

Бизнес план бара

Мечтаете о собственном баре? Тогда Вы, как никто другой должны понимать, что для успеха в этом деле важны соблюдение стандартов и особая атмосфера, которую никакими силами не создать на собственной кухне или в любом другом заведении. Для создания хорошего бара, в который люди захотят приходить как можно чаще, недостаточно просто поставить стойку и наладить продажу пива и закусок.

Чтобы открыть свой бар, для начала стоит определиться со своей целевой аудиторией и понять, что ей понравится. А после – найти «фишку», которая выделит заведение из уймы конкурентов. Вслед за этим можно начинать работу по обустройству своего уютного бара.

Конечно, на то, чтобы создать своё уникальное местечко может уйти масса сил и средств. Тем более важно как следует всё взвесить, посчитать все «за» и «против» и с чистой совестью взяться за реализацию своего проекта. Хотите получить от барного бизнеса не только моральное удовлетворение, но и доход? Предлагаем Вам стать нашим партнером!

Для начала Вам стоит познакомиться с бизнес-планом бара, открытого по франшизе «Контакт-Бар».

Концепция бара

«Контакт Бар» – это популярная сеть молодежных баров из Санкт-Петербурга, открытие первого состоялось в 2010 году. За 7 лет существования «КОНТАКТ БАРЫ» стали одним из САМЫХ популярных мест отдыха молодежи Санкт-Петербурга. Бары сети посещают ежемесячно более 165 тысяч гостей. На сегодняшний день в Санкт-Петербурге работает 11 «Контакт Баров» и всё только начинается! Сеть расширяется, пересекая границы города и выходя на федеральный уровень.



Наша концепция – КОНТАКТ БАР – бар друзей. Большое, модное, молодежное пространство в барном интерьере, с ресторанным обслуживанием и доступными ценами.

Наша миссия – мы создаем открытую, дружественную, модную среду для живого неформального общения

Наши ценности:

1. Удовлетворенность гостя
2. Репутация
3. Профессионализм
4. Ответственность
5. Эффективный результат
6. Готовность к развитию и переменам

Наш клиент: юноши и девушки в возрасте от 18 до 35 лет – студенты, менеджеры. Современная, модная прогрессивная молодежь, с активной жизненной позицией. Они ценят общение и открыты для всего нового.

Размеры: большой бар с большой площадью от 250 м² и с посадкой гостей от 200-250 человек

Обслуживание: В КОНТАКТ БАРЕ барная стойка не контактная, т.е. обслуживание гостей происходит только официантами. Гости, находясь в Баре, общаясь в комфортной среде, получают сервис ресторанного обслуживания с низкими ценами на ассортимент бара и кухни.

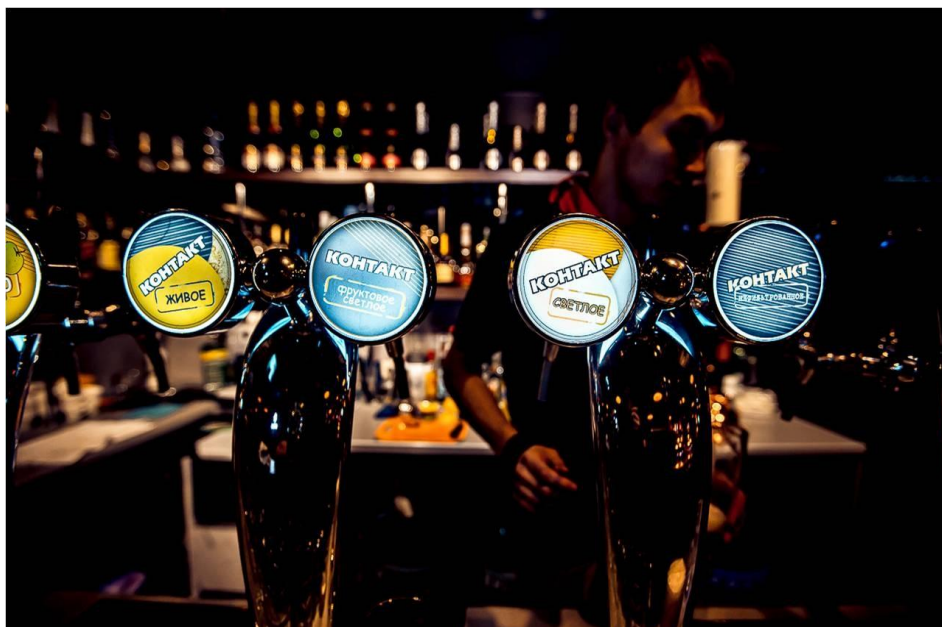
Преимуществом является обслуживание гостей официантами, т.к. в прайм-тайм, а это как правило пятница и суббота, свободных мест в КОНТАКТ БАРЕ нет, поэтому надо успеть максимально быстро обслужить всех гостей и на этом максимально заработать.

