

5 Kaedah Untuk Pastikan Perniagaan Makanan Yang Laris

Sepanjang saya hidup ni la, antara yang memang menjadi tumpuan dan dalam pemerhatian saya ialah perniagaan berasaskan makanan. Seperti contoh, kedai makan lah mudah nak faham. Baik yang seperti masak campur, atau seperti masakan Thai. Atau pun yang lebih kurang macam kedai makan mamak.

Sebelum saya nak kongsi 5 kaedah untuk anda pastikan perniagaan makanan anda menguntungkan, saya nak kongsi satu cerita dahulu tentang kawan saya..

Pernah saya ada kawan yang berkongsi, akan perniagaan kedai makan Thailand nya. Beliau seludup tukang masak Thailand ni pergi ke Ipoh. Tak pasti lah cara macam mana. Tapi dia memang cakap tukang masak tu tak ada passpost. Harap pihak berwajib tak baca artikel saya ni.

Apa apa pun, kedai tu memang ada buat untung. Dan kawan saya ni ada share keuntungan dengan lagi seorang manager. Tapi alih alih kawan saya macam kena tikam. Dan si kawan dia sahaja sekarang uruskan perniagaan makanan tu.

Kawan saya undur diri sebab tak bersefahaman atau macam mana, saya tak pasti.

Kedai makan itu pun saya tak pasti masih dibuka atau tidak.

Yang pasti, kawan saya ni baru balik dari China, untuk belajar bisnes dropship pula.

Berkait dengan perniagaan kedai makanan ni.

Kalau di tempat saya, kedai nasi campur memang tersangat popular, dan tersangat ramai orang. Kedai makan pun banyak. Lauk lauk nya tersangat banyak, tak pernah saya tengok variety masakan yang terlampau banyak berbanding dengan mana mana

kedai makan nasi campur di Ipoh (tempat asal saya, sekarang saya menetap di Kulim)

Dan sekarang, saya nak kongsi 5 kaedah untuk pastikan perniagaan makanan anda menguntungkan.

Lokasi Dan Kenal Siapa Pelanggan Anda

Ini memang antara faktor yang paling penting lah, rasanya kalau tanya budak raver pun boleh jawab yang memang tempat main peranan penting untuk apa apa perniagaan sekalipun. So jangan la buka kedai makan di tempat tikus bersembunyi.

Bukan setakat itu sahaja, anda pun mesti tahu, jenis pelanggan di area tu macam mana.

Maksud saya,

kalau jenis yang kalau dekat dengan rumah, mesti makan dekat rumah kann

kalau kerja kilang, mesti sudah ada makanan dari kantin dalam kilang kan.

Kalau ada orang kerja pun area situ, berapa banyak kemungkinan orang yang ada. Agak agak lah kann.

Baik lah, yang kedua..

Jangan Takut Kalau...

Takut apa ni? Kalau kedai makan sudah banyak. Saingan tu memang penting. Tapi bagi saya sendiri, bersaing dalam [perniagaan makanan](#) ni macam mudah je nak tackle. Anda cuma perlu buat yang terbaik sahaja untuk pelanggan anda. Lagi tak ada masalah kalau budget perniagaan besar kann.

Maksudnya, kalau tukang masak, masak tak sedap, anda boleh terus berhenti kann dia and cari lain. Tapi kalau budget cipu, mungkin ambil sahaja mana yang ada dahulu.

Kalau bajet ciput, mungkin jenis lauk tak semacam banyak nye

[kedai popular](#) yang lain.

Bentuk design kedai pun sama, jenis kerusi pun sama. Benda ni, sebenarnya susah one time setup sahaja. So totally, sangat bergantung kepada bajet anda.

Apa apa pun, saingan itu penting. Saya sendiri, bila saya pilih barang nak jual secara online, antara faktor pemilihannya ialah saya mesti pastikan barang yang nak dijual tu mesti ada orang lain yang menjual benda yang sama juga. Sebab apa? Sebab satu tahu, at least product tu berjaya buatkan dia ada untung. Itu sebab diorang stay jual benda itu kan. Contohnya lah.. Tapi jangan barang yang tepu sangat lah, nanti susah nak bersaing.

Set Bajet Berapa

Dalam point atas tadi, saya dah tak sengaja kongsi pasal bajet juga kan. So macam itu lah ceritanya, berapa banyak lauk nak jual, cantik nye kekemasan dan keselesaan kerusi orang yang duduk. Meja pun tak bergoyang. Semua ni akan setel mudah dengan ada nya bajet yang mencukupi..

Tapi saya nak tambah dua point yang saya lupa nak mention kat atas, iaitu:

Suasana kedai, saya tengok kadang kadang ada owner yang tak peduli dengan pelanggan yang makan dalam keadaan yang panas. Rimas tu tau.

Dan tempat parking lah. Tempat parking pun main peranan juga. Kalau anda tak mampu untuk sediakan parking sendiri, cari lah lokasi yang lebih luas untuk pelanggan anda park kereta diorang.

Oh ya, susunan lauk atau produk makanan anda pun mesti elok elok ya. Jangan buatkan aliran orang yang beratur jadi jem

Promote Guna Facebook

Berapa banyak kedai makan sekarang yang guna facebook ads

untuk perniagaan makanan diorang? Siap ada yang jadi viral teruk lagi. So anda jangan lupa guna teknik ni ya. Tapi kene pastikan sedap lah, kalau tak jadi bahan pula dekat facebook. Dah la orang melayu ni suka mengata.

Beri focus pada produk yang jualannya baik

Jangan lupa, beri tumpuan pada produk atau lauk contohnya kalau anda buka kedai makanan. Catit berapa jualan yang anda dapat. Dan cuba try maksima kann production, untuk tingkatkan jualan anda.

Serupa juga dengan produk yang merugikan. Perlu atau tidak untuk anda tidak hasilkan terus.