

کافیا [caffa.ir](http://caffa.ir)



نوذری مدیر سایت کافیا

# راهنمای راه‌اندازی کافه قهوه‌فروشی و پخش

## شناسنامه کتاب

عنوان: راهنمای راه‌اندازی کافه، قهوه‌فروشی و پخش قهوه

نویسنده: نوذری

ویرایش سوم: بهمن ۱۴۰۳

تعداد صفحه: ۷۰

تذکر: «انتشار آزاد است اما دستکاری ممنوع»



نوذری مدیر سایت کافیا

[www.cafia.ir](http://www.cafia.ir)

به نام خدای مهربان

سلام

من نوذری هستم، مدیر سایت کافیا.  
روزی نیست که توی سایت از من و همکارانم درباره راه اندازی کار قهوه  
نپرسند.

تصمیم گرفتیم سوالات عزیزانی که قصد راه اندازی کافه، فروشگاه  
قهوه یا پخش قهوه دارند رو اینجا جواب بدیم.

این راهنما رو با دقت بخونید، اگر باز هم سوالی داشتید، به صفحه  
آخر کتاب برید و نحوه گرفتن مشاوره رو ببینید.

امیدوارم این راهنما بهتون کمک کنه که هم تصمیم درستی بگیرید و  
هم توی انتخاب و خرید وسایل ضرر نکنید.

# فهرست بخش‌های کتاب

برای رفتن به هر بخش، روی عنوان آن اشاره کنید

سوالات کلی درباره بازار قهوه

۱

انتخاب و اجاره مغازه

۲

دکور مغازه: طراحی و اجرا

۳

انتخاب و خرید تجهیزات

۴

خرید وسایل جانبی

۵

خرید قهوه

۶

سوالات متفرقه

۷



# بخش اول: سوالات کلی

احتمالاً همین اول کار کلی سوال دارید:

- نمی‌دانم بازار قهوه کلاً چگونه؟
  - اصلاً به درد من می‌خورد یا نه؟
  - چی بزنم؟ کافه یا فروشگاه؟
- برای دیدن جواب‌ها آماده‌اید؟



# فهرست بخش اول: سوالات کلی

- (۱) کار قهوه سود داره؟ آینده‌اش چطوره؟
- (۲) درآمد ماهیانه قهوه چقدره؟
- (۳) هیچ تجربه‌ای ندارم، آیا میتوانم وارد این کار بشوم؟
- (۴) سرمایه اولیه چقدر می‌خواهد؟
- (۵) کدامیک بهتره: کافی‌شاپ، تیک‌اوی، قهوه‌فروشی یا پخش عمده؟
- (۶) فروش اینترنتی قهوه چطور؟ جواب می‌دهد؟
- (۷) توی شهر ما کافه خیلی زیاده، چه کنم؟
- (۸) توی شهر ما قهوه هنوز جا نیفتاده، چه کنم؟

## ۱) کار قهوه سود دارد؟ آینده‌اش چطور است؟

اگر این سوال را سه سال بعد بپرسید، شاید نتوانم به راحتی جواب بدهم. اما الان که این راهنما را دارید می‌خوانید، نظرم این است:

بازار قهوه در ایران رو به رشد است و فرهنگ قهوه خوردن به سرعت در حال گسترش. کافی‌است نگاهی به خیابان‌ها بیندازید.

کلی کافه و قهوه‌فروشی می‌بینید که یکی دو سال قبل اصلاً وجود نداشتند.

حتی در شهرهای شمالی هم که خاستگاه چای هستند، مردم هر روز بیشتر به سمت قهوه می‌روند.

**اما... یک امای مهم!**

بازار قهوه در بعضی شهرها انقدر رشد کرده که تقریباً دارد اشباع می شود.

طوری که ممکن است در یک خیابان چندین کافه ببینیم.  
و این یعنی رقابت شدید.

نمی خواهم شما را بترسانم. هنوز هم جا برای موفق شدن و پول درآوردن از قهوه هست.  
به شرطی که با دقت و بررسی و مشورت وارد شوید.

که خوشبختانه شما اهلش هستید. و گرنه در حال خواندن این کتاب نبودید ☺

## ۲) درآمد ماهیانه کافه چقدر است؟

بستگی به جمعیت شهرتان، فرهنگ قهوه در آنجا، موقعیت مغازه، نوع کار و البته خودتان دارد.

اما یک درآمد تخمینی به شما می‌گویم. جدول زیر را ببینید:

سود ماهانه (سود خالص)	جمعیت شهر و موقعیت مغازه
ماهی ۸۰ الی ۱۰۰ میلیون تومان	کافه در شهر بزرگ و در جای خوب
ماهی ۴۰ الی ۶۰ میلیون تومان	کافه در شهر متوسط و در جای خوب
ماهی ۲۰ الی ۴۰ میلیون تومان	کافه در شهر کوچک و در جای خوب

## درآمد پخش قهوه (بدون مغازه) چقدر است؟

سود ماهانه خالص	نوع کار و اندازه شهر
ماهی ۲۰ الی ۳۰ میلیون تومان	ویزیتوری یک نفره در شهر بزرگ و متوسط
ماهی ۱۰ الی ۱۵ میلیون تومان	ویزیتوری یک نفره در شهر کوچک
ماهی ۵۰ الی ۱۰۰ میلیون تومان برای صاحبکار	پخش با چندین ویزیتور در شهر بزرگ و متوسط یا در چند شهر کوچک

**نکته مهم:** ویزیتورهای بدون تجربه، روی چنین درآمدی حساب نکنند. باید کلی بروند و بدونند و یاد بگیرند و شاید بعد از چند ماه به این حد برسند.

