواع قهوه ترک، دمی، اسپرسو و...، لوازم جانبی سرو قهوه می‌کند، قهوه فروشی می‌گویند. قهوه طبعی سرد و خشک دارد و با کافئین موجود در آن، خستگی را از بین برده و انرژی شما را افزایش می‌دهد. به این ترتیب، **ایده فروش قهوه** می‌تواند بسیار سودآور باشد. شما می‌توانید در مغازه قهوه فروشی از راه‌های مختلفی اقدام به کسب درآمد و سودآوری کنید و از جمله مهم‌ترین این روش‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- سرو قهوه در مغازه
- فروش قهوه خام و آسیاب شده
- فروش لوازم قهوه



گروه نرم افزاری محک

مراحل راه اندازی قهوه فروشی چیست؟

راه اندازی قهوه فروشی کوچک و هر نوع ایده برای قهوه فروشی مساوی با سود است. سه روش برای راه اندازی مغازه قهوه فروشی توسط کارآفرینان وجود دارد که طی کردن مراحل راه اندازی برای هر کدام ضروری است:

1. راه اندازی یک قهوه فروشی از صفر
2. دریافت نمایندگی دیگر قهوه فروشی‌ها
3. خرید یک قهوه فروشی آماده

این مراحل تضمین می‌کند که قهوه فروشی شما به درستی ثبت گردد و از نظر قانونی هیچ منعی نداشته باشد:

مرحله 1: برنامه ریزی برای کسب و کار

همیشه داشتن یک برنامه روشن و [طرح تجاری](#) برای موفقیت یک کارآفرین ضروری است. داشتن طرح تجاری به شما کمک می‌کند تا ویژگی‌های کسب و کار خود را ترسیم کرده و برخی ناشناخته‌ها را کشف کنید. چند موضوع مهم که باید در نظر گرفته شود عبارت‌اند از:

- هزینه راه اندازی قهوه فروشی چقدر است؟

- درآمد قهوه فروشی چقدر است؟
- کافی شاپ بهتر است یا کافه تیک اوی یا قهوه فروشی؟
- مدارک مورد نیاز جواز قهوه فروشی چیست؟

هزینه راه اندازی قهوه فروشی چقدر است؟

هزینه مغازه قهوه فروشی بسته به **مدل کسب و کار** بسیار متفاوت است اما تقریباً برای هر فرد با هر میزان بودجه‌ای جایی در این صنعت وجود دارد. با مشورت و استفاده از تجربیات افراد کارکشته در این شغل، **سرمایه اولیه برای راه اندازی مغازه قهوه فروشی و کافه** به طور متوسط 300 میلیون تومان برآورد شده است. در ادامه به بررسی جزئیات هزینه‌های مورد نیاز برای راه اندازی قهوه فروشی خواهیم پرداخت:

هزینه اجاره یا خرید مکان برای راه اندازی قهوه فروشی:

انتخاب یک محیط مناسب با شرایط عالی و بازدهی مناسب برای راه اندازی قهوه فروشی از واجبات است. به پیشنهاد گروه نرم افزاری محک **بهترین مکان برای قهوه فروشی**، مکانی است که ویژگی‌های زیر را دارا باشد:

- مکانی که شلوغ و پر رفت و آمد باشد. مثلاً راه اندازی قهوه فروشی در محدوده بازار، مراکز خرید و مدارس و دانشگاه‌ها و پارک‌ها بهترین گزینه‌ها هستند. خیلی از افرادی که در بازارها مشغول خرید هستند یا بسیاری از دانشجویان و کارمندان رفع خستگی و بازبانی انرژی به قهوه نیاز دارند.
 - مکانی را برای راه اندازی قهوه فروشی انتخاب کنید که جای پارک خوبی داشته باشد.
- بر اساس گزارش‌های میدانی، هزینه اجاره مکان در تهران برای راه اندازی مغازه قهوه فروشی از ماهی 9 میلیون تومان تا 20 میلیون تومان متغیر است.

