

# 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.