**Lokalizacja kluczem do sukcesu – jak wybrać miejsce pod lodziarnię?**

**Sprzyjająca pogoda oraz odpowiednia lokalizacja – te dwa czynniki mają kluczowe znaczenie w biznesie właściciela lodziarni. Mimo że na dobrą aurę nie mamy wpływu, to zadbanie o atrakcyjne miejsce jest już w zasięgu naszych możliwości. Czym się kierować podczas jego wyboru?**

Lodziarnie dobrze prosperują w miejscach, które tętnią życiem i sprzyjają odpoczynkowi na świeżym powietrzu. Jedzenie lodów to ważny element rodzinnych spacerów, wakacyjnych wyjazdów czy popołudni spędzanych z dzieckiem lub w gronie przyjaciół. Wybierając lokalizację, warto więc w pierwszej kolejności wziąć pod uwagę tereny popularne pod względem turystycznym, parki oraz miejskie skwery.

Poszukiwania mogą nam zająć trochę czasu i wymagają podjęcia konkretnych działań. Jak robić to skutecznie?

**Krok 1. Obserwuj zachowania mieszkańców miejscowości, w której chcesz otworzyć lodziarnię**

W których częściach miasta ludzie lubią spędzać czas? Gdzie odpoczywają? Gdzie znajdują się ważne atrakcje turystyczne? Odpowiedzi na te pytania uzyskamy uważnie śledząc nawyki mieszkańców. Dlatego na początku należy poświęcić czas na obserwacje różnych miejsc, szczególnie gdy robi się ciepło i chętniej spacerujemy na świeżym powietrzu.

Jeśli decydujemy się na otworzenie lodziarni w miejscowości, w której mieszkamy, sprawa wydaje się prostsza. Możemy wtedy skorzystać z własnych doświadczeń czy spostrzeżeń sąsiadów i znajomych. Pytanie o opinie za pośrednictwem portali społecznościowych także poszerza naszą perspektywę i konfrontuje z oczekiwaniami szerszego grona konsumentów.

W swoich poszukiwaniach nie należy pomijać osiedli. Chociaż nie każde się nada – w tym przypadku lodziarnie najlepiej prosperują na osiedlach z własną, małą infrastrukturą. Obecność parków, skwerów oraz sklepów będzie ogromnym atutem. Jedyną odradzaną lokalizacją jest ta w pobliżu centrów handlowych bądź marketów.

**Krok 2. Oszacuj konkurencję**

Jeśli jakieś miejsce przykuje naszą uwagę, należy dokładnie przebadać obecną konkurencję. Ile lodziarni działa w pobliżu? Jakiego są typu?

Warto pamiętać, że bliska obecność innego lokalu nie musi dyskwalifikować atrakcyjnej lokalizacji. W tym przypadku bierze się bowiem pod uwagę także grupę docelową oraz proponowany asortyment. Klienci lubią mieć wolność wyboru – jedne osoby wolą tradycyjne, naturalne lody, inne zaś zakręcone świderki oraz różne dodatki. A jeśli zdecydujemy się na otwarcie lodziarni w ramach sieci franczyzowej, możemy na starcie zyskać przewagę konkurencyjną.

– Popularna, rozpoznawalna marka zachęci klientów do odwiedzania naszej lodziarni – mówi Monika Zalewska, manager rozwoju sieci LodyBonano. – Sieć to zawsze gwarancja jakości oraz ciekawe akcje promocyjne, które pozytywnie oddziałują na kupujących. Marka z renomą i ugruntowaną pozycją na rynku, cieszy się też większym zaufaniem, a to w prosty sposób przekłada się na sympatię konsumentów.

**Krok 3. Poszukaj odpowiedniego lokalu**

Gdy dokonamy wstępnej selekcji miejsc, należy rozpocząć poszukiwania odpowiedniego lokalu. W przypadku otworzenia lodziarni w sieci LodyBonano wymagania nie są duże – wystarczy kilkanaście metrów kwadratowych. Specjalne okienko pozwala nam na prowadzenie sprawnej sprzedaży oraz obsługiwanie sporej liczby klientów. Niewielka powierzchnia będzie miała także wpływ na wysokość czynszu oraz obniży koszty związane z wykonaniem prac adaptacyjnych.

A co w sytuacji, gdy w atrakcyjnym miejscu nie znajdziemy odpowiedniego lokalu? Wtedy warto rozważyć format mobilny.

– W naszej sieci oferujemy jeden format mobilny – lodobus – tłumaczy Monika Zalewska. – To rozwiązanie dla osób, które cenią sobie niezależność. Do postawienia lodobusa wystarczy dzierżawa niewielkiego kawałka działki z przyłączem elektrycznym. Każda przyczepa posiada własny zamknięty obieg wody i jest w pełni wyposażona. Dla franczyzobiorców, którzy chcą prowadzić sprzedaż w miejscowościach turystycznych, świetnym rozwiązaniem jest natomiast Bonano Holiday – kontener gastronomiczny o powierzchni minimum 6 m kw.

Jeśli chcemy prowadzić biznes lodowy przez cały rok, możemy skorzystać z opcji wyspy lodowej, którą ustawia się w galeriach handlowych. Stały przepływ klientów, nie tylko w sezonie, pozwoli nam sprzedaż w okresie, w którym inne lodziarnie przestają prosperować.

**Krok 4. Zgłoś swój pomysł do sieci, która oceni potencjał lokalizacji**

Po wybraniu lokalizacji oraz odpowiadającego jej konceptu sprzedaży, warto poddać swój pomysł ocenie specjalistów.

– Przyszli franczyzobiorcy często zgłaszają się do nas z konkretnym miejscem, w którym chcieliby otworzyć swój biznes. Naszym zadaniem jest doradzenie im w tej kwestii i pomoc w wyborze rozwiązania, które ma największy potencjał – mówi Monika Zalewska.

Jeśli zaistnieje taka konieczność, pracownicy sieci osobiście oglądają daną lokalizację. Ich wskazówki mogą okazać się kluczowe i zwiększyć nasze szanse na odniesienie sukcesu w tym biznesie.

Poszukiwania odpowiedniego miejsca pod lodziarnię wymagają naszego zaangażowania. Jednak w dalszej perspektywie ten wysiłek naprawdę się opłaca. Na rynku działa wiele świetnie prosperujących lodziarni, które przynoszą swoim właścicielom zyski. Warto wiedzieć, że za ich sukcesem stoi nie tylko świetny asortyment, ale także dobra lokalizacja. Miejsce w połączeniu ze sprzyjającą pogodą to najlepsze warunki dla rozwoju lodowego biznesu.