### ۳) هیچ تجربه‌ای در بازار ندارم، موفق می‌شوم؟

همه از یک نقطه‌ای شروع می‌کنند. مهم این است چطور شروع کنند و چطور ادامه بدهند.

اگر تجربه کار توی بازار دارید، که مشکلی نیست.

اگر تجربه ندارید، باید ببینید روحیه کار توی بازار را دارید یا نه.

مثلاً برای کافه‌داری باید تمیز و باذوق باشید. و برای مغازه داری باید دقیق و حسابگر باشید.

قهوه را هم اصلاً نمی‌شناسم، به مشکل می‌خورم؟

این جزء چیزهای یادگرفتنی است و خیلی زود یاد می‌گیرید.

چیزی که یادگرفتنی نیست، انگیزه است.

اگر اهل تلاش هستید و کار کردن را دوست دارید و البته سرمایه کار را هم دارید، شروع کنید. حالا یا کافه، یا قهوه فروشی یا پخش.

## ۴) چقدر سرمایه می‌خواهد؟

نوع کار و موقعیت مغازه	سرمایه مورد نیاز (بدون رهن)
کافی شاپ بزرگ و کامل با سرو غذا	از یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون به بالا
کافه تیک‌اوی در جای پر رقیب	از یک میلیارد میلیون به بالا
کافه تیک اوی در جای متوسط	از ۸۰۰ میلیون به بالا
فروشگاه بزرگ قهوه (شامل قهوه، و تجهیزات)	از ۶۰۰ میلیون تومان به بالا
پخش در یک یا چند شهر	از ۳۰۰ میلیون به بالا + ماشین و ویزیتور
پخش (ویزیتوری یک نفره)	برای شروع، فقط نیاز به وسیله دارید (موتور یا ماشین) و کمی هم پول (مثلاً ۱۰۰ میلیون)

\*مبلغ رهن در نظر گرفته نشده

## ۵) کدام بهتره: کافی شاپ، تیک اوی، قهوه فروشی یا پخش؟

جدول زیر اینها را با هم مقایسه کرده و تاحدی در انتخاب به شما کمک کند:

پخش	فروشگاه قهوه	تیک اوی	کافی شاپ
سرمایه اولیه از ۳۰۰ میلیون	سرمایه اولیه از ۵۰۰ میلیون	سرمایه اولیه از ۶۰۰ میلیون	سرمایه اولیه از یک میلیارد
نیاز به، ماشین، انبار و ویزیتور	نیاز به مغازه متوسط یا کوچک	نیاز به مغازه متوسط یا کوچک	نیاز به مغازه بزرگ
مهارت فروشندگی و در ارتباطات با غریبه‌ها	علاقه به فروشندگی و مغازه‌داری	ذوق آشپزی و نظافت	ذوق آشپزی و مهمانداری و مدیریت یک مجموعه
شما باید بروید سمت مشتری	مشتری را باید جذب کنید	مشتری را باید جذب کنید	مشتری را باید جذب کنید
تنها درآمد از فروش قهوه است	درآمد اصلی از فروش قهوه و تجهیزات است	درآمد اصلی از سرو است	درآمد اصلی از سرو است

## ۶) فروش اینترنتی قهوه جواب می‌دهد؟

بعضی ها نه مغازه دارند و نه قصد دارند به صورت سیار پخش کنند.

فقط می‌خواهند از طریق اینترنت مخصوصاً اینستاگرام فروش قهوه داشته باشند.

اگر شما هم این قصد را دارید به این سه سوال جواب بدهید.  
**اگر جواب هر سه سوال منفی است، وارد فروش اینترنتی نشوید.**

**۱- آیا تا به حال چیزی در اینترنت فروخته‌اید؟** منظورم فروش اینترنتی چیزهای دیگر بجز قهوه است.

**۲- آیا پیج فعال و تعداد فالوئر زیادی دارید؟** (حداقل ۵ هزار فالوئر واقعی)

**۳- اگر پیج فعال ندارید، آیا می‌توانید یک سال، به صورت مستمر تولید محتوا کنید؟** (**بدون هیچ درآمدی**)

## ۷) توی شهر ما کافه خیلی زیاده، چه کنم؟

وقتی بازاری شلوغ باشد، هم خبری خوب است و هم بد. خبر خوبش این است که بازار کشش دارد. و خبر بدش این است که رقابت سخت می شود. و باید برای رقابت کردن آماده باشید.

### اما چطور رقابت کنیم؟

دو راه برای رقابت پیشنهاد می کنم:

#### ۱) متمایز و خاص باشید

متمایز بودن یعنی یعنی کاری کنید که درباره شما حرف بزنند. یعنی به چشم بیایید.

دو تا مثال می زنم:

مثلاً **شیک ترین** کافه شهر خودتان باشید. چیزی که هر کسی از آنجا رد شود عکس بگیرد

یا مثلاً **ارزان ترین** کافه شهر باشید اگر همه قهوه را می دهند ۱۰ تومان، شما بدهید ۵ تومان. یا برعکس از همه **گرانتر بدهید!**

البته خاص بودن، به زبان راحت است. هزینه‌ها و درس‌های خودش را دارد.

نباید بی‌گدار به آب بزنید. با فکر و مشورت انتخاب کنید.

## ۲) چیزی باشید که جایش خالی است

مثلاً ممکن است در شهر شما کلی کافه باشد، اما پخش قهوه یا فروشگاه قهوه و تجهیزات نباشد.

یا ممکن است کلی قهوه فروشی کوچک باشد اما جای یک کافی شاپ خوب که مردم بنشینند یا جشن تولد و مراسم بگیرند خالی باشد.

آیا جای یک کافه جدید در محله شما خالی هست؟ آیا می‌توانید کاری جدید در شهرتان انجام بدهید؟

## ۸) توی شهر ما قهوه هنوز جا نیفتاده، چه کنم؟

این مشکل برعکس مشکل قبلی است. بعضی شهرها مثل قارچ کافه سبز شده و مردم هم استقبال می‌کنند. اما بعضی جاها عقب‌تر هستند.

