

# Quiero montar un bar

En esta sencilla presentación veremos todo lo que

## **HAY QUE TENER PENSADO ANTES DE EMPEZAR A MONTAR TU BAR**

Porque resulta que montar un bar podría ser sencillo, basta con que traspasen uno. Fácil, lo hace un abogado en un rato. Solo necesitas el dinero y las ganas.

**PERO ES QUE LUEGO LLEVAR EL BAR ES COMPLICADO.  
ES UN TRABAJO MUY PESADO, MUY DESAGRADECIDO, Y CON UN HORARIO INCÓMODO  
CON EL QUE ES RARO (AUNQUE NO IMPOSIBLE) QUE SE GANE MUCHO DINERO.**

Así que, si quieres montar un bar **LO TIENES QUE TENER MUY CLARO Y ESTAR MUY SEGURO**

# Quiero montar un bar

Así que IMPORTANTE:

Como hay muchos bares, la gente piensa que es fácil un bar funcione y de dinero.

**No lo es.**

Por supuesto, es más fácil montar un bar que montar otros negocios que requieren cualificación, como puede ser una clínica veterinaria.

Montar un bar es más fácil que montar una ferretería, que exige saber el nombre y medidas de miles de piezas.

**Pero eso no quiere decir que un bar sea fácil.**

Quiero montar un bar



626 528 993

## PRIMERA PREGUNTA

# ¿Por qué quieres montar un bar?

# Quiero montar un bar



626 528 993

La mayor parte de los emprendedores en España **no emprenden por gusto:**

emprenden para **escapar** de una situación del mercado laboral que no les quiere.

Sencillamente, huimos de los malos salarios, de los malos jefes, de estar tirados sin producir.

Pero claro, ser tu propio jefe está muy bien.

Da una sensación de orgullo y autonomía estupendos.

PERO PASAS A SER ESCLAVO DE TU NEGOCIO Y A TENER CIENTOS DE JEFES DONDE ANTES TENÍAS UNO

Así que, ya sea porque de verdad te apasiona llevar un bar o porque piensas que tienes que hacer algo con tu vida y esto PARECE FACIL.

TEN EN CUENTA QUE NO LO ES, ASÍ QUE **NO SE INTENTA MONTAR UN BAR PARA VER SI FUNCIONA.**

**SE MONTA PARA QUE FUNCIONE**

# Quiero montar un bar



626 528 993

Según el Instituto Nacional de Estadística

EN 2017 EN ESPAÑA YA HABÍA **277.539 BARES** O SIMILARES

Tendrás que **competir** con los que tengas más cerca, puede que les quites diez clientes y no te dé para pagar ni la electricidad; y encima alguno de esos casi trescientos mil bares verá que vende menos.

ADEMÁS

**NO SE PUEDE MANTENER UN BAR CON LO QUE CONSUMAN TUS AMIGOS Y TUS FAMILIARES**

Espero que esté clara la idea.