Меню:

Основой экономического успеха КОНТАКТ БАРА можно назвать продуманное и технологичное меню. В баре выдерживается наценка от 300%.

- Средний чек на 1 гостя в КОНТАКТ БАРАХ 450 рублей.
- Средняя ежемесячная выручка 4 000 000 – 5 500 000 рублей.
- КОНТАКТ БАРЫ окупаются в среднем за 12-14 месяцев.

В меню баров имеется более 60-ти позиций крепкого и легкого алкоголя. Широкая коктейльная карта включает не менее 50 коктейлей. Доля Бара в общей выручке 65-70%. Основной пролив Бара - это пиво. Его доля составляет около 30-35%, коктейлей – 15%, крепкий алкоголь – 15% и безалкогольные напитки 5%. Меню кухни представляет собой сочетания самых популярных направлений. Представлены только блюда-хиты – популярные у молодежи.



Перспективы развития общественного питания

В 2016 году в области общепита произошло много изменений. Дополнилась законодательная база, введена система ЕГАИС, контролирующая реализации алкогольной продукции. На рынке появились новые форматы заведений.

Рынок общественного питания стал перестраиваться под запросы населения. В связи со снижением реальных доходов, спрос населения сместился в сектор заведений среднего и эконом-класса. Самыми востребованными стали форматы «to go», фаст-фуды, недорогие рестораны и бары.

В рамках текущей ситуации, крупные сети, обслуживающие массовый спрос на еду и развлечения, предлагающие доступные и привлекательные цены для своих клиентов за качественную еду и напитки, имеют хорошие шансы на увеличение своей доли на рынке. Именно концепция сетевых заведений позволяет предложить продукт хорошего качества по приемлемой цене, т.к. все процессы в таких заведениях максимально оптимизированы и эффективны.

При этом наиболее успешными являются те проекты, которые делают акцент на создание модной, современной и одновременно с этим комфортной атмосферы для общения. Именно возможность пообщаться вне дома стала основной причиной похода в бар или ресторан в 2016 году.

В последние годы всё больше заведений общественного питания стали открываться по системе франчайзинга. Такая схема работы позволяет компании-франчайзи избежать ошибок благодаря поддержке франчайзера, а также быстрее завоевать свою аудиторию благодаря известному бренду.

Отличным примером, иллюстрирующим это является Санкт-Петербургская сеть молодежных баров КОНТАКТ БАР.

Акции КОНТАКТ БАРА

КОНТАКТ БАР это не дисконт-бар. В нем нет прямых скидок. Скидка заложена в объеме. Покупая 1 литр пива вместо 0,5, гость получает выгоду в меньшей стоимости за больший объем. Или сети на крепкий алкоголь, где гость, покупая сразу три порции, получает выгоду в цене, по отношению к стоимости одной порции. В барах всегда проходят федеральные акции 2+1 на алкоголь. Так же очень популярны снековые закуски, так называемые наборы на компанию, где действует тот же принцип - больше объем - ниже цена.

Примеры акций:



Сколько стоит открыть бар

Ниже сценарий открытия КОНТАКТ БАРА с общей площадью 250 кв.м. Это минимальная площадь, которая может рассматриваться для открытия КОНТАКТ БАРА. Инвестиции в открытие имеют усредненный показатель по сети, а их размер может изменяться в зависимости от региона РФ и состояния помещения.