برای فعالیت در شهری که قهوه هنوز خوب رونق نگرفته، باید صبور باشید.

اگر برای درآمدزایی **عجله دارید** و شهر شما هم با قهوه خو نگرفته، کار قهوه مناسب شما نیست.

اما اگر حوصله داشته باشید، اتفاقاً یک فرصت عالی برای شماست.

چرا؟

چون اگر الان شروع کنید، وقتی همشهریان‌تان به سمت قهوه رفتند، شما **جزء اولین‌ها** هستید. و شاید هم بشوید شماره یک شهر خودتان.

# بخش دوم: انتخاب و اجاره مغازه

اگر راهتان را انتخاب کردید و مصمم  
هستید شروع کنید، قدم اول انتخاب  
مغازه است.

پس بزن بریم...



# فهرست بخش دوم: انتخاب مغازه و اجاره مغازه

- (۱) کجا مغازه بگیرم؟ توی محله یا سرخیابان؟
- (۲) مغازه چندمتری باشد؟
- (۳) اجاره تا چقدر منطقی است؟
- (۴) از کجا مجوز بگیرم؟

## ۱) کجا مغازه بگیرم؟

**یک قانون کلی:** موقعیت مغازه هرچه شلوغتر، بهتر. حتی اگر اجاره بالایی داشته باشد.

**به طور کلی این مناطق عالی هستند:**

- مناطق شلوغ (مرکز شهر، میدان های اصلی شهر، چهارراهها و سرخیابان اصلی (بر خیابان)
- حوالی پارک های شلوغ، خیابان های نزدیک دانشگاهها، لابی هتلها، سالن های مراکز فرهنگی مانند سالن های تئاتر و سینما، و مراکز تجاری شلوغ
- مناطقی که محل تجمع کافه ها یا به اصطلاح **پاتوق قهوه** خورها هستند

**نکته:** پاساژهای خلوت مکان مناسبی برای کافه نیست.

## داخل محله چطور است؟

اگر جایی خلوت از یک محله باشد، فقط در یک صورت جواب می دهد: بتوانید آنجا را تبدیل کنید به یک پاتوق دنج. پاتوق می تواند متفاوت باشد: بازی و قهوه، قلیان و قهوه، پاتوق جوانها، پاتوق افراد دودی.

## ۲) مغازه چند متری بگیرم؟

- برای کافه و مغازه کوچک، حداقل ۱۵ متر
- برای کافه یا مغازه متوسط حداقل ۲۵ متر
- و برای مغازه بزرگ یا کافی شاپ ۴۰ متر به بالا

## ۳) اجاره چقدر باشد؟

**یک قانون کلی:** هرچی اجاره یک منطقه بالاتر باشد، یعنی آنجا موقعیت بهتری دارد.

به زبان ساده، هم اجاره‌اش را در می‌آورد و هم چند برابر آن را برمی‌گرداند.

بنابراین تا می‌توانید سعی کنید جایی مغازه بگیرید که شلوغتر و پاخورش بهتر باشد. نگران اجاره‌اش نباشید.

مگر اینکه واقعاً غیرمنطقی بالا باشد. مثلاً نرخ آن منطقه ماهی ۱۰ میلیون باشد و مالک به شما بگوید ۲۰ میلیون.

## ۴) از کجا جواز کسب بگیرم؟

- **اگر کافه است** (تیک اوی یا کافی شاپ یا تریا): باید به اتحادیه مربوط به کافی شاپ و آبمیوه فروشان و بستنی فروشان مراجعه کنید (اسمش در جاهای مختلف فرق می کند)
- **اگر قهوه فروشی است** (یعنی فروشگاه قهوه و وسایل قهوه): باید به اتحادیه سقط فروشان و عطاری‌ها مراجعه کنید
- می توانید مغازه را بگیرید و بعد برای گرفتن مجوز اقدام کنید. در مراحل گرفتن مجوز، هم مامور بهداشت از مغازه بازدید می کند و هم مامور اماکن.
- دقت کنید بهداشت به کافه‌ها بیشتر سخت می‌گیرد تا قهوه فروشی‌ها. چون کافه حکم یک رستوران یا آشپزخانه را دارد و سخت‌گیری بهداشت هم بیشتر است.
- **هزینه گرفتن مجوز حدوداً ۲ میلیون تومان است**

# بخش سوم: دکور مغازه

بعد از انتخاب مغازه، نوبت اجرای دکور  
هست

سوال اینجاست که چه دکوری بزنیم؟  
چقدر هزینه کنیم؟

این بخش درباره دکور حرف می‌زنیم



## فهرست بخش سوم: دکور مغازه

- (۱) چه نوع دکوری بزنم؟
- (۲) مصالح دکور چه چیزهایی هست؟
- (۳) قیمت مصالح دکور چقدر است؟
- (۴) هزینه مصالح و اجرای دکور چقدر می شود؟
- (۵) اجرای دکور را به چه کسی بسپارم؟

# ۱) چه نوع دکوری بزنم؟

به طور کلی سه نوع دکور داریم:

- دکور ساده
- دکور متوسط
- دکور سنگین



# دکور ساده

این نوع دکور برای افرادی است که برای دکور زیر ۳۰۰ میلیون تومان بودجه کنار گذاشتند  
ترکیبی از: mdf ساده، کاغذدیواری ساده یا رنگ،  
نورپردازی ساده با لامپ‌های هالوژن



## دکور متوسط

این نوع دکور برای افرادی است که برای دکور ۴۰۰ میلیون تومان و بیشتر بودجه کنار گذاشتند

ترکیبی از : mdf درجه یک، کاغذدیواری سه بعدی، نورپردازی حرفه‌ای در سقف، مبلمان مدرن و ست



# دکور سنگین

این نوع دکور برای افرادی است که فقط برای دکور بالای ۸۰۰ میلیون تومان بودجه دارند.

