Case Study

Escape2

Numele companiei
Üçgen Cafe & Beach

Persoana de contact
Mehmet Güven

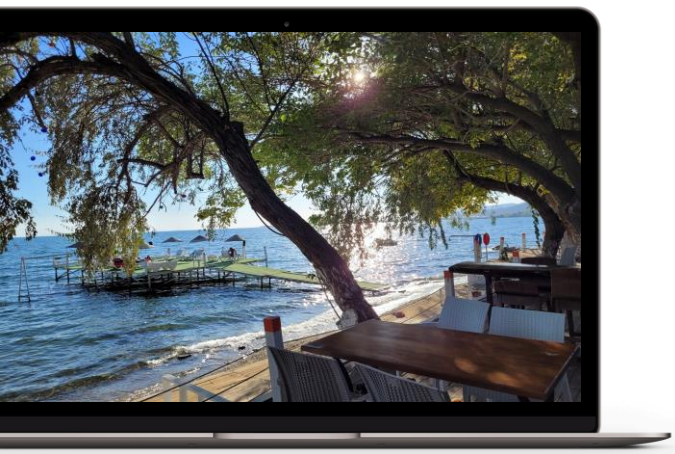
Email
guvenkuzu285@hotmail.com

Instagram

ucgen_cafe_beach

Üçgen Cafe & Beach

Sunt Mehmet Güven, proprietarul actual al Üçgen (Triangle). M-am născut pe 2 ianuarie 1977. După ce am absolvit universitatea, am devenit antreprenor. Am deschis Üçgen Cafe Beach acum 20 de ani. A funcționat timp de 6-7 ani și am predat-o de 4 ori după transfer. Ne aflam în Istanbul. Am renunțat la slujbă și ne-am întors în Edremit, pentru că părinții noștri sunt aici, și am preluat localul și l-am readus la vechiul nume. Clădirea este triunghiulară. Ne aflăm în această locație de 3 ani. Încercăm să recuperăm vechii clienți. Aici se organizează petreceri și seri în fiecare weekend (rock, jazz, spectacole cu DJ cu muzică din anii '90). Munca pe care o facem este visul de la pensionare al multor oameni, iar noi o realizăm de încă de tineri.



Oricine deține o frumusețe ar trebui să știe că este un împrumut.

YUNUS EMRE

ÎN CE MĂSURĂ PRODUSUL SAU SERVICIUL ESTE INOVATOR ? CE LACUNĂ/NEVOIE DE PE PIAȚĂ ACOPERĂ

Bineînțeles că da. Am început prin dezvoltarea serviciilor. În prezent, în bucătăria noastră se găsesc 27 de feluri de mâncare, cum ar fi fructe de mare, salate, paste etc. Facem pregătiri pentru ca acest loc sezonier, care în mod normal nu are nicio activitate iarna, să funcționeze și iarna. În afară de aceasta, desfășurăm și activități precum antrenamente de pilates și antrenamente de rezistență, care au loc dimineața cu 25-30 de persoane 3 zile pe săptămână în timpul verii. Soția mea oferă, de asemenea, sprijin atât la nivel de managementul, cât și la antrenamentele de rezistență. Încercăm să reînnoim fiecare tip de serviciu în fiecare zi, inclusiv băuturi, cocktailuri și cafea oferite la bar.

În zona Yeni Mahalle există o zonă restrânsă de plajă. Avem cea mai curată mare, nu există un loc unde să te răcorești sub un copac, departe de aglomerație. Deschid cu o zi înainte de rezervare pentru a doua zi și aproape toată plaja este plină. Cei mai mulți turiști sunt familii. De asemenea, menținem o mentalitate de familie în rândul celor care lucrează cu clienții noștri. Clienții noștri vin cu încredere. Aceiași clienți continuă să vină pe tot parcursul sezonului. Un loc sigur, chiar dacă vin 100 de persoane, putem oferi servicii locale. De asemenea, petrecerile din weekend vin în întâmpinarea dorinței oamenilor de a se distra. În plus, mediul este asigurat pentru toate vârstele. În timp ce persoanele de vârstă mijlocie, care nu pot sta foarte mult în picioare, stau în aranjamentul de masă-scaun, tinerii pot opta pentru a sta lângă baruri. Nu există taxă de intrare, iar taxa de plajă este de 40TL. Se servește mâncare și băutură, se fac petreceri de logodnă. Răspundem acestor cereri cu capacitatea noastră de 100-120 de persoane, atât din partea familiilor, cât și a companiilor de organizare. Suntem iubitori de animale, acceptăm câini de talie mică.

DE UNDE AU FOST OBȚINUTE SPRIJINUL ȘI RESURSELE PRINCIPALE

(De exemplu, granturi și alte tipuri de sprijin)?

- Principala noastră resursă financiară a fost reprezentată de împrumuturile bancare. Am intrat pe piață cu împrumutul de sprijin pentru turism. Economiile noastre personale au fost mici. Așa că pot spune că 80% provine din împrumut bancar. În plus, ne-am ocupat de lucrări de amenajare, electricitate, vopsea etc. cu mijloace proprii. După preluarea afacerii, am supraviețuit de 3 ori unor momente dificile puternice. Dar am depășit toate aceste dificultăți. Acum ne pregătim pentru iarnă.

CÂT SUCCES A AVUT?

Când am preluat această afacere, ne-am propus să ne recâștigăm clienții. Dorim să oferim servicii mai bune și să menținem o anumită capacitate. Stilul de club nu funcționează aici, deoarece majoritatea vizitatorilor sunt turiști locali, iar majoritatea celor care vin din străinătate sunt persoane de origine turcă. Petrecerile organizate au avut și ele succes. La sfârșitul sezonului, ne-am propus un target de 20-25 de persoane, iar la petrecerea de jazz au participat 75-80 de persoane. Nu există niciun loc unde să te așezi. La petrecerea dedicată anilor '90 pe care am organizat-o în timpul sezonului am adunat 250 de persoane. Deoarece nu există o anumită categorie de vârstă, toată lumea poate veni să petreacă o seară plăcută aici.

Pe de altă parte, consider că este un mare succes faptul că putem încheia împrumuturile pe care le avem. Noul nostru obiectiv este de a investi în fiecare an și de a oferi servicii mai bune pentru anul următor. Angajații noștri sunt studenți cu vârste cuprinse între 18-21 de ani. În jur de 10-11 persoane au lucrat în acest an. Încercăm să dăm pregătirea internă necesară pentru ca aceștia să se comporte corespunzător față de client în condițiile unei temperaturi de 35 de grade pe timp de vară, pentru că noi găzduim 450-500 de persoane pe zi în timpul sezonului.

SUCCESUL A FOST REZULTATUL UNUI EFORT INDIVIDUAL SAU AL UNEI COLABORĂRI (SAU AL AMBELOR)?

Pot spune că 80% este individual. Trebuie să mă ocup de tot ceea ce înseamnă cumpărături, curățenie, personal, rezervări, comenzi, reparații în fiecare zi, de la 7 dimineața până la 2-3 noaptea.

Nu există zi sau noapte în această afacere. Pot petrece 3-4 ore acasă. Anul trecut am stat aici cu normă întreagă timp de 45 de zile în timpul sezonului de vară. Sincer, nu este o meserie care să se facă fără pasiune.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication f the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union