



Escape2

Case Study

Empresa

Üçgen Cafe & Beach

Persona de contacto

Mehmet Güven

Email

_guvenkuzu285@hotmail.com

Instagram

ucgen_cafe_beach



Üçgen Cafe & Beach

Soy Mehmet Güven. Soy el actual propietario de Üçgen (Triángulo). Nací el 2 de enero de 1977. Después de graduarme en la universidad, empecé a emprender. Tuvimos Üçgen Cafe Beach hace 20 años. Lo gestionamos durante 6-7 años y lo traspasamos 4 veces después del traslado. Estábamos en Estambul. Dejamos nuestro trabajo y volvimos a Edremit porque nuestros padres están aquí, y nos hicimos cargo del local y lo devolvimos a su antiguo nombre.

El edificio es triangular. Estamos aquí desde hace 3 años. Estamos tratando de reunir y recuperar a nuestros antiguos clientes. En nuestro local se celebran fiestas y veladas todos los fines de semana (rock, jazz, actuaciones de DJs que pinchan música de los años 90). El trabajo que hacemos es el sueño de jubilación de muchas personas, lo llevamos a cabo a una edad temprana.



”
Quien tiene una
belleza debe saber
que es un regalo.

YUNUS EMRE



¿COMO ES DE INNOVADOR SU PRODUCTO O SERVICIO ?
¿QUÉ ESPACIO OCUPA EN EL MERCADO?



Por supuesto que sí. Empezamos por desarrollar el servicio primero. Actualmente, en nuestra cocina hay 27 variedades de platos, como marisco, ensalada, pasta, etc. Estamos realizando los preparativos para que este lugar de temporada, que normalmente no tiene actividades en invierno, funcione también en invierno. Aparte de esto, también llevamos a cabo actividades como entrenamientos de pilates y de respiración, que se realizan por la mañana con 25-30 personas 3 días a la semana en verano. Mi mujer también presta apoyo en los entrenamientos de gestión y de respiración. Intentamos renovar todos los días todo tipo de servicios, incluidas las bebidas, los cócteles y el café en el bar.

Hay una zona limitada como playa en el área de Yeni Mahalle. Tenemos el mar más limpio, no hay lugar para enfriarse bajo el árbol, lejos de las multitudes. Abro 1 día antes de la reserva para el día siguiente y casi toda la playa está llena. La mayoría son familias. También mantenemos una mentalidad familiar con los que trabajan con nuestros clientes. Nuestros clientes vienen con una sensación de confianza. Los mismos clientes siguen viniendo durante toda la temporada. Se trata de un lugar seguro, incluso si vienen 100 personas, podemos darles servicio aquí. Además, las fiestas de los fines de semana satisfacen las ganas de divertirse de la gente. Por otra parte, el ambiente está concebido para todas las edades. Mientras que las personas de mediana edad que no pueden estar mucho tiempo de pie se sientan en una mesa-silla, los jóvenes pueden preferir el servicio de pie junto a los barriles. No hay que pagar la entrada, el precio de la tumbona es de 40TL. Se sirve comida y bebida, se realiza la henna de compromiso de boda. Satisfacemos estas demandas con nuestra capacidad de 100-120 personas, tanto del entorno familiar como de las empresas organizadoras. Somos amantes de los animales, aceptamos perros de raza pequeña.

environment and the organization companies. We are animal lovers, we accept small breed dogs.

(Ej: Donaciones y otras ayudas)?



- ¿DE DÓNDE OBTUVO LOS PRINCIPALES APOYOS Y RECURSOS?
- Nuestro principal recurso financiero han sido los préstamos bancarios. Entramos en el mercado con el Préstamo de Apoyo al Turismo. Nuestros ahorros personales eran pequeños. Así que puedo decir que el préstamo bancario es del 80%. Además, nos encargamos de los trabajos de madera, electricidad, pintura, etc. con nuestros propios medios. Después del período en que nos hicimos cargo, sobrevivimos a una fuerte tormenta 3 veces. Pero hemos superado todas estas dificultades. Ahora nos estamos preparando para el invierno.



¿QUÉ ÉXITO HA TENIDO?

Cuando nos hicimos cargo de este negocio, nos propusimos recuperar nuestra base de clientes. Queremos ofrecer un mejor servicio y mantener una cierta capacidad. El estilo del club no funciona aquí porque la mayoría de los visitantes son turistas locales y la mayoría de los que vienen del extranjero son personas de origen turco. Nos propusimos tener éxito también con nuestras fiestas. Las fiestas realmente organizadas también tuvieron éxito. Al final de la temporada, nos propusimos 20-25 personas, y a la fiesta de Jazz asistieron 75-80 personas. No hay sitio para sentarse. En la fiesta de los 90 que celebramos a lo largo de la temporada acudieron 250 personas. Como no hay una escala de edad determinada, todo el mundo puede venir a pasar una noche agradable. Solicitamos a las parejas que vienen a las fiestas y también tuvimos un éxito allí. Por otra parte, creo que es un gran éxito que podamos cancelar nuestras deudas de préstamos. Nuestro nuevo objetivo es invertir cada año y ofrecer un mejor servicio al año siguiente. Nuestros empleados, estudiantes universitarios de entre 18 y 21 años, unas 10-11 personas trabajaron este año. Estamos tratando de dar la formación interna necesaria para que estos amigos se comporten adecuadamente con el cliente a 35 grados bajo el calor del verano. Porque recibimos 450-500 personas al día durante la temporada.



¿FUE EL ÉXITO RESULTADO DEL TRABAJO INDIVIDUAL O COLABORATIVO (O DE AMBOS)?

Puedo decir que el 80% es individual. Tengo que ocuparme de todo, como la compra, la limpieza, el personal, la reserva, el pedido, la factura, todos los días desde las 7 de la mañana hasta las 2 de la noche.

En este negocio no hay día ni noche. Puedo pasar 3-4 horas en casa. El año pasado estuve aquí a tiempo completo durante 45 días en la temporada de verano. Francamente, no es un trabajo para hacer sin amor.