ترکیبی از: اجناس درجه یک، کفیوش PVC، مقداری چوب طبیعی، قاب بندی دیوار



## ۲) مصالح دکور

لیست برخی اقلام که در دکوراسیون استفاده می شود. صرفاً جهت آشنایی اولیه.

- رنگ : ارزان
- کاغذدیواری ساده: ارزان
- کاغذ دیواری سه بعدی و مرغوب: گران
- ملامینه: نسبت به ام‌دی‌اف ارزان
- ام دی اف: رایج و نسبتاً ارزان
- ممبران: با کلاس‌تر و گرانتر از ام‌دی‌اف
- دیوارکوب
- لامپ روشنایی
- کفپوش
- چوب طبیعی

## ۳) هزینه مصالح دکور

- رنگ : هر متر ۷۰ هزار تومان به بالا
- کاغذ دیواری ساده: متری ۱۰۰ هزار تومان به بالا
- کاغذ دیواری سه بعدی و مرغوب: متری ۱۸۰ هزار تومان به بالا
- ملامینه: متری ۷-۸ میلیون تومان
- ام دی اف: متری ۸-۱۰ میلیون
- ممبران: متری ۸-۱۰ میلیون تومان

**توجه:** قیمت‌ها مربوط به پاییز ۱۴۰۳ است.  
بهتر است قیمت روز را بگیرید (در چند صفحه جلوتر به شما می‌گویم از کجا قیمت بگیرید)

## ۴) دستمزد اجرای دکور

دفترهای دکوراسیون داخلی دو تا دستمزد می‌گیرند:

- **دستمزد طراحی:** که به صورت کامپیوتری انجام می‌شود.

دستمزد طراحی حدود ۱۰ میلیون تومان است.

- **دستمزد اجرا:** طبق جدول صفحه قبل به صورت متری محاسبه می‌شود.

دقت کنید در صورت انجام کارهای اضافی (مانند روشنایی، چیدمان مغازه و غیره) هزینه‌ای جداگانه گرفته می‌شود.

## ۵) اجرای دکور را به کی بسپارم؟

برای اجرای دکور دو راه دارید:

✓ **به یک mdf کار بدهید**  
منظورم مغازه‌های نجاری و mdf است.

البته بهتر است به کسی بدهید که تجربه دکوراسیون کافه یا رستوران داشته باشد.

✓ **به یک دفتر دکوراسیون داخلی بدهید**

این افراد معمولاً مهندس معمار هستند. هم دانش طراحی را بلدند و هم سبک‌های جدید دکوراسیون را می‌شناسند.

البته دفاتر دکوراسیون دستمزدشان بیشتر است.

## اطلاعات چند دفتر دکوراسیون داخلی

### ○ دفتر آرک میان

شهر: تهران

تلفن: ۰۹۱۲۲۹۴۵۷۴۹

سایت دفتر (اشاره کنید)

\*\*\*

### ○ دفتر خانه طلایی

شهر: اصفهان

تلفن: ۰۹۳۷۶۱۶۷۶۰۸

مسئول: خانم مهندس نیکجو

پیج اینستاگرام (اشاره کنید)

# بخش چهارم: انتخاب و خرید تجهیزات

و اما نوبت میرسه به قلب کافه شما یعنی دستگاه اسپرسوساز و آسیاب دستگاههایی که برای شما پول میسازن

اینجا بهتون میگیم که چه دستگاههایی باید بخرید، چه مدلی و با چه قیمتی.



# فهرست بخش چهارم: تجهیزات و وسایل

- (۱) چه دستگاهی بگیرم؟ تک گروپ یا دوگروپ، یا ...
- (۲) قیمت دستگاه اسپرسو بر اساس تعداد مشتری
- (۳) آسیاب چی بخرم؟
- (۴) قیمت آسیاب چقدر است؟
- (۵) دستگاه نو بخرم یا کارکرده؟
- (۶) دستگاه‌ها را از کجا بخرم؟

## ۱) اسپرسوساز چی بگیرم؟

انتخاب دستگاه اسپرسو به سه چیز بستگی دارد:

- ✓ تعداد مشتری
- ✓ دستگاهی که رقبا دارند
- ✓ بودجه شما

- هرچه تعداد مشتری در روز بیشتر باشد، به دستگاه قوی‌تر و گرانتری نیاز دارید
- دستگاه شما نباید پایین‌تر از دستگاه رقیب اصلی‌تان باشد.
- مثلاً اگر رقیب شما دستگاه دو گروه بزرگ و شیک دارد، و شما دستگاه کوچک بخرید، از نظر مشتری شما ضعیف‌تر دیده می‌شوید.
- در نهایت این بودجه شماست که مشخص می‌کند که چه دستگاهی بخرید.
- در صفحه بعد قیمت دستگاه‌های مختلف بر اساس تعداد مشتریان در روز را ببینید

## ۲) قیمت دستگاه اسپرسو

بسته به اینکه چند مشتری در روز دارید، می‌توانید دستگاه موردنظر خودتان را انتخاب کنید:

تعداد مشتری در روز	دستگاه مناسب شما
۲۰ الی ۴۰ مشتری	دستگاه نیمه صنعتی از ۸۰ میلیون به بالا
۵۰ الی ۱۰۰ مشتری (رقیب ضعیف است)	دستگاه صنعتی تک گروه از ۱۵۰ میلیون به بالا
۵۰ الی ۱۰۰ مشتری (رقیب قوی است)	دستگاه صنعتی دو گروه از ۲۰۰ میلیون به بالا
۱۰۰ الی ۱۵۰ مشتری	دستگاه صنعتی دو گروه از ۲۰۰ میلیون به بالا
۱۵۰ مشتری به بالا	دستگاه صنعتی دو گروه قوی‌تر از ۳۰۰ میلیون به بالا یا دستگاه سه گروه از ۴۰۰ میلیون به بالا