Quiero montar un bar



626 528 993

**¿Respondida con sinceridad la primera pregunta? ¿Seguro?**

**¿Todavía quieres montar un bar?**

**ENTONCES, ADELANTE**

Quiero montar un bar



626 528 993

## PRIMERO:

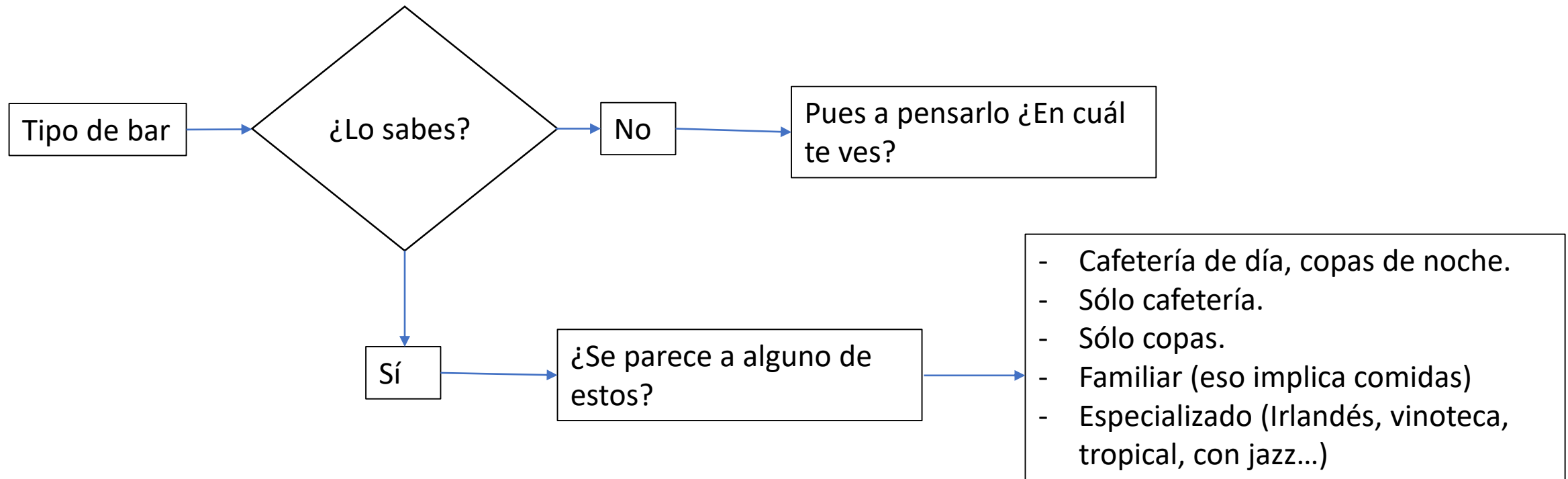
Hazte con un **cuaderno** y vete tomando notas personales de lo que veas interesante, de lo que te comenten los conocidos, de lo que leas y vea que se aplica a ti, o de lo que te pueda ser útil, de lo que creas que funciona en algún bar que conozcas, de lo que no te guste de otro.

# Quiero montar un bar

## SEGUNDO: VALE, DICES QUE QUIERES MONTAR UN BAR

¿Qué tipo de bar?

Habrás notado que hay muchos tipos de bares, así que sigue el diagrama, por favor.





Quiero montar un bar

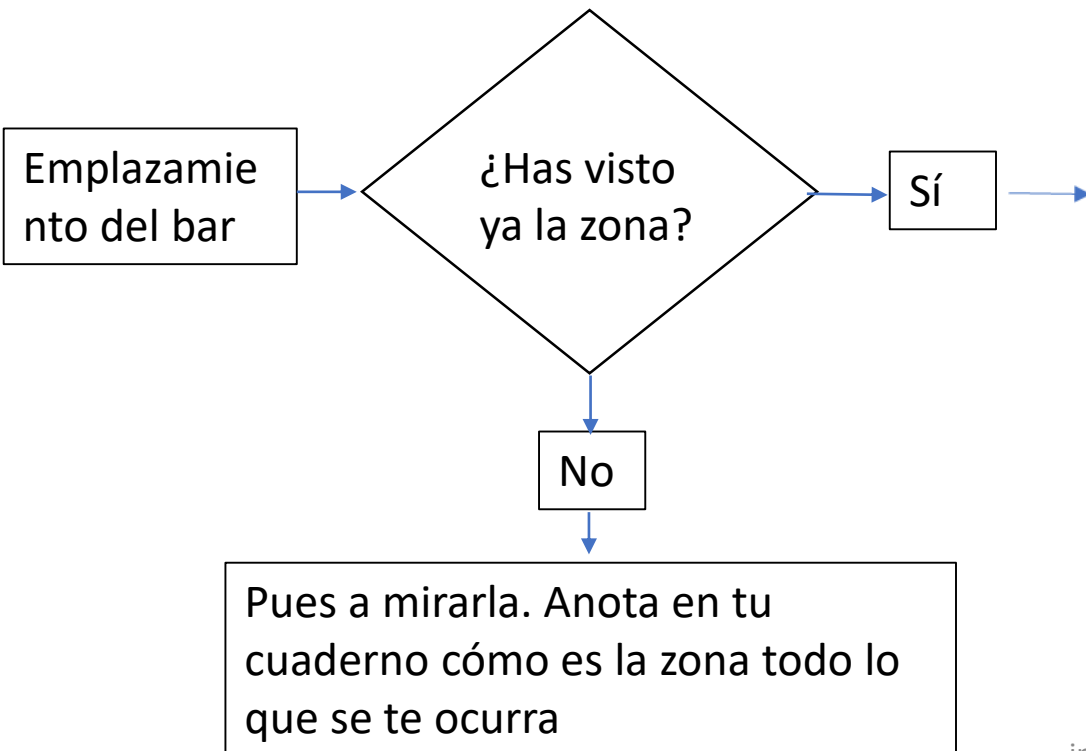
## **A continuación**

Si no se parece a alguno de los anteriores, no te preocupes.