هزینه خرید وسایل قهوه فروشی چقدر است؟



گروه نرم افزاری محک

هزینه خرید وسایل قهوه فروشی چقدر است؟

برای شروع قهوه فروشی به چه وسایلی نیاز داریم؟ **هزینه وسایل و تجهیزات قهوه فروشی** چقدر می شود؟ در پاسخ به این سؤالات باید گفت که هزینه خرید تجهیزات مورد نیاز قهوه فروشی بسته به اندازه و هدف مغازه شما متفاوت است. اما به طور کلی مقدار سرمایه مورد نیاز برای خرید لوازم و تجهیزات برای هر قهوه فروشی که قصد سرو کردن قهوه در مغازه را داشته باشد، بین 50 تا 100 میلیون تومان برآورد شده است. همچنین مقداری از سرمایه خود را برای خرید تجهیزات کاربردی دیگر مانند **نرم افزار حسابداری**، دستگاه کارت خوان، کنار بگذارید.

آنچه که میزان **سرمایه اولیه تأسیس قهوه فروشی** را بالا می برد، هزینه های خرید لوازم و تجهیزات آن است. اگر فقط قصد فروش قهوه ی خام را دارید، می توانید برای کاهش هزینه ها از خرید تجهیزات صرف نظر کرده و یا تجهیزات دست دوم خریداری کنید. در ادامه به بررسی لوازم و تجهیزات مورد نیاز قهوه فروشی می پردازیم:

وسایل مورد نیاز مغازه قهوه فروشی

- اسپرسوساز برای استفاده در مغازه و درست کردن قهوه اسپرسو
- آسیاب قهوه

- قهوه جوش
- قهوه برای سرو کردن و فروش به مشتریان
- یخچال
- لوازم مصرفی مثل فنجان اسپرسو، ماگ، لیوان کاغذی، شکلات، شیر) از مواد اولیه لاتة و کاپوچینو)
- پاکت قهوه
- دوربین مداربسته
- ترازوی دیجیتال
- دستگاه تصفیه آب
- سیلوی قهوه

از کجا قهوه بخریم؟

انتخاب یک فروشنده مناسب برای خرید عمده دانه قهوه از مهم‌ترین تصمیماتی است که موفقیت قهوه فروشی شما را تضمین می‌کند. به هر حال فروش قهوه از اصلی‌ترین اهداف مغازه شما است. فروشنده عمده قهوه‌ای را پیدا کنید که به صورت تخصصی کار انجام داده و قهوه با کیفیت به دست مشتری می‌دهد. برخی از افراد سودجو کیفیت را فدای قیمت پایین می‌کنند و قهوه سوخته به مردم می‌فروشند.

شما می‌توانید برای خرید قهوه با کیفیت به **مراکز فروش عمده قهوه** واقع در بازار بزرگ تهران و **بازار نوروزخان** سری بزنید. به عبارتی بورس قهوه تهران این بازار است و تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان مواد اولیه مرتبط با صنعت قهوه کشور در بازار نوروزخان گرد هم جمع آمده‌اند.



چند نوع قهوه داریم؟



چند نوع قهوه داریم؟

عریبکا و ربوستا دو نوع رایج دانه قهوه هستند. در طبقه بندی آرایه شناسی گیاه قهوه، عربیکا و ربوستا انواعی از گونه های قهوه به حساب می آیند. هرکدام از این گونه ها، خود زیرگونه هایی دارند که خود این زیرگونه ها از جنبه های مختلف با هم متفاوت اند.

هزینه های ثابت یک قهوه فروشی چیست؟

شما باید بخش قابل توجهی از بودجه خود را برای هزینه آب و گاز و برق و حقوق پرسنل مشغول در قهوه فروشی در نظر بگیرید.

گاهی اوقات محاسبات فیش حقوقی پرسنل بسیار پیچیده و زمان گیر است و همچنین ممکن است خطاهای محاسباتی نیز رخ دهد. نرم افزار حسابداری محک و [افزونه حقوق و دستمزد](#) آن، شما را در انجام راحت این فرایند یاری می نماید. افزونه حقوق و دستمزد محک به شما کمک می کند که به راحتی روند صدور فیش حقوقی را در کمترین زمان تعریف کرده و انجام دهید و امکان نگهداری آن ها را برای ماه های بعد داشته باشید.