## عکس چند نمونه دستگاه اسپرسو



دستگاه نیمه صنعتی



دستگاه صنعتی تک گروه



دستگاه صنعتی دو گروه

## ۳) چه برندی بخرم؟

برای دستگاه صنعتی و نیمه صنعتی، پیشنهاد من یکی از برندهای زیر است:

- جیمبالی CIMBALI
- لاسپازیاله Laspaziale
- سیمونلی Simonelli
- بیزرا Bezzera

❖ قیمت دستگاه دو گروه برندهای بالا از ۲۲۰ میلیون تومان به بالاست. و تک گروه از ۱۵۰ میلیون. اگر نتوانستید صنعتی بگیرید. مجبورید به نیمه صنعتی بسنده کنید

❖ دستگاه نیمه صنعتی ایتالیایی حدود ۷۰ میلیون تومان است.

برای مغازه کوچک در حد دکه، دستگاه چینی هم می‌شود گرفت. مثلاً جیمیلای ۳۰۰۵ یا نوا ۱۲۸ حدود قیمت ۱۴-۱۳ میلیون تومان

## ۴) آسیاب چی بخرم؟

دو نوع آسیاب داریم:

۱. آسیاب پای دستگاه یا آندیمانند (برای سرو)

۲. آسیاب پاکت خور (برای مشتری)

- برای سرو قهوه، حتماً نیاز به آسیاب آندیمانند دارید.
- و اگر قصد فروش قهوه خشک را هم دارید، باید یک آسیاب صنعتی پاکت خور هم بخرید.

آسیاب پاکت خور



آسیاب آندیمانند (پای دستگاه)



## ۵) قیمت چند نمونه آسیاب پرترفدار

نوع آسیاب	آسیاب پیشنهادی و قیمت
آندیماندا چینی	آسیاب مدل ۳۰۲۱ و ۳۰۲۲ از ۱۰ میلیون به بالا
آندیماندا برندا	یکی از مدل‌های فائما - کونیل - سیدو از ۳۵ میلیون به بالا
پاکت‌خور خارجی	فاما (FAMA) از ۳۵ میلیون به بالا
پاکت‌خور ایرانی	آسیاب ارغوان از ۲۰ میلیون به بالا

## ۶) دستگاه نو بخرم یا کارکرده؟

نو بخرید.

فقط در صورتی پیشنهاد می‌کنم کارکرده بگیری که این سه شرط را رعایت کنید:

۱. از یک فروشنده مطمئن بخرید
۲. یک تعمیرکار یا آدم فنی آن را تایید کند
۳. یک تعمیرکار پیدا کنید تا بعداً در صورت خرابی بدانید دستگاه را پیش کی ببرید.

### نکته ۱:

در بعضی موارد، ممکن است یک کافه بخواهد وسایلش را بفروشد. اگر مطمئن شوید که دستگاه زیاد کار نکرده، فرصت خوبی است که دستگاه را از او بخرید. به شرطی که به قیمت بدهد

### نکته ۲:

این موارد که گفتم هم برای اسپرسوساز است هم برای آسیاب.

# ۷) دستگاه اسپرسو و آسیاب از کجا بخرم؟

## ○ نمایندگی جیمبالی

شهر: تهران  
تلفن: ۰۲۱۲۲۲۱۸۵۱۸ | ۰۲۱۲۲۶۹۰۴۹۹

## ○ نمایندگی رویال

شهر: تهران  
تلفن: ۰۹۱۲۲۰۰۳۵۳۰ | ۰۲۱۶۶۷۰۷۱۷۳

## ○ نمایندگی بیژرا

شهر: تهران  
تلفن: ۰۲۱۶۶۴۰۶۰۱۰

- اگر برای خرید دستگاه نیاز به راهنمایی دقیق دارید، یا می‌خواهید دستگاه و آسیاب را از خود ما خریداری کنید، آخر همین کتابچه آیدی تلگرام گذاشتیم. پیام بدهید

# بخش پنجم: وسایل جانبی

دستگاه‌ها را خریده‌اید، حالا نیاز به خرید لوازم جانبی است مثلاً ترازو، سیلوی قهوه، شکلات، فنجان و البته قهوه جوش برای دوستانی که فروش وسیله هم دارند



# ۱) لیست وسایل جانبی

علاوه بر دستگاه اسپرسو و آسیاب به این موارد هم نیاز دارید:

۱. لوازم بار سرد (یخچال، یخ ساز و ...)
۲. دم افزارها (مثلا برای قهوه دمی)
۳. لوازم باریستا (اسکیل، تمپر مت، لولر و ...)
۴. سیلوی قهوه و سطل قهوه (برای فروشگاه)
۵. لوازم مصرفی (فنجان، شکلات، پاکت قهوه)
۶. قهوه ساز و قهوه جوش (برای فروشگاهها)
۷. ترازوی دیجیتال برای فروشگاه
۸. دستگاه تصفیه آب
۹. دوربین مداربسته
۱۰. کولر
۱۱. ...



