Aprire un bar di successo? Good Luck!

È da tempo che ogni anno gli esercizi pubblici di somministrazione di cibi e bevande che chiudono per fallimento superano quelli che aprono. Nel 2018, nel comparto **bar e caffetteria**, ben 11.191 aziende hanno deciso di gettare la spugna contro 6.096 che hanno deciso di provarci.

Ma quali le ragioni di tutto questo?
In base alla mia ultraventennale esperienza posso dire che, uno dei principali motivi è senz'altro la poca percezione, da parte degli esercenti, di quanto possa essere oneroso gestire un'attività del genere e di quanto sia necessario (in)formarsi prima di farlo. Ho cercato, pertanto, di racchiudere in 3 macro-consigli le "dritte" giuste affinché la gestione di un bar sia efficace e l'efficacia duri nel tempo.

PRIMO CONSIGLIO
*Apri un bar solo se hai **un'idea specifica di cosa e come farlo**, frutto di un'attenta analisi dei costi, dei benefici e dell'impegno richiesto.*

SECONDO CONSIGLIO
***Decidi bene che tipo di bar aprirai e che target interesserai**, aprire e gestire un bar di successo lo presuppone.*

TERZO CONSIGLIO
*Stila un **Piano Strategico-Operativo Aziendale** del bar che intendi aprire, in modo da gettare le basi affinché tu, i tuoi partner e la tua squadra agiate in modo coerente.*
Un Piano Strategico-Operativo Aziendale dovrebbe presentare:
• **Un riepilogo**
Compatta in un'unica pagina la tua *idea*.
• **La descrizione della società**
Identifica la tua *mission* e gli *obiettivi*.
• **Un'analisi del mercato**
Analizza la concorrenza di *primo*, *secondo* e *terzo* livello.
• **La strategia di marketing**
Determina come raggiungerai i tuoi consumatori e come manterrai la fedeltà dei clienti.

• **Una panoramica organizzativa**

Indica chi prenderà decisioni importanti.

• **Un piano finanziario e proiezioni**

Individua quanto costa aprire e gestire un bar nella tua zona.