Más adelante podremos especificar más (o quizá lo que estés pensando no sea un bar, sino algo que lo parece, como un EscapeRoom con bebidas).

## TERCERO: EL BAR QUE QUIERES ¿DÓNDE LO MONTARÍAS? (I)

Un bar es un tipo de negocio localizado, es decir, **atrapa a los clientes que estén cerca o que pasen**. Así, su área de impacto económico es local, muy local. a veces ese impacto es sólo en una o dos calles.



Fíjate en	Ventaja	Desventaja
¿Está cerca de oficinas y lugares de negocio?	Posibles clientes.	Puede que no los haya en verano, fines de semana y festivos
¿Hay otros bares cerca?	Parece que la zona llama a cliente	Fuerte competencia
¿No hay casi ningún otro bar cerca?	Si quieren ir a algún sitio irán al tuyo	¿Por qué no hay bares? Quizá no haya clientes
¿Hay bares que estuvieron y han cerrado?	Como antes, no hay competencia	Averigua porqué. Quizá la zona no sea buena
¿Es zona comercial de tránsito?	Posibles clientes	Posible competencia.

# Quiero montar un bar

## EL BAR QUE QUIERES ¿DÓNDE LO MONTARÍAS? (II)

La zona donde te ubiques es fundamental. Determina qué tipo de bar va a encajar y si te van a entrar clientes

¿Cómo es la zona?	Formatos que encajan	Retos a abordar
Zona de marcha, copas y discotecas	Bar de copas	Horarios nocturnos; puede haber peleas y mal ambiente, etc.
Zona de tapas	Bar de tapas con cerveza, pensar en franquicias.	Conviene especializarse, buscar algo por lo que se reconozca y llame a la gente.
Zona de tapas familiar	Igual que los restaurantes: los clientes buscan un ambiente tranquilo y con comida.	Hay que trabajar en cocina.
Zona de trabajo.	Tipo cafetería, con desayunos, tapas, y cocina,	Estacionalidad, ¿qué se hace en verano o en festivos?
Playa, costa, zona turística	Con tapas o con copas.	Estacionalidad

# Quiero montar un bar

## 3º EL BAR QUE QUIERES ¿DÓNDE LO MONTARÍAS? II

La zona donde te ubiques es fundamental. Determina qué tipo de bar va a encajar y si te van a entrar clientes

¿Cómo es la zona?	Formatos que encajan	Retos a abordar
De gente mayor.	Chocolatería, cafetería de desayunos y meriendas	El trato amable es importante ya que la gente repite.
Polígono industrial	La cocina es importante. El plato combinado, el bocadillo de gran tamaño, cuentan.	Cocinero o cocinera decentitos.
Barrio hípster	Tiene que ser muy original. Mucho. Estética retro, o lo que se lleve. Conviene saber de lo que se habla.	Mantenerse.
De lugar ligado a la administración pública	Bar de universidad, de hospital, de estación, de Casa de Mayores municipal, de teatro municipal...	Sacar la licitación es difícil, y pagar el canon mensual que pidan, mucho más. Por resumir.

# Quiero montar un bar

## Visto todo esto:

¿Hay algo que encaje en la zona y pueda funcionar?