## ۲) وسایل جانبی را از کجا بخرم؟

لوازم مرتبط با قهوه مثل سیلو، فنجان، موکاپات را می توانید از فروشندگان زیر تهیه کنید:

### ○ فروشنده انواع لوازم جانبی کافه

شهر: شیراز با امکان ارسال به سراسر کشور / فروشگاه کافیا / تلفن: ۰۹۲۲۵۹۰۶۹۰۱ (خانم عباسی) ۰۲۱۹۱۰۱۵۵۸۵ (دفتر)

### ○ فروشنده سیلو

شهر: اصفهان / مسئول: آقای صادقی / تلفن: ۰۹۱۳۴۲۲۰۴۱۳

### ○ فروشنده ماگ سرامیکی با چاپ سفارشی:

شهر: تهران / شرکت: وایت پلنت / [سایت: اینجا بزنید](#)

وسایلی مانند یخچال را از لوازم خانگی بگیرید  
دوربین مداربسته را هم از فروشگاههای تخصصی تهیه کنید.

# بخش ششم: خرید قهوه

بعد از آماده کردن وسایل، نوبت خرید سوخت

کسب‌وکار شماست؛ یعنی قهوه.

به این سوالات جواب می‌دهیم:

• چه قهوه‌ای بخرم؟

• چقدر بخرم؟

• قیمت قهوه چند؟



## فهرست بخش ششم: خرید قهوه

- (۱) چند نوع قهوه لازم دارم؟
- (۲) برای شروع چقدر قهوه بخرم؟
- (۳) قیمت قهوه چند؟
- (۴) از کجا قهوه بخرم؟

# ۱) چه نوع قهوه‌ای بخرم؟

□ پر استفاده‌ترین نوع نوشیدنی قهوه در ایران، اسپرسو هست.

□ برای اسپرسو، باید ترکیبی از چند دانه مختلف استفاده شود. به این ترکیب می‌گوییم میکس.

□ بیشتر فروش کافه‌ها میکس‌های پرکافئین هست.

یعنی میکسی که درصد روبوستای بالایی داشته باشد. مثلاً ۱۰۰ درصد روبوستا یا ۷۰ درصد روبوستا.

□ بعضی از کافه‌ها (مخصوصاً بالاشهری) فروش میکس عربیکا هم دارند. مثلاً ۱۰۰ درصد عربیکا یا ۷۰ درصد عربیکا

□ علاوه بر قهوه اسپرسو، لازم است اقلام زیر را هم داشته باشید:

□ قهوه فوری (کاپوچینو، کافی میکس)

□ هات چاکلت

□ چای ماسالا

□ دمنوش

## ۲) برای شروع، از هرکدام چقدر بخرم؟

اگر برای **سرو** بخواهید، برای شروع این قهوه‌ها برای شما کافی است:

□ میکس ۱۰۰ روبروستا (پرکافئین): ۲۰ الی ۳۰ کیلو

□ میکس ۷۰-۳۰: ۱۰ کیلو

□ میکس پرعربیکا مثلا ۷۰ عربیکا: ۵ کیلو

□ پودر کاپوچینو: ۵ کیلو

□ هات چاکلت: ۵ کیلو

□ چای ماسالا و کرک: ۵ کیلو

□ دمنوش: چند بسته کوچک

**نکته ۱:** اگر روزی ۵۰ الی ۱۰۰ مشتری داشته باشید، این اقلام برای یک ماه شما جواب می‌دهد.

**نکته ۲:** هزینه این اقلام حدود ۴۰ میلیون تومان می‌شود.

**نکته ۳:** برای فصل گرم شاید چای ماسالا و دمنوش مشتری زیادی نداشته باشد. می‌توانید مقدار کمتری بگیرید.

اگر برای فروش بخواهید، این اقلام را لازم دارید:

- میکس روبوستا (پرکافئین): ۵۰ الی ۱۰۰ کیلو فله + ۱۰۰ عدد پاکت یک کیلویی یا کمتر برای گذاشتن در قفسه
- میکس عربیکا: ۱۰ الی ۲۰ کیلو فله + ۵۰ عدد پاکت یک کیلویی یا کمتر برای گذاشتن در قفسه
- دان تک روبوستا و عربیکا: مجموعاً ۳۰ کیلو
- پودر کاپوچینو و کافی میکس: هر کدام ۵ کیلو فله + ۱۰۰ ساشه یک نفره
- هات چاکلت: ۵ کیلو فله
- چای ماسالا (برای فصل سرد): حداقل ۳ کیلو

نکته ۱: هزینه این اقلام حدود ۵۰ میلیون تومان می شود.

نکته ۲: اگر قهوه فروشی شما بزرگ و کامل است، باید لوازم قهوه مثل انواع قهوه جوش و شکلات و ماگ و چیزهای دیگر هم تهیه کنید.

## ۳) قیمت قهوه چند؟

از نظر قیمت و کیفیت، سه نوع قهوه در بازار وجود دارد:

☐ قهوه فله (بدون نام و نشان)

☐ قهوه برند ایرانی

☐ قهوه برند خارجی (ایلی، لاوازا و ...)

برای هرکدام از موارد بالا، من قیمت یک میکس پرکافئین (روبوستا) را اینجا می نویسم:

قهوه فله: از کیلویی ۵۰۰ هزار تومان

قهوه برند ایرانی: از کیلویی ۶۰۰ هزار تومان

قهوه برند خارجی: از کیلویی یک میلیون هزار تومان

قیمت‌ها مربوط به زمستان ۱۴۰۳ می باشد و قیمت ارزانترین نوع قهوه است. قهوه های بهتر قیمت بیشتری دارند

# کدام بهتر است، فله، ایرانی یا خارجی؟



قهوه بی نام و نشان



برند ایرانی



برند خارجی

## کدام بهتر است؟

❖ قهوه‌های بی‌نام و نشان را پیشنهاد نمی‌کنم، به دو دلیل:

○ چون از سلامت‌شان **اطمینان نداریم**. و نمی‌دانیم در چه شرایطی رست می‌شود.

○ کیفیت این قهوه‌ها **ثابت نمی‌ماند**. چون ممکن است هر بار از یک نمونه دانه استفاده شود.

