

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

COFFEE BUSINESS

AUSGABE 2 2017

April 2017 - 17. Jahrgang

ZKZ 57232 / ISSN: 2190-2151

INTERNORGA

Die Neuheiten



REPORTAGE
Café Brue in Mannheim

TECHNIK
Kaffeevollautomaten

© 2017 Oskar & Co.
ZKZ 57232
Kaffee: www.kaffee.de | www.kaffee.com 2017



Masse macht Kasse!



LUDGER SCHLAUTMANN
GA-Trendagentur

Ludger Schlautmann von der GA-Trendagentur ist regelmäßig in Deutschlands Coffeeshops unterwegs, wo er allerlei Service-Fauxpas beobachtet. Für Coffee Business stellt er regelmäßig an dieser Stelle eine Auswahl vor.

GA-Trendagentur, Am Übersesch 7, 48268 Gimble, Tel.: 02571 5031332, www.ga-trendagentur.com, ga-trendagentur@t-online.de

Dienstagmorgen gegen 11.30 Uhr in einer Coffeebar: Fünf Kunden stellen sich an. Die Wartezeit wird bei den meisten zuerst damit verbracht, kurz in den dreistöckigen Snacktresen zu schauen, bevor sie sich mit ihrem Smartphone beschäftigen oder in ein Gespräch vertiefen. Die erste Ebene der Snacktheke verfügt über sechs Porzellanteller, die jeweils mit einem oder maximal zwei belegten Snacks präsentiert werden. Die zweite Ebene zeigt fünf Teller, auf zweien liegen jeweils vier Muffins und auf den restlichen drei eine Mischung aus Croissants und Rosinensnecken, die zu dunkel gebacken wurden. Die unterste Ebene zeigt zwei American-Cheesecakes, wobei einer noch in Folie verpackt ist. Sämtliche Kunden ordern nur Heißgetränke. Der Durchschnittseinkauf dieser Kunden lag bei circa 3,80 Euro. Schade! In einer Coffeebar sollte der Durchschnittsbon bei über fünf liegen. Die Ursache, dass niemand auf das Snack-Angebot reagierte, dürfte daran liegen, dass aufgrund der schwachen Produktpräsentation keine Kompetenz im Foodbereich vorherrscht. Ferner könnte eine Begründung darin liegen, dass man sich in der Entscheidungsphase für den Ladenbau (Theke) der häufigen Verwendung von dreistöckigen Theken beirren ließ, ohne den Erfolgsfaktor des Absatzes zu berücksichtigen.

Tipp 1: Naturmaterialien sind in! Verwenden Sie für die Theken eine Grundplatte, die natürliche Materialien wie Holz, Bambus, oder Schiefer darstellt.

Tipp 2: Warendruck! Legen Sie möglichst die Produkte direkt nebeneinander, so dass eine Fläche von Ware zu sehen ist und keine Lücke entsteht.

Tipp 3: Legen Sie die Snacks sortenrein in Reihe, da sich das Auge des Kunden dadurch schneller orientieren kann.

Tipp 4: Farbspiel! Achten Sie darauf, dass jede Reihe optisch anders wirkt, um dem Kunden eine Produktvielfalt zu signalisieren. Am einfachsten ist dies zu erreichen, indem zum Beispiel neben der Reihe von Bagels eine Reihe Ciabatta gelegt wird.

Tipp 5: Frische-Impuls! Assoziationen von Frische beim Snack sind am einfachsten durch zusätzliches Gemüse in der Theke zu erzielen. Im süßen Bereich gilt Gleiches analog, jedoch sollte der Frischimpuls zum Beispiel mit Obst beim Blueberry-Cheesecake vermittelt werden. Die Frische-Impulse können auch zum Füllen von Warenlücken genutzt werden.

Tipp 6: Verwenden Sie beim Ladenbau einstöckige Theken und platzieren Sie diese direkt an der Orderkasse. Neben der größeren Grundfläche können Sie zusätzlich Etagern und/oder Erhöhungen von einzelnen Präsentationshilfen einsetzen, um gezielt ein oder zwei Produkte in den Fokus zu setzen. Hier gilt, dass keine Lücken auf den erhöhten Platten/Tellern entstehen und mindestens vier Artikel einer Sorte präsentiert werden. Bei Kaffee- und Snackanbietern, die nach diesem Konzept arbeiteten, konnte der Food-Anteil vervielfacht werden und den Kundendurchschnittsbon deutlich steigern.

Anzeige

Suche Rösterei
im Raum Hannover bzw. Niedersachsen zur Nachfolge / Teilhabe.
Chiffre: 1.867

BERLIN SCHOOL OF COFFEE
SEMINARE
MAI-JUNI 2017

BARISTA	ROSTEN/TECHNIK	ANDERE
<ul style="list-style-type: none"> BARISTA 02.05. BARISTA BASIC BARISTA KOMPAKT 03.05. BARISTA ADVANCED 02.05.-04.05.17 04.05. LATTE ART 	<ul style="list-style-type: none"> BARISTA 08.05. BARISTA BASIC 09.05. BARISTA ADVANCED PROFESSIONAL 10.05. LATTE ART 08.05.-12.05.17 11.05. CLIPPING UND SENSORIK 12.05. SEASONAL DRINKS 	<ul style="list-style-type: none"> ROSTEN 08.05.-12.05.17 RÖSTWOCHE BARISTA 15.05. MASCHINENSEMINAR BARISTA TECHNIK 16.05. BARISTA BASIC 15.05.-18.05.17 17.05. BARISTA ADVANCED 18.05. LATTE ART
<ul style="list-style-type: none"> BARISTA 18.05.17 CUPPING & SENSORIK ADVANCED 	<ul style="list-style-type: none"> TECHNIK 16.05.17 MÖHLENTSCHNITT 	<ul style="list-style-type: none"> ANDERE 17.05.17 KAKAO- & SCHOKOLADENSEMINAR
<ul style="list-style-type: none"> ROSTEN 27.05.-28.05.17 RÖSTEN KOMPAKT 	<ul style="list-style-type: none"> EXISTENZ-GRÜNDERWOCHE 29.05. BARISTA BASIC 30.05. BARISTA ADVANCED 29.05.-02.06.17 01.06. COFFEESHOP MANAGEMENT 02.06. WETTBEWERBSANALYSE 	

* Tagesseminare sind auch einzeln buchbar.



BERLIN SCHOOL OF COFFEE
UHLANDSTRASSE 171/172 | 10719 BERLIN
T +49 30 325 14 620
E CONTACT@BERLINSCHOOLOFFEE.DE
WWW.BERLINSCHOOLOFFEE.DE

Anzeige

Barista World
Leidenschaft & Kompetenz
www.barista-world.de

<ul style="list-style-type: none"> BARISTA KURSE Kurse & Beratung Berlin, Bielefeld, Bremen, Rosenheim 	<ul style="list-style-type: none"> CATERING Messen & Events 	<ul style="list-style-type: none"> BERATUNG Ramp up & Einarbeitung
---	---	--

Mit der deutschen Barista Meisterin Nana Holthaus-Vehse