درآمد قهوه فروشی چقدر است؟

درآمد قهوه فروشی و کافه و پخش قهوه چقدر است؟ درآمد قهوه فروشی در شهرهای کوچک و بزرگ متغیر است. فرض کنید یک قهوه فروشی روزانه پکیجی از محصولات شامل (انواع قهوه های خام و مشتقات حاصل از آن مانند کارامل ماکیاتو، کافی موکا، قهوه امریکانو و...) را بفروش می رساند. درآمد ماهیانه یک قهوه فروشی کوچک به طور متوسط در ماه های اول راه اندازی چیزی حدود 10 تا 15 میلیون تومان به صورت خالص می باشد. هزینه های ثابت که در بالا درباره آنها صحبت کردیم نیز چیزی در حدود 3 میلیون تومان می شود که از درآمد ناخالص کم می شود.

آیا کار قهوه فروشی سود دارد؟

در صورت ارائه هرکدام از خدمات بالا می توانید سود 50 تا 70 درصد را برای قهوه فروشی در نظر بگیرید.

مهارت مورد نیاز برای راه اندازی قهوه فروشی چیست؟

برای راه اندازی قهوه فروشی نیاز به مدرک تحصیلی خاصی نمی باشد اما داشتن مهارت های زیر برای موفقیت شما الزامی است:

- آشنایی با روند تولید و ساختار انواع قهوه
- آشنایی با مواد اولیه برای تولید مشتقات حاصل از قهوه
- آشنایی با اصول اولیه فرآوری قهوه
- آشنایی ابتدایی با اصول بازاریابی
- مهارت در ارائه اطلاعات کافی درباره طعم و بوی قهوه ها
- نگهداری مناسب از محصولات و جلوگیری از فساد آنها
- برقراری ارتباط صحیح با مراجعه کننده
- انتخاب فضای مناسب برای عرضه محصولات

همچنین شما می توانید با شرکت در دوره های آموزش قهوه و باریستا نسبت به سرو قهوه در مغازه اقدام کنید.

تفاوت کافه تریا و قهوه فروشی در چیست؟

کافه تریا (cafeteria) به زبان ساده یعنی کافه سرپایی. در کافه تریا مشتری ها قهوه خود را می گیرند و می روند. تجهیزات کافه تریا، همان تجهیزات به کار برده شده در [راه اندازی کافه شاپ](#) است. اما هم مغازه اش کوچک تر است و هم می تواند قهوه خشک هم بفروشد.

اما درآمد اصلی کافه تریا از سرو قهوه است، نه از فروش قهوه. قهوه فروشی نیز یک مغازه کوچک است که در کنار سرو قهوه، قهوه خشک هم می فروشد. قهوه فروشی ها معمولاً دستگاه های نیمه صنعتی یا صنعتی

دارند و برای راه اندازی آن به سرمایه کمتری نیاز است. درآمد قهوه فروشی هم از سرواست و هم از فروش قهوه خشک.

مرحله 2: ثبت نام برای مالیات

امروزه تهیه و ارسال اظهارنامه برای تمامی اشخاص حقوقی با هر نوع فعالیت و هر نوع معافیت و مشوق مالیاتی (در صورت وجود) اجباری است. مراحل ثبت نام مالیاتی بر اساس رویکرد جدید سازمان امور مالیاتی به صورت تمام الکترونیکی بوده و نیاز به حضور فیزیکی در ادارات مالیاتی ندارد. کلیه مراحل ثبت نام مالیاتی به صورت الکترونیکی انجام می شود. مراحل مربوطه به شرح زیر می باشد:

- [پیش ثبت نام مالیاتی](#)
- صحت سنجی اطلاعات
- تولید و ارسال اطلاعات کاربری
- ثبت نام الکترونیک
- اعتبارسنجی ستادی و میدانی اطلاعات و رسیدن به مرحله نهایی

مرحله 3: ایجاد حساب بانکی تجاری و دریافت کارت

در هنگام راه اندازی قهوه فروشی، باز کردن حساب های بانکی و اعتباری اختصاصی در جهت حفاظت از دارایی های شخصی ضروری است. هنگامی که حساب های شخصی و تجاری شما با هم ترکیب می شوند، دارایی های شخصی شما (خانه، ماشین و سایر اشیاء با ارزش) در صورت شکایت از قهوه فروشی شما در معرض خطر قرار می گیرند.