❖ اگر مشتری دارید که فقط برند خارجی مصرف می‌کند و مشکلی هم با پولش ندارد، برند خارجی بخرید (البته در حال حاضر واردات قهوه خارجی قاچاق محسوب می‌شود)

❖ اگر می‌خواهید قهوه‌ای داشته باشید که هم قیمتش مناسب باشد و هم سالم و مطمئن باشد، **برندهای ایرانی بخرید**. برندهای ایرانی معتبر، **سیب سلامت** دارند.

البته برندهای ایرانی هم خوب و بد دارند. اما در حال از قهوه‌های فله بی‌نشان بهتر هستند.

## ۴) چند برند ایرانی قهوه

برندهای ایرانی زیادی در بازار هست، اما از بین اینها پیشنهاد ما شرکت‌های زیر است:

☐ قهوه ست | کارخانه: تهران

☐ قهوه لم | کارخانه: تهران

☐ قهوه هایک | کارخانه: تهران

☐ قهوه هارپاگ | کارخانه: شیراز

☐ قهوه پروشات | کارخانه: شیراز

☐ قهوه شاران | کارخانه: اصفهان

☐ قهوه کوئین | کارخانه: مشهد

برای ورود به سایت هرکدام، روی اسمشان اشاره کنید



# بخش آخر: سوالات متفرقه

احتمالاً چند سوال دیگه هم گوشه ذهنتون باشه.  
توی این بخش آخر به اینها جواب میدم.



## فهرست بخش آخر: سوالات متفرقه

- ۱) حاشیه سودم را چطور حساب کنم؟ + فرمول
- ۲) شریک بگیرم یا نه؟
- ۳) اگر وام بگیرم مشکلی نداره؟
- ۴) اگر زمین ماشینم را برای این کار بفروشم ضرر نمی‌کنم؟
- ۵) اگر نیرو بگیرم، چقدر باید حقوق بهش بدهم؟
- ۶) کجا آموزش کافی‌شاپ بینم؟

# ۱) حاشیه سود قهوه چقدر است؟

سه نوع سود وجود دارد: سود سرو، سود فروش خرد، سود فروش عمده

حد اقل ۱۰۰ درصد (دو برابر) برای هر شات اسپرسو	سود سرو در مرکز شهر یا پایین شهر
حد اقل ۲۰۰ درصد (سه برابر) برای هر شات	سود سرو در بالا شهر
۲۰ الی ۳۰ درصد سود روی هر کیلو	سود فروش خرد قهوه به مشتری خانگی
۱۰ الی ۱۵ درصد سود روی هر کیلو	سود فروش قهوه عمده به کافه ها و قهوه فروشی ها

دقت کنید سود سرو، برای برای یک شات اسپرسوی تک حساب شده. سود دابل، آمریکانو، کاپوچینو، هات چاکلت و بقیه نوشیدنی ها بیشتر است.

## ۲) سودم را چطور حساب کنم؟ + فرمول

❖ **فرمول سود سرو** برای یک شات تک (سینگل)

ابتدا هزینه تمام شده یک شات اسپرسو که پای خودمان تمام شده را حساب می‌کنیم:

فرمول هزینه تمام شده پای خودمان

(قیمت شکلات) + (قیمت فنجان کاغذی) + ۷۰ / (قیمت یک کیلو قهوه)



**نکته:** با یک کیلو قهوه می‌شود ۷۰ الی ۸۰ شات اسپرسوی تک درست کرد. ما می‌گیریم ۷۰.

**حالا یک مثال می‌زنیم:**

فرض کنید قیمت یک کیلو قهوه ۷۰۰ هزار تومان باشد.

و یک فنجان کاغذی ۱۵۰۰ تومان و یک عدد شکلات هم ۱۵۰۰ تومان.

قیمت تمام شده می‌شود:  $13,000 = (700,000 / 70) + (1500) + (1500)$

هزینه یک شات برای ما شده ۱۳,۰۰۰ تومان. صفحه بعد ببینیم سود این شات چقدر شده.

صفحه قبل هزینه تمام شده یک شات قهوه را حساب کردیم.  
حالا باید قیمت فروش یک شات قهوه را منهای هزینه آن کنیم.

## فرمول سود یک شات قهوه

(هزینه تمام شده یک شات) – (قیمت فروش یک شات)

فرض کنید شما یک شات را می‌دهید ۳۰ هزار تومان و هزینه تمام شده هم ۱۳ تومان باشد.

بنابراین سود هر شات می‌شود:  $17,000 = (30,000) - (13,000)$

اگر روزی ۱۰۰ شات تک بفروشید، سود آن روز شما می‌شود، ۱,۷۰۰,۰۰۰ تومان.  
و سود ماهانه می‌شود حدود ۵۱ میلیون تومان.

### نکته مهم:

این سود، خالص نیست. چون اجاره و هزینه آب و برق و استهلاک را حساب نکردیم.

**باید سود ماهانه را حساب کنید و بعد آن را منهای هزینه‌ها کنید.**

در مثال بالا، اگر اجاره ۱۰ میلیون باشد و آب و برق و مالیات ۲ میلیون تومان و استهلاک دستگاه‌ها را هم مثلاً ماهی ۴ میلیون بگیریم، سود می‌شود: ۳۵ میلیون تومان.

البته این یک فقط مثال بود. ممکن است برای شما خیلی بیشتر یا کمتر شود.

## ۲) شریک بگیرم یا نه؟

در حالت عادی اصلاً پیشنهاد نمی‌کنم.

فقط در دو صورت کار شریکی را پیشنهاد می‌کنم:

**یک)** قبلاً بارها با این فرد معامله کردید و رابطه مالی داشتید و خیالتان از بابت اخلاق و انصافش راحت باشد.

**دو)** خودتان از پس هزینه‌ها برنمی‌آیید و نیاز به پولش دارید.

**نکته مهم:** اگر پولش را دارید اما دوست دارید کسی را کنار خودتان داشته باشید، با او شریک نشوید. به‌جای شراکت، به او حقوق بدهید. اگر کارش خوب باشد، حقوقش را می‌گیرد و اگر خوب نباشد، شما خیلی راحت با او قطع رابطه می‌کنید.

## ۳) وام بگیرم یا نه؟

سود کاسبی از سود وام بیشتر است. پس در هر صورت برای راه اندازی هر کاری از جمله کار قهوه، گرفتن وام کاری عاقلانه است.

### اما به دو شرط:

یک) باید در خرج کردن پول وام دقت کنید (وام پول مفت نیست)

دو) برای چند قسط اولش هم پول کنار بگذارید.

وقتی به سوددهی رسید، از سود کار قسطها را بدهید.

## ۴) برای شروع کار ماشینم را بفروشم؟

قبل از هر اقدامی، این چندتا نکته را خوب بخوانید:

- ❖ راه اندازی کاسبی نیاز به پول دارد. چه با وام، چه با فروش طلا و ماشین و زمین.
- ❖ ملک، طلا و حتی گاهی ماشین در کشور ما جزء کالاهای سرمایه‌ای است، که به مرور زمان ارزشش بیشتر می‌شود. بنابراین باید احتیاط کنید.
- ❖ اگر در دورانی هستید که قیمت ملک و طلا مرتباً بالا می‌رود، باید دست نگه‌دارید. به‌جای فروش اینها، بهتر است وام بگیرید.
- ❖ اما اگر دوران رکود ملک و طلاست، استفاده از اینها برای سرمایه‌گذاری و راه اندازی کاسبی کار درستی است.

## ۵) اگر نیرو بگیرم، چقدر باید حقوق بهش بدهم؟

❖ حقوق یک باریستای تمام وقت (صبح و عصر) بین ۵ تا ۶ میلیون تومان است.

باریستاهای با چند سال تجربه در شهرهای بزرگ، بیشتر از این حقوق می‌گیرند. مثلاً ۱۰ الی ۱۵ میلیون تومان.

❖ بعضی از این نیروها بیمه هم می‌خواهند. این مورد توافقی است. هرچند قانوناً باید آنها را بیمه کنید.

❖ اگر باریستای پاره وقت دارید (یک شیفت) حقوقش نصف مبالغ بالاست.

البته دستمزد باریستای شیفت عصر باید بیشتر از شیفت صبح باشد.

## ۶) کار با دستگاه‌ها و درست کردن قهوه را از کجا یاد بگیرم؟

دو راه دارید:

- ❖ به یکی از کافه‌های شهرتان بروید و از او بخواهید شما را آموزش بدهد. البته هزینه‌اش را هم باید بدهید.
- ❖ دوره آموزشی باریستا بروید. این دوره‌ها معمولاً در مراکز استان هست. اطلاعات چند تا از این دوره‌ها را اینجا می‌نویسم:

مجتمع فنی تهران - ۰۲۱-۲۲۲۲۲۸۱۶

« اطلاعات بیشتر »

سایت آیکافی در تهران - ۰۲۱-۸۸۷۵۱۳۱۱

« اطلاعات بیشتر »

آموزشگاه پیمونه اصفهان - ۰۳۱-۳۲۷۵۵۵۱۵

« اطلاعات بیشتر »

آموزشگاه در شیراز - ۰۷۱۳۷۲۶۱۳۲۱

« اطلاعات بیشتر »

می‌توانید به مراکز فنی و حرفه‌ای شهرتان هم مراجعه کنید. اکثر شهرها دوره‌های کافی شاپ و هتلداری دارند.

## خسته نباشید 😊

امیدوارم جواب سوالات تون رو گرفته باشید  
چند منبع یادگیری دیگه رو توی صفحه بعد  
براتون گذاشتم  
نحوه ارتباط با من و گرفتن مشاوره رو هم توی  
صفحه آخر ببینید



# نیاز به اطلاعات بیشتر دارید؟

(۱) سایت کافیا  
وارد سایت کافیا بشید. کلی مقاله و مطلب آموزشی داریم.  
این هم چند نمونه از مقالات سایت

✓ فهرست مقالات راه اندازی کافه و قهوه فروشی

(۲) کتابچه‌های راهنما (ایبوک) | برای دانلود روی عکس بزنید



کتاب راهنمای افزایش فروش کافه



کتاب راهنمای افزایش فروش کافه

(۳) پیج اینستاگرام و کانال تلگرامی کافیا بازار



<https://www.instagram.com/cafia.ir/>



[https://t.me/cafia\\_business](https://t.me/cafia_business)

## نیاز به مشاوره دارید؟

اگر هنوز سوالاتی توی ذهن تون هست که جوابش اینجا نبود، می‌تونید وقت مشاوره تلفنی بگیرید.

برای گرفتن وقت مشاوره، کافیه اطلاعات خودتون رو برای ما تلگرام کنید.

به این صورت:

- نام: ....
- شهر: ....
- نوع کار موردنظر... (کافه، قهوه فروشی یا پخش)
- سرمایه ....

برای ارسال درخواست، روی کادر زیر بزنید تا وارد تلگرام شوید. سپس اطلاعات بالا را برای ما بفرستید 🙋



[https://t.me/cafia\\_admin](https://t.me/cafia_admin)

اگر تلگرام نداشتید، به شماره زیر پیامک کنید  
(به نام آقای نوذری ۰۹۲۰۵۹۰۶۹۰۱)

ضمناً مشاوره تلفنی کاملاً رایگان هست.

👋 خدانگهدار