

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

COFFEE BUSINESS

AUSGABE 5 2017

September 2017 - 17. Jahrgang
ZKZ 57232 / ISSN: 2190-2151

REPORTAGE

Daniel Moser
in Wien



Umsatz pro Kunde liegt im Snack

7:30 Uhr, Beginn der RushHour in der Coffee-Bar. Torben, Barista am Siebträger, Julia an der Ordertheke. Beide sind voll im Einsatz und gut gelaunt. Neun wartende Kunden stehen in der Schlange und im Minutentakt geht voran. Auf dem letzten Meter zur Order steht die Glasvitrine mit den Snacks. Insgesamt sind hier neun Teller mit je drei Snacks übersichtlich platziert. Während der Wartezeit steht jeder Kunde vor der Vitrine und schaut hinein. Die meisten holen allerdings ihr Smartphone heraus und wenden sich ab, andere reden mit ihrer Begleitung. Schließlich ordern sie überwiegend nur ihr Getränk und der Durchschnittsbetrag pro Kunde liegt bei circa 3,50 Euro. Schade, da das Potenzial zur deutlichen Erhöhung des Pro-Kopf-Umsatzes in diesem Beispiel an einer mangelhaften Präsentation liegt, so die Erkenntnis aufgrund Beobachtungen des Konsumverhaltens. Die häufigste Ursache des Abwendens des Kunden vom Snack-Tresen ist eine zu schwache Menge und/oder die fehlende Vielfalt. Tipp 1: Vermeiden Sie Lücken. Platzieren Sie die Produkte lückenlos nebeneinander. Unterschiedliche Sorten können nebeneinander liegen. Gleiches gilt für Präsentationshilfen. Tipp 2: Achten Sie auf Sortenreinheit. Am einfachsten ist es für die Konsumenten, wenn sie zum Beispiel eine Sorte in einer Reihe erkennen oder auf einem Teller.

Zum Beispiel Bagels in einer Reihe und Ciabattas in einer zweiten Reihe. Achten Sie lediglich darauf, dass flie unterschiedlichen Snacks nicht Geschmack oder Farbe von danebenliegenden Snacks annehmen. Tipp 3: Trennen Sie Fleisch von anderen Sorten für Vegetarier und achten Sie für glaubenorientierte Konsumenten darauf, dass Wurst aus Schweinefleisch getrennt von anderen Wurstsorten liegt. Tipp 4: Präsentieren Sie einen Artikel optisch mit mehr Masse und Sie werden feststellen, dass dieser am häufigsten gekauft wird. Tipp 5: Legen Sie bereits morgens süße Snacks, wie Brownies, Muffins, aber auch kleine Kuchen in die Theke, da der Trend in den Coffee-Bars zum Süßen hientiert. Tipp 6: Verwenden Sie ein Schild „best selling“ beim Produkt, wovon Sie am meisten in der Theke haben. Viel Erfolg!



Foto: Schlautmänn 2017
LUDGER SCHLAUTMÄNN
GA-Trendagentur

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

GA-Trendagentur
Am Überesch 7
48268 Gimblet
Tel.: 0257 - 503 1332
www.ga-trendagentur.com
ga-trendagentur@t-online.de

Anzeige

BERLIN SCHOOL OF COFFEE
SEMINARE
SEP-OKT 2017

BARISTA	KAFFEE MÄNNISCH	RÖSTEN/ TECHNIK	ANDERE
<ul style="list-style-type: none"> 25.09. BARISTA BASIC 26.09. BARISTA ADVANCED 27.09. LATTE ART 28.09. CUPPING UND SENSORIK 29.09. SEASONAL DRINKS 	<ul style="list-style-type: none"> 25.09. BARISTA BASIC 26.09. BARISTA ADVANCED 27.09. COFFEE SHOP PLANNING 28.09. COFFEE BAR MANAGEMENT 29.09. WETTBEWERBSANALYSE 	<ul style="list-style-type: none"> 04.10. BARISTA BASIC 05.10. BARISTA ADVANCED 06.10. LATTE ART 	<ul style="list-style-type: none"> 13.10.2017 BARISTA WORKSHOP
<ul style="list-style-type: none"> 09.10. - 13.10.17 RÖSTWOCHE 			
<ul style="list-style-type: none"> 21.10. BARISTA BASIC 22.10. LATTE ART 			
<ul style="list-style-type: none"> 24.10.17 MÜHLENTSCHNITT 			
<ul style="list-style-type: none"> 26.10.2017 SENSORIK ADVANCED 			
<ul style="list-style-type: none"> 23.10. MASCHINENSEMINAR 24.10. BARISTA BASIC 25.10. BARISTA ADVANCED 26.10. LATTE ART 			

*Tagesseminare sind auch einzeln buchbar.

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

Anzeige

GODSHOT coffee lab
berlin prenzlauer berg

barista kurse ab € 55,-
latte art kurse ab € 75,-

www.godshot.de/#training

Anzeige

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

BARISTA KURSE
Kurse & Beratung
Berlin, Bielefeld, Bremen, Rostock

CATERING
Messen & Events

BERATUNG
Ramp-up & Einarbeitung

Mit der deutschen Barista Meisterin Nana Holthaus-Vehse