

Mở tiệm Cà phê Bánh

Ông Peter Becker, Chủ tịch Hiệp hội Bánh Kẹo Đức, dự đoán doanh số bánh và kẹo của Việt Nam sẽ đạt 1,45 tỉ USD vào năm 2012, đồng thời là thị trường có tốc độ phát triển các tiệm bánh (bakery) nhanh nhất châu Á (tăng 48,26%/năm). Thị trường bánh tươi tại TP. HCM hiện đang phát triển rất nhanh và hứa hẹn nhiều tiềm năng.



NGUYỄN HOÀNG

Nhu cầu về thức ăn nhanh kiểu Việt Nam

Nhu cầu về bữa ăn nhanh của người dân ở một thành phố công nghiệp ngày càng trở nên phổ biến với phần đông khách hàng là học sinh, bởi giá rẻ, dễ lựa chọn, mua nhanh. So với các cửa hàng thức ăn nhanh nước ngoài thì các bakery Việt Nam có phần đông khách hơn. Lý giải cho điều này là do ẩm thực của người Việt Nam khác biệt so với người nước ngoài. Chẳng hạn như ổ bánh mì Việt Nam có vỏ xốp và giòn, sốt trứng và paté đậm đà, hơi mùi mắm, đồ chua có vị chua chua ngọt ngọt mà vẫn giữ được độ giòn, khác hẳn miếng bánh hamburger mềm mềm. Cũng làm từ bột mì mà sản phẩm của bàn tay người Việt lại vừa lạ vừa quen, làm khách hàng nhớ mãi. Chẳng thế mà, hàng loạt các chuỗi cửa hàng bakery "made in Viet Nam" liên tiếp được mở ra để chiếm lợi thế trước sự xâm nhập của các chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh nước ngoài và đón nhu cầu fastfood của người tiêu dùng trong nước. Tại các cửa hàng bakery, sản phẩm bán chạy thường là bánh mì không, bánh mì kẹp thịt, bánh kem, bánh xốp mặn, bánh quy... Đa phần sản phẩm bánh của các doanh nghiệp Việt Nam có giá bánh từ 5.000 đồng - 15.000 đồng/cái.

Có còn chỗ trên thị trường?

Sơ qua về thị trường hiện nay thì hệ thống bakery đã khá nhiều và đa dạng các tên tuổi như Kinh Đô Bakery với khoảng 36 cửa hàng, ABC Bakery có 22 cửa hàng, Hỷ Lâm Môn đang có 8 cửa hàng và công ty cổ phần bánh kẹo Phạm Nguyên có khoảng 7 cửa hàng... Tuy nhiên, ông Lưu Lập Chánh, chủ hiệu Hỷ Lâm Môn nói: "Thị trường bánh tươi hiện nay còn rất nhiều chỗ trống. Tại các quận xa trung tâm và khu dân cư mới ở Tân Bình, Bình Thạnh, Phú Mỹ Hưng, Gò Vấp... người dân có nhu cầu mua, nhưng mới chỉ có vài cửa hàng". Tại các chợ, các lò bánh mì chất lượng cao vẫn còn thưa thớt, chủ yếu là các lò bánh mì cũ, tự chế với chất lượng không bảo đảm. Không ít cửa hàng đã sử dụng chất phụ gia làm nở phồng bánh: chiếc bánh trông to, nhưng rỗng ruột, bột khô và dai, nhân bánh đôi khi chỉ là lớp mỏng trên bề mặt để bắt mắt người tiêu dùng. Có thể nói, thị trường bánh tươi với chất lượng cao hiện nay vẫn còn "chưa" cho người mới gia nhập.



Để mở một cửa hàng bánh tươi

Muốn mở một bakery chuyên bán các loại bánh làm từ bột mì, như bánh mì, sandwich, bánh kem, bánh xốp nhân ngọt hoặc mặn... được sản xuất và tiêu thụ trong ngày thì cần phải làm những gì? cần bao nhiêu vốn?

Ông Nguyễn Minh Ngà, giám đốc bán hàng khu vực của công ty Hương Việt – chuyên mua bán phụ liệu, thiết bị làm bánh cho biết “Để đầu tư một cách bài bản, chất lượng từ khâu chế biến nguyên liệu đến thành phẩm, khách hàng cần khoảng 100 – 250 triệu đồng cho một bakery với đầy đủ máy móc thiết bị làm bánh mì gồm máy cán bột, lò ủ bột, máy nhồi bột, lò xoay và thiết bị làm bánh bông lan bao gồm máy đánh trứng, lò nướng, tủ trưng bày”. Ông Ngà cũng cho biết thêm, khách hàng nên mua các thiết bị từ các nhãn hiệu có tên tuổi hay từ các nhà phân phối uy tín để có được sản phẩm đảm bảo chất lượng, tiết kiệm năng lượng trong quá trình sử dụng. Ngoài cung cấp thiết bị làm bánh, công ty Hương Việt còn hỗ trợ đào tạo cách làm bánh, hỗ trợ dụng cụ làm bánh, các loại phụ gia trong quá trình chế biến.



Nhu cầu của khách hàng không chỉ là ngon, chất lượng mà còn là sạch

và an toàn hơn. Đầu tư một hệ thống bakery không khó - đã có nhiều công ty cung cấp thiết bị hướng dẫn vấn đề này một cách tận tình, cái khó ở đây là làm sao gây dựng uy tín, thu hút được khách hàng. Và trên hết là cần có quyết tâm thực hiện. □



Các bạn trẻ tại lớp học làm bánh của công ty Hương Việt

Bí quyết doanh nhân

Phóng viên phỏng vấn một vị giám đốc thành đạt:

- Xin ngài cho biết nguyên tắc nào quyết định sự thành công của ngài?
- Tôi thành đạt nhờ hai phương châm: trung tín và khôn ngoan. Trung tín là đã hứa làm gì thì bất kể trường hợp nào, dù phải phá sản đi nữa, cũng vẫn cứ làm.
- Thật là một tấm gương mẫu mực cho giới kinh doanh. Thế còn khôn ngoan là thế nào?
- Khôn ngoan thì đơn giản thôi! Đừng hứa bất kỳ điều gì hết.

(sưu tầm)