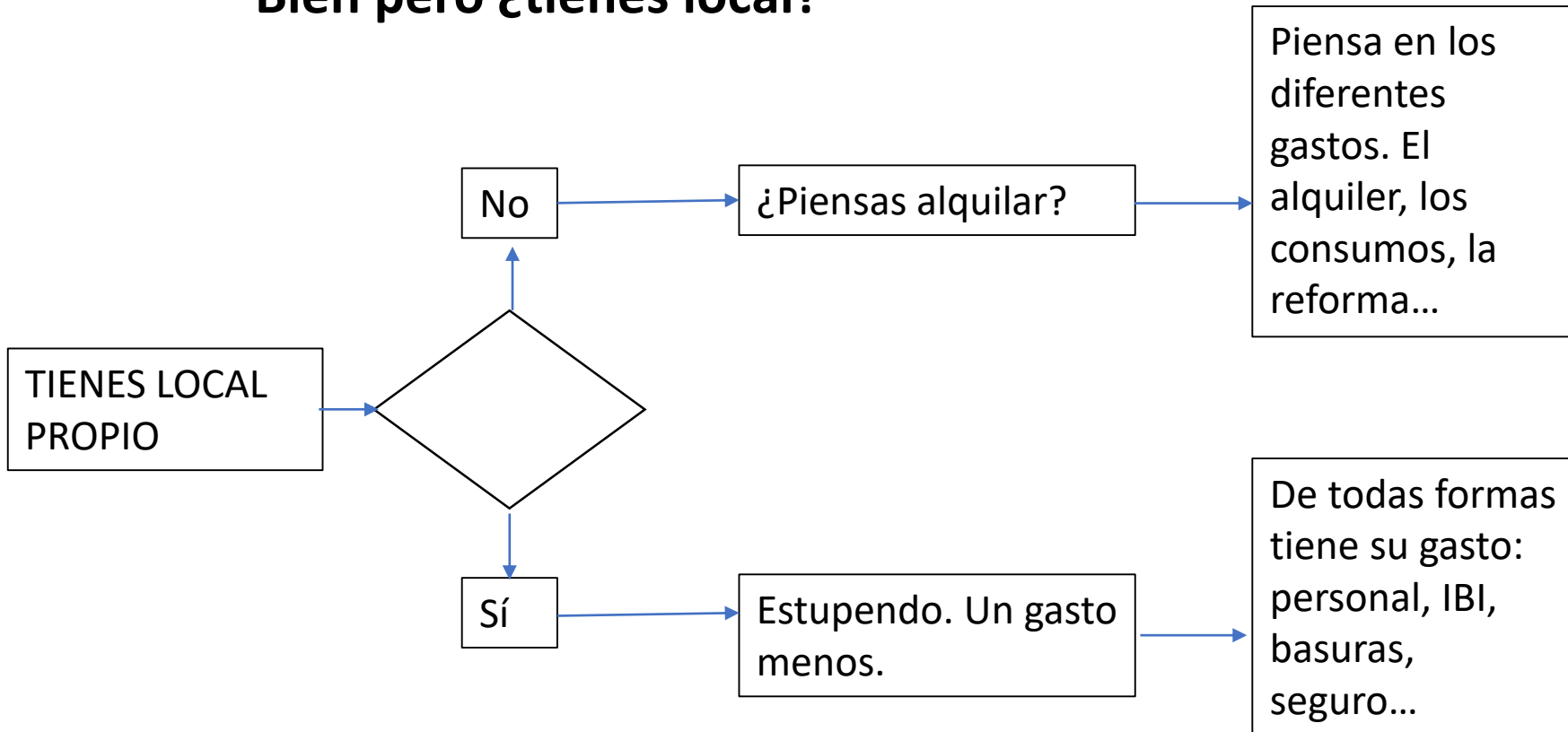
Ejemplo con restaurante: en una calle ya funcionan dos hamburgueserías y un de tacos. Quizá encaje una pizzería. A pensarlo.

Con los bares es parecido ¿Qué está funcionando? Quizá funcione una variación. ¿Qué hacen los que ya están que tu pueden COMPLEMENTAR con algo un poco diferente, pero no tanto que no se entienda?

OTRA IDEA: haz una **encuesta** rápida por la calle donde te pienses instalar y en los negocios cercanos:

¿Echas de menos algún tipo de bar en este barrio? ¿Cuál?

## Bien pero ¿tienes local?



Quizá se pueda valorar un traspaso de negocio o acechar a alguien que se vaya a jubilar.

# Quiero montar un bar



626 528 993

Si has llegado hasta aquí, y has logrado responderte a todas las preguntas y has puesto las respuestas en tu cuaderno es porque ya comienzas a tenerlo claro.

Las respuestas que hayas dado suponen haber TOMADO DECISIONES SOBRE LO QUE DE VERDAD QUIERES HACER.

Ahora de puede pasar a la siguiente fase

¿Listo ese **cuaderno**?

Quiero montar un bar

Coge el cuaderno y responde a las siguientes preguntas:

PERSONAL:

El bar ¿lo llevarás tú?

¿Tienes experiencia? ¿Cuánta?

¿Cuál es tu fórmula? ¿Autónomo? ¿Una empresa con socios?

Llevar un bar es sacrificado y pasarán varios meses hasta que aparezca algún beneficio.

¿Vas a contratar personal? ¿El personal es socio? ¿Va a haber cocina?