н/п	Наименование затрат на запуск	КОНТАКТ БАР 250 м ²
2	Регистрация договора в Роспатенте	30 000,00р.
3	Проектирование	80 000,00р.
4	Алкогольная лицензия	40 000,00р.
5	Наружные вывески (изготовление и установка)	200 000,00р.
6	Строительные и отделочные материалы	2 200 000,00р.
7	Строительные и отделочные работы	1 350 000,00р.
8	Кондиционирование и вентиляция (проект, оборудование, установка)	1 300 000,00р.
9	Оборудование кухни и бара(включая доставку, установку)	600 000,00р.
10	Оборудование подсобных помещений (склад, офис, радевалка)	60 000,00р.
11	IT -оборудование (компьютеры, орг техника)	110 000,00р.
12	Оборудование кассы и терминалы официантов	225 000,00р.
13	Программное обеспечение (R-кеерер, бух. программа и пр.)	50 000,00р.
14	Звуковое оборудование, система видеотрансляции и видеонаблюдения	410 000,00р.
15	Медиа-сервер (СМС-чат и видеоряд)	30 000,00р.
16	Система пожарной безопасности	60 000,00р.
17	Тревожная сигнализация	125 000,00р.
18	Мебель (столы, стулья, диваны)	625 000,00р.
19	Посуда	185 000,00р.
20	Рекламные расходы на открытие	80 000,00р.
21	Полиграфия , POS -материалы	45 000,00р.
22	Униформа	15 000,00р.
23	Обучение персонала (2 чел.расходы на проезд в СПб и проживание)	50 000,00р.
24	Расходные материалы (папки для расчетов, канц. и хоз товары, пр.)	30 000,00р.
	Итого:	7 900 000,00р.

Открыть свой бар: с чего начать?

Подготовка бара к открытию состоит из следующих этапов:

- 1) подбор помещения для будущего бара (оценка эффективности размещения в конкретном месте)
- 2) заключение договора коммерческой концессии;
- 3) разработка дизайн-проекта будущего бара
- 4) обучение управленческого персонала. Передача инструментов по управлению и руководству будущим баром.
- 5) подбор персонала, обучение, аттестация;
- 6) заказ и монтаж оборудования и рекламных материалов;
- 7) заказ посуды, техники, инвентаря;
- 8) разработка рекламной компании открытия бара;
- 9) открытие бара

При открытии КОНТАКТ БАРА безусловно необходимо учитывать место расположение помещения и его локацию. Именно она в первую очередь влияет на успешность и уровень дохода КОНТАКТ БАРА. Помещение обязательно должно располагаться в непосредственной близости к местам массового скопления молодежи, это - метро или крупные транспортные развязки, торгово-развлекательные центры, центры ночной жизни города (клубы и пр.).

Но выполнение этих условий, к сожалению, не всегда в полной мере влияет на уровень дохода и окупаемость проекта. Следует помнить, что нарушение стандартов ведет к разрушению созданной концепции, наносит серьезный ущерб репутации и формату КОНТАКТ БАРА, несет серьезный коммерческий риск проекту. Так же надо понимать что, на предприятия, работающие в сфере общественного питания, особенно влияют операционные риски.

Преимуществом открытия бара по франшизе КОНТАКТ БАР заключаются в том, что квалифицированные специалисты головного офиса поддержат Вас всегда, начиная с момента подписания договора и далее, на всех этапах Вашей деятельности. Компанией подробно разработаны последовательные шаги по управлению рисками. Эти шаги подробно прописаны в «Руководстве по управлению КОНТАКТ БАРОМ». Компания с регулярной частотой анализирует продажи каждого открытого бара при помощи разработанного уникального отчета «АВС-анализ». И на основании его выносятся рекомендации по изменению и улучшению меню. Кроме того, головной офис компании помогает провести исследование «Тайный гость» в КОНТАКТ БАРЕ своего партнёра и даёт рекомендации по улучшению качества обслуживания гостей.

Присоединяйтесь к нашей команде!

С наилучшими пожеланиями,

Всегда Ваш **КОНТАКТ БАР**