مرحله 4: خرید نرم افزار حسابداری قهوه فروشی

ثبت مخارج مختلف و منابع درآمد قهوه برای درک عملکرد مالی کسب و کار شما بسیار مهم است. نگه داشتن حساب های دقیق به کمک انواع نرم افزار حسابداری، محاسبات مالیاتی سالانه شما را بسیار ساده می کند. با نرم افزار حسابداری قهوه فروشی محک می توانید بدون محدودیت محصولات متنوع با دسته بندی مختلف تعریف کرده و به هر یک قیمت های متفاوت اختصاص دهید. شما می توانید مشتریان را گروه بندی کنید، اطلاعات مربوط به هر مشتری را ثبت، ویرایش و حذف نموده و نیز، اشتراک ایجاد کنید. همچنین می توانید سریع و راحت، برای چند مشتری به طور هم زمان فاکتور صادر کنید. حتی امکان سفارشی سازی و افزودن هزینه ارسال، حق سرویس، مالیات و... را نیز به فیش فاکتور خواهید داشت.

ارسال مبلغ فاکتور قهوه های سفارش داده شده بر روی دستگاه کارت خوان امکانی است که جلوی ورود مبالغ اشتباه را می گیرد. به کمک نرم افزار حسابداری محک، رسید دریافت وجه نیز به صورت خودکار بر روی فاکتور شما ثبت می گردد. به این ترتیب ضمن نظم دادن به محاسبات حسابداری و اطمینان از عدم بروز اشتباه، سرعت فروش در قهوه فروشی شما بیشتر شده و اعتماد مشتری نیز جلب می شود.



گروه نرم افزاری محک

مرحله 5: دریافت جواز کسب قهوه فروشی

عدم دریافت مجوزها و مجوزهای لازم می تواند منجر به جریمه های سنگین شود یا حتی باعث تعطیلی کسب و کار شما شود. پس در همان مراحل اولیه راه اندازی قهوه فروشی نسبت به دریافت مجوزهای مربوطه اقدام کنید.

برای دریافت **جواز قهوه فروشی** و سایر محصولات مشتق شده از قهوه از **اتحادیه عطاران** می بایست مراحل زیر را دنبال کنید:

- از طریق [سامانه ایرانیان اصناف](#) درخواست خود را ارسال می کنید.
- پس از بررسی های اولیه از طرف ارگان مربوطه در مرحله اولیه درخواست مورد بررسی قرار می گیرد. حداکثر ۹۰ روز طول می کشد.
- در صورت پذیرش اولیه امکان ارسال مدارک به وجود می آید.
- پس از ارسال مدارک و پذیرش اسناد، به واحد مذکور بازرسی جهت بازدید از اتحادیه ارسال می شود.
- در مرحله بعد هیئت مدیره اتحادیه با توجه به شرایط فرد، در مورد او تصمیم گیری نموده و اگر دارای صلاحیت بود، تأییدیه دریافت جواز کسب و جواز راه اندازی قهوه فروشی را به او ارائه می نمایند.

- در مرحله آخر پرداخت وجوه الزامی اتحادیه از طریق سامانه ایرانیان اصناف باید انجام شود.
- در مرحله آخر اگر فرد صلاحیت دریافت جواز کسب را داشت رئیس اتحادیه جواز کسب او را برای یک سال صادر نموده و بعد از یک سال برای یک دوره پنج ساله یا ده ساله تمدید می نماید.

