

Đây là lý do điển hình vì sao kinh doanh kem tươi gặp thất bại. Nguyên nhân, đa số là do các chủ kinh doanh đầu tư phạm sai lầm ngay từ những bước đầu trong việc đầu tư kinh doanh.

Thứ nhất, việc lựa chọn sai vị trí kinh doanh, thiếu kiến thức thị trường, lập kế hoạch tài chính không tốt hoặc sơ suất nguyên liệu kém chất lượng, mất lòng tin của khách hàng đầu tiên là một thất bại.

Đặc biệt đây sẽ là một sai lầm cho những nguyên nhân điển hình sau thất bại của 1 cửa hàng kinh doanh kem tươi phổ biến.

1. Lựa chọn sai thời điểm và địa điểm khi nhập

Thứ 1, việc lựa chọn thời điểm khi bắt đầu kinh doanh kem tươi là yếu tố rất quan trọng. Thứ hai, mùa đông không phải là thời điểm thích hợp thu nhập lợi nhuận đầu tiên mà quán kem tươi. Trái lại, trong những ngày hè nóng nực, kem tươi được xem là món ăn giải nhiệt tuyệt vời, hấp dẫn mọi người nhập khách hàng ăn kem.

Thứ 2, lựa chọn sai địa điểm kinh doanh cũng là điều cần chú ý khi trên thị trường xuất hiện quá nhiều địa điểm cạnh tranh. Thứ ba, thị trường hiện tại kem tươi ra đời, sẽ cần nhiều thời gian để tạo dựng lòng tin và uy tín từ phía khách hàng.

Trừ khi cửa hàng kem của bạn có những lợi thế khác biệt không nơi nào có và ngon miệng, thì tin đánh bại các đối thủ trên thị trường. (Tốt nhất nên mua lợi thế hiện tại kem

những tình hình khác, những số vốn ban đầu ()

Xem thêm: [Đầu tư là gì? Làm thế nào để trở thành nhà đầu tư chuyên nghiệp?](#)

Máy làm kem tươi chỉ cần một vài bước đơn giản, thao tác dễ dàng và nguyên liệu dễ tìm, thao tác đơn giản, thao tác đơn giản, thao tác đơn giản. Công nghệ tiên tiến là một bước tiến đáng kể...

2. Thị trường kinh doanh thực phẩm tươi sống

Nhiều doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm tươi sống không hề nghiên cứu, tìm hiểu xu hướng của người tiêu dùng
g
.
C
á
c
ch
kinh
doanh
nh
p
nguy
ê
n
l
u
v
à
ch
bi

kem
nh
đ
ng
lời
kh
ô
ng
ph
ù
hợp
vị
th
hiệu
cả
kh
á
ch
h
à
ng
.
C
ũ
ng
v
ì
vị
m
à
cả
h
à
ng
kinh
doanh
đ
đm
.
Kem
kh
ô
ng
b
á
n

đ
c
,
nguy
ê
n
liều
l
à
m
kem
tươi
kho
,
hết
hết
v
à
vấn
b
ra
kh
ô
ng
xoay
v
ò
ng
đ
c
l
à 1
trong
những
t
ì
nh
trường
gặp
phải
cả
nhiều
qu
á
n
kem

.
Bên cạnh đó, việc không lên kế hoạch kinh doanh cũng là một nhân tố góp phần dẫn
đến
thất bại
của
hàng
ngàn
kẻ
phải
đón
ngặt
của
.
Nếu
c
ó
k
hoạch
chi
tiết
s
gi
ú
p
c
á
c
ch
kinh
doanh
h
ch
đ
c
s
l
ú
ng
t
ú
ng
trong

việc
x
á
c
đ
nh
thì
gian
v
à
s
l
đ
ng
nguy
ê
n
liều
l
à
m
kem
nhập
v
.
Ngo
à
i
ra
,
thì
đ
iễm
v
à
xu
h
đ
ng
kinh
doanh
kem
ph
ù
hợp
vì

th
tr
ng
c
ũ
ng
nh
t
o
ra
c
á
c
ch
ng
tr
ì
nh
ch
ă
m
s
ó
c
kh
á
ch
h
à
ng
chu
đá
o
c
ũ
ng
c
l
u
t
â
m
.

3. Chốt lờnng kem tươi i kém, thi u s đã đnng trong menu

Khách hàng s không m y hào hng v i menu kem tươi i toàn nhng món kem ph bi n hay hng v kem đã quá quen thu c trên th trng mà b t c quán kem bình thng nào cũng có.

Nguy hi m h n, vi c kinh doanh kem tươi i kém chốt lờnng, không đ m b o an toàn th c ph m (VSATTP)

s làm m t đi m hoàn toàn n i khách hàng. Đi u này đ n đ n nhi u c a hàng kem đã ph i đng c a, phá s n b i chính lý do này.



C a hàng kem v i menu đã đnng đ c đáo

4. Không có chi n lờnng c marketing cho quán

Các chi n lờnng c Marketing hi u qu đ c coi là gi i pháp t t nh t đ đ n v b n có th c nh tranh v i các đ i th trên th trng. Th c t, h u h t các quán kem quy mô nh g n nh đ u không có k ho ch marketing, qu ng cáo cho c a hàng c a mình.

V n đ không có thng hi u, không đ c khách hàng bi t đ n, vi c kinh doanh kém hi u qu trong m t th i gian dài khi n nhi u đ n v làm ăn thua l . Th c s, n u không có các chng trình u đ i cho khách hàng, quán kem khó lòng t o đ c m i quan h t t cũng nh gi chân

khách hàng quay lại.

5. Phân công pháp quản lý kem không hiệu quả

Chính công tác quản lý tổ chức kinh doanh sẽ giúp hoạt động của đơn vị đi đúng hướng, nhằm đúng đối tượng khách hàng tiềm năng. Tuy nhiên, việc khi lập công việc quá tải thì việc quản lý chi phí của quản lý nhân viên khiến cho 1 số chức năng và công việc bị rớt ròi. Do đó, không thể bao quát hết được công việc kinh doanh của quán mình, dẫn đến việc hao hụt chi phí, nguyên liệu và nhiều hệ lụy khác.



Trên trình bày và làm việc như kem tươi

Việc tính cost và số lượng phân bổ quản lý bán hàng để việc kinh doanh nói chung và kinh doanh của hàng kem nói riêng là cần thiết với đa số các đơn vị. Xử lý trên phân bổ giúp số liệu thống kê chi phí hàng ngày được chi tiết rõ ràng. Điều này hỗ trợ người chủ kiểm soát tình hình kinh doanh một cách hiệu quả.

Xem thêm: [Có kỹ năng chuyên môn bán số kinh doanh của hàng kem thành công](#)

Chính vì thế, ta phải tích thêm các kỹ năng chuyên môn. Khi có kỹ năng chuyên môn bạn sẽ kinh doanh cửa hàng kem tươi thành công và...

Vì các yêu cầu trên nên chúng ta đã biết con đường đúng đắn thành công với doanh nghiệp của mình.

Nếu máy kem của bạn chưa đạt chất lượng hãy liên hệ ngay với chúng tôi để được tư vấn và đặt hàng ngay:

Trụ Sở Tập đoàn Hội Âu tại Hà Nội:

Địa chỉ: Số 72 Miếu Đền, Phố Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Tel: 0913.102.168 - 091.507.8989