

MRANDA
KAHVE DÜKKANI

Hikayemiz

Arada Kahve Dükkanı, 2018 yılında Sakarya'da bir kahve dükkanı olarak yola çıktı. O dönemde, tek şube ile müşterilerimize nitelikli kahve ve samimi bir ortam sunmayı hedefledik. Amacımız, sadece kahve sunmak değil, aynı zamanda insanların kendini farklı bir atmosfer hissetmesini sağlamaktı.

2018'den 2021'e kadar, ilk şubemizde, kaliteli kahve çekirdeklerinden hazırlanan içeceklerimizle ve her müşteriyle birebir ilgilenen güler yüzlü ekibimizle yerel bir marka olarak dikkat çektik. Bu süreçte;

El yapımı tatlılarımız ve benzersiz tariflerimizle menümüzü farklılaştırdık. Samimi müşteri ilişkilerimizle birçok misafirimizi düzenli müdavime dönüştürdük. Bölgedeki kahve kültürüne katkıda bulunarak, sadece bir işletme değil bir buluşma noktası haline geldik. Bu dönemde, markamızın temel değerleri olan samimiyet, kalite ve özgünlük, büyüme stratejimizin temellerini oluşturdu. 2021 yılına geldiğimizde, bu sağlam temeller üzerine yeni şubeler açmayı ve bir franchising modeline dönüşmeyi hedeflemeye başladık.

Vizyonumuz, Arada Kahve'yi Türkiye genelinde tanınan bir marka haline getirirken, aynı samimi ve sıcak deneyimi her şubemizde sürdürebilmektir.

2021 yılı, Arada Kahve Dükkanı için büyüme hedeflerimizi gerçekleştirmeye başladığımız bir dönüm noktası oldu. Şubeleşmemizdeki başarımız ve müşteri memnuniyetimiz, markamızı daha fazla kişiyle buluşturmak için bizi cesaretlendirdi. Bu süreçte, dikkatle planlanmış adımlarla şubeleşme yolunda ilerledik: 2021 yılında, müşteri yoğunluğu ve talep analizleri sonucunda ikinci şubemizi açtık. Bu şube, İlk Arada Kahve Dükkanı'ı deneyimini daha geniş bir kitleye ulaştırarak başarılı bir başlangıç yaptı. 2022 yılı itibarıyla, Sakarya dışındaki lokasyonlara odaklanarak markamızı farklı şehirlerde de tanıtmaya başladık. Her yeni şubemizde, aynı kalite standartlarını ve özgün müşteri deneyimini sürdürdük. 2024 yılı itibarıyla Arada Kahve Dükkanı, şubeleşme sürecinde 6 lokasyona ulaşarak bölgesel bir marka kimliğini ulusal bir başarı hikayesine dönüştürme yolunda büyük adımlar attı. Her şubemiz, bulunduğu bölgedeki kahve severler için buluşma noktası haline geldi ve markamız sektörde örnek gösterilen bir konuma ulaştı. Bu başarımız, gelecekteki franchising ortaklarımız için güvenilir bir temel oluştururken, Arada Kahve Dükkanı'nın büyüme potansiyelini daha ileriye taşımak için büyük bir motivasyon sağlıyor.



Kahve Sektörü

Kahve sektörü, son yıllarda Türkiye’de hızla büyüyen ve dinamik yapısıyla dikkat çeken bir sektör haline geldi. Bu süreçte, özellikle butik kahve markalarının yükselişi gözlemlenmektedir;

- **Nevada Coffee:** 2018 yılından sonra alınan yatırımlarla birlikte kısa sürede tanındı. 2024 yılı itibarıyla 70’den fazla şubeye ulaşarak ulusal ölçekte bir marka haline geldi.
- **Gua Coffee:** 2018 yılında faaliyete başladı. Şu anda 40’tan fazla şubesiyle büyük şehirlerde güçlü bir müşteri ağı oluşturmuş durumda.
- **Luuq Coffee:** 2019 yılında pazara giren bu marka, sade tasarımı ve hızlı servisiyle fark yarattı. Şubeleşme hızını artırarak 2024’te 20’nin üzerinde şubeye ulaştı.
- **Coffee de Madrid:** İspanyol kahve kültürünü yansıtan bu butik marka, franchising modeliyle hızlı büyüyerek 2024 itibarıyla 50’den fazla şube açtı.
- **Coffy:** Minimalist konsepti ve hızlı servis anlayışıyla öne çıkan marka, 2020’de kuruldu ve sadece 4 yıl içinde 100’den fazla şubeye ulaşarak sektörde iddialı bir konuma geldi.

Arada Kahve Dükkanı, bu dinamik sektör içinde, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve yenilikçi konseptiyle hem büyük zincir markalar hem de butik rakiplerle rekabet edebilecek güçlü bir potansiyele sahiptir. Mevcut arz-talep dengesinde, kaliteli kahveye olan talebin sürekli artması, franchising modelimizle büyümemiz için benzersiz bir fırsat sunmaktadır.



Sosyal Medyanın Etkisi

Arada Kahve Dükkanı'nın kısa sürede geniş bir kitleye ulaşabilmesinde sosyal medyanın gücünden etkin bir şekilde faydalanacaktır. Dijital platformlar, yalnızca bir iletişim aracı değil, aynı zamanda markamızın büyüme stratejisinin temel taşlarından biri olacaktır.