مدارک مورد نیاز جواز قهوه فروشی چیست؟

ارائه مدارک اولیه به همراه اصل مدارک الزامی است:

- عکس 3×4 رنگی زمینه سفید - 4 قطعه
- کپی از تمام صفحات شناسنامه 1 سری
- کپی کارت ملی 1 برگ
- کپی کارت پایان خدمت یا معافیت دائم 1 برگ (زیر 50 سال)
- کپی سند یا اجاره نامه 1 برگ
- ارائه تعهد نامه محضری × جهت اسناد اجاره عادی (دستی یا بنگاهی)

شرایط بهداشتی مغازه قهوه فروشی

- ارتفاع سقف حداقل 3 متر مربع
- متراژ مغازه حداقل 12 متر مربع مفید (محیط مغازه مد نظر می باشد)
- در صورت دارا بودن بالکن، بایستی کف و بدنه کاشی باشد و از 30 درصد متراژ مغازه تجاوز نکرده باشد
- واحد صنفی بایستی دارای سیستم جذب آب در کف واحد صنفی باشد (فاضلاب شهری و یا چاه جذبی)
- دارا بودن روشویی و صابون مایع
- دارا بودن فن تهویه هوا
- دارا بودن شیشه سکوریت و یا درب وردی مجزا علاوه بر کرکره و درب حفاظتی
- سقف واحد صنفی بایستی گچ و با رنگ روغنی سفید براق باشد (سقف کاذب مورد پذیرش نمی باشد)
- نصب تابلو راهنمای شستشوی دست بالای روشویی
- نصب تابلو استعمال دخانیات ممنوع
- نصب تابلو سامانه 190 شکایات بهداشتی
- کلیه اقلام و اجناس فله ای بایستی در ظروف سربسته قرار داشته باشد

- اقلامی که بر روی زمین قرار می‌گیرد بایستی بر روی پالت فلزی با ارتفاع 20 سانتیمتر قرار داده شوند
- × رعایت موارد فوق از نظر وزارت بهداشت الزامی می‌باشد ×

چگونه قهوه فروشی خود را تبلیغ کنیم؟

بهترین راه برای بازاریابی قهوه‌های موجود در مغازه قهوه فروشی که مستقیماً به افراد فروخته می‌شود، ارائه تستر از آن محصول است. بخش کوچکی از انواع قهوه‌ها را تحت عنوان تستر دم کرده و به مشتریان تعارف کنید تا با مزه کردن آنها جذب مغازه شما شوند. همچنین تأثیر شبکه‌های مجازی و ساخت وب سایت اینترنتی را نیز جدی بگیرید.

مشاغل مربوط به قهوه فروشی کدام‌اند؟

کلیه کافه تریاها، کافی‌شاپ‌ها و مشاغلی که در کنار کار اصلی خود اقدام به سرو انواع قهوه می‌کنند، می‌توانند از مشتریان شما باشند و ارتباط خود را با قهوه فروشی حفظ کنند.

مدیریت هزینه‌ها با نرم افزار حسابداری قهوه فروشی محک

همیشه مدیریت هزینه‌ها در قهوه فروشی برای فعالان این صنف با چالش‌های بسیار زیادی همراه بوده است و محاسبه هزینه‌ها به صورت روزانه و ماهانه، کنترل میزان فروش، ارزیابی سود قهوه فروشی، تشخیص فروش و درآمدها، همیشه برای فعالان این حوزه مشکل است. با استفاده از نرم افزار حسابداری قهوه فروشی محک می‌توان این کار را به راحتی انجام داد و ضمن نظم دادن به محاسبات حسابداری و اطمینان از عدم بروز اشتباه، سرعت فروش در قهوه فروشی را بیشتر و اعتماد مشتری را نیز جلب کرد.

قهوه فروشی؛ کسب و کاری تلخ اما پر سود

این روزها قهوه و فرآورده‌های حاصل از آن از لوکس‌ترین مواد خوراکی در سراسر جهان به شمار می‌آید. به طوری که برخی از کشورها اقدام به تأسیس وزارت قهوه کرده‌اند. این موضوع خود نشانگر پر طرفدار بودن این ماده خوراکی مفید و پرسود بودن ایده راه اندازی قهوه فروشی می‌باشد. امید است شما هم از راهنمای **راه اندازی قهوه فروشی** ما برای راه اندازی مغازه خود نهایت استفاده را برده باشید و به سوددهی برسید.

منبع: howtostartanllc