# Quiero montar un bar

Coge el cuaderno y responde a la siguientes preguntas:

## **PROVEEDORES**

Haz un listado de proveedores lo más exhaustivo posible. ¿Quién te va a proveer de...:?

- Seguros
- Licencias.
- Gestoría.
- Bebidas.
- Comida (aunque sean cacahuetes y aceitunas para las tapas)
- Agua.
- Electricidad.
- Mesas, sillas, sombrillas.
- Etc. (sé puntilloso, todo lo que se te ocurra).

Responde todo esto incluyendo por lo menos dos proveedores por cada servicio (por si falla alguno o no funciona bien) y pon los teléfonos y personas de contacto.

# Quiero montar un bar

**Coge el **cuaderno** has el siguiente ejercicio:**

## EL PUNTO DE EQUILIBRIO:

Una vez tengas respondidas todas las preguntas hasta aquí, y tomadas, haz un pequeño ejercicio financiero:

HAZ UNA TABLA DE DOS COLUMNAS:

En una pon todos los gastos. Todos. Si no los sabes, los estimas tirando para arriba.  
Los gastos anuales, como los seguros los puedes dividir entre doce meses.

En la otra por todos los ingresos. Todos los que tienes que hacer para que, al restar los gastos de CERO.

Ese es tu punto de equilibrio. Esos son todas las cervezas que tienes que vender en un mes para que comience a dar beneficios. Así, si de cada barril de cerveza sacas 50€ y tus gastos TOTALES son de 2000€ cada mes tienes que hacer que tus clientes se tomen por lo menos cuarenta barriles de cerveza al mes (es un ejemplo, no son importes reales).

## DIFUSIÓN Y PRESENTACIÓN

Un bar es un **negocio**. Muchos de ellos abren, esperan que vaya entrando clientes, que les guste, y que los comentarios, las valoraciones, y el boca oído hagan el resto.

Es una estrategia, y a veces funciona.

Otras veces se requieren otras acciones destinadas a dar a conocer el bar: fiesta de apertura, tarjetas, página web, página de FaceBook... Suele funcionar mejor.

Elementos que sirven para que la gente sepa donde estás, lo que haces y por qué debería probar a consumir algo. Todo eso, hay que planificarlo.

# Quiero montar un bar

## Consejos finales:

1. Siempre hay gente que te puede aconsejar gratis: piensa en la cámara de comercio de tu localidad, la AJA (asociación de Jóvenes Empresarios), asociaciones de mujeres emprendedoras...
2. No te endeudes. Si no sale, es posible que tengas que intentarlo de nuevo y no podrás si le debes dinero al banco. Mejor intenta convencer a tus allegados de que te ayuden financieramente.
3. Elige bien los socios. Es mejor un socio del que puedas ser solo socio, no amigo. Llevarse es importante, pero no es necesario ser amigos. Es mejor que tu socio sea sincero antes que tu amigo.
4. Huye de los nombres pintorescos. Una cosa es que crees un nombre de marca, que es lo importante, y otra que uno vaya de chistoso sin saber si toca o no. El “Bar-tolo”, créenos, no suele funcionar.
5. Esta guía no reduce la incertidumbre del todo. En los negocios pueden fallar muchas cosas. Incluso si todo está bien hecho y planificado, algo imprevisto puede salir mal. Pero ¿y la cantidad de negocios que terminan funcionando?

Quiero montar un bar



626 528 993

Y para terminar...

Lo que hemos expuesto aquí es **un resumen**. Probablemente hay ideas que deberían haberse explicado mejor, y algunos puntos que no hemos tocado.

Pero esto es lo que te podemos ofrecer de manera gratuita antes de comenzar a meternos en serio.

Para todo lo demás, para que hagamos o desarrollemos alguno de los puntos que hemos tocado **tendríamos que cobrar**.

¿Cuánto? Depende de lo que nos pidas, de la complejidad y de las horas que tendríamos que dedicar.

SI TODAVÍA QUIERES MONTAR UN BAR, MONTARLO DE VERDAD

RECUERDA DÓNDE ESTAMOS

[www.tangenteconsultores.es](http://www.tangenteconsultores.es)

Quiero montar un bar



¿Crees que nos necesitas?

- **Planes de negocio**
- **Planes de marketing**
- **Punto de equilibrio.**
- **Análisis del entorno**
- **Páginas web**
- **Organización**
- **Folletos**
- **Tarjetas**
- **Y de lo que hemos explicado, todo lo que pienses que podemos hacer en tu lugar.**