Marka bilinirliği sosyal medyada düzenli ve özgün içerik paylaşımı, Arada Kahve'yi yerel bir marka olmaktan çıkarıp ulusal ölçekte bilinirlik kazanmasını sağladı.

Müşteri etkileşimi paylaşılan içeriklerle müşterilerle doğrudan iletişim kurarak sadık bir kitle oluşturarak, müşteri yorumları, geri bildirimleri ve etkileşimler, markamızın sürekli gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Kampanya, tanıtımlar, özel kampanyalar, yeni şube açılışları ve etkinlikler, sosyal medya aracılığıyla hedef kitleye hızlıca ulaştırılacak.

Web sitesi ve Google entegrasyonlarıyla kolayca ulaşılabilir olacaktır.

Sosyal medya, markamızı geniş kitlelere ulaştırmanın ötesinde, müşterilerimizle sürekli iletişim kurmamızı sağlayan güçlü bir araç olacak. Bu dinamik yapı, franchising modelimizin büyümesine de doğrudan katkı sağlayacaktır.

Dijital Gelişim

Arada Kahve Dükkanı için geliştireceğimiz mobil uygulama, hem mevcut müşterilerimizle olan bağımızı güçlendirecek hem de markamızı dijital dünyada daha etkili bir şekilde konumlandıracaktır. Bu uygulama, kullanıcılara kolaylık, avantajlar ve interaktif bir deneyim sunmayı hedeflerken. Oluşturulacak cüzdan hesap sistemi bizlere ön ödemeli kahve satış imkanı sunacaktır.

Web sitemizi daha kullanıcı dostu ve işlevsel hale getirmek için bazı iyileştirmeler planlıyoruz; Franchising bölümünün geliştirilmesi bizlere Potansiyel franchising adayları için daha detaylı bir başvuru formu ve harita üzerinde mevcut ve hedeflenen şubelerin görüntülenmesi. Perakende satış sistemini oluşturup, kahve çekirdekleri, özel Arada tasarımı ürünler (kupa, termos vb.) ve online satışının yapılacağı bir e-ticaret modülü oluşturulması. Sipariş takibi, hızlı kargo ve güvenli ödeme entegrasyonu. Müşteri deneyimini arttırmak için mobil uygulama ve web sitesinin birbirine entegre olması, kullanıcılara kesintisiz bir deneyim sunacaktır.

Pasta İmalathanesi

Arada Kahve Dükkanı olarak, müşteri deneyimini zenginleştirmek ve kalite standartlarımızı bir adım ileri taşımak amacıyla kendi pasta imalathanemizi kurmayı planlıyoruz. Bu girişim, yalnızca kahve ürünlerimize eşlik edecek lezzetleri geliştirmekle kalmayacak, aynı zamanda rakiplerimizden ayrılmamızı sağlayacaktır. Rakip markaların büyük çoğunluğu, operasyonel kolaylık sağlamak amacıyla donuk pasta sistemine dayalı çalışmaktadır. Ancak bu sistem pastaların tazelik ve lezzet açısından geride kalmasına neden olur. Standartlaşmış tatlar sunarak müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyebilir. Pasta İmalathanesinin Avantajları ise Kendi üretimimizi yaparak dışarıdan tedarik maliyetlerini düşüreceğiz ve operasyonel kârı artıracacağız. Mevsimsel tatlılar, vegan ve glutensiz seçenekler gibi trendlere hızla uyum sağlayacağız. Müşteriler, doğrudan bizim üretimimiz olan ürünlere daha fazla güven duyacaktır.

Pasta imalathanesi projemiz, hem kalite hem de özgünlük açısından markamızı farklı bir noktaya taşıyacak. Müşterilerimize sunduğumuz her ürün, yalnızca bir tatlı değil, aynı zamanda Arada Kahve Dükkanı'nın değerlerini yansıtan bir deneyim olacak

Kahve kavurma atölyesi

Arada Kahve olarak müşteri memnuniyetini artırmak ve kahve deneyimini daha üst seviyelere taşımak için kendi kahve kavurma atölyemizi kurmayı planlıyoruz. Bu girişim, hem operasyonel maliyetlerimizi optimize edecek hem de markamıza özgün bir tat profili oluşturma fırsatı sağlayacaktır.

Dış tedarikçilere bağımlılığı azaltarak hammadde maliyetlerini düşüreceğiz. Toptan çekirdek alımıyla maliyet avantajı sağlayacağız.

Kalite kontrolünde üretim sürecinin her aşamasını kontrol ederek, standartlarımızdan ödün vermeyeceğiz. Şubelerimize tutarlı bir lezzet sunma garantisi vereceğiz.

Marka Gücü ve Satış Potansiyeli:

Kendi markamız altında kavrulmuş kahve çekirdeklerini paketleyerek şubelerimizde ve online platformlarda satışa sunacağız.

Hedefimiz, yalnızca kahve dükkanlarımızda değil, perakende sektöründe de tanınan bir kahve markası olmak.

Kahve kavurma atölyesi, sadece maliyet avantajı sağlamakla kalmayıp, markamızın karakterine derinlik katacaktır. Arada Kahve Dükkanı, kendi çekirdeklerini kavurup işleyen bir marka olarak, müşterilerimize "sıfırdan fincana" mükemmel bir kahve yolculuğu sunacaktır. Bu adım, hem müşteri deneyimini zenginleştirecek hem de markamızın sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacaktır.