

Бизнес План магазин разливного пива

По подсчётам экспертов через специализированные магазины, торгующие живым пивом в розлив, в России реализуется 11% всего объёма производимого живого пива. Что ещё более интересно: бум открытия таких точек пришёлся на кризисный год — 2008-2009. Как это ни странно, в этот бизнес хлынули бывшие клерки, потерявшие работу в корпорациях и наконец-то решившиеся открыть собственное дело.

Первые официальные шаги по открытию магазина разливного пива

1. Регистрация ИП
2. Заключение договора аренды
3. Регистрация кассового аппарата
4. Заключение договора на его обслуживание
5. Получение разрешение на торговлю в торговом отделе местной Администрации.
6. Ожидание визита СЭС и пожарников.

Магазин разливного пива: Как рассчитать торговую наценку

1. От 30% за литр игроки рынка в среднем «накручивают» на дорогое импортное пиво;
2. От 100% на пиво отечественное;

В среднем же, торговая накрутка на 1 пивной кег составляет всегда около 2 тысяч рублей.

От 60 до 250 рублей за литр пива — вот что в итоге получает Ваш потребитель. Пиво в Вашем магазине будет всегда дороже, чем бутылочное, из обычной торговой сети. Поэтому Вы должны «держаться марку», чтобы потребитель понимал, за что он платит такие деньги. Недаром, для люксового позиционирования себя и своего товара, столичные хозяева точек по торговле разливным пивом, называют эти точки не иначе, как «пивные бутики».

Магазин разливного пива: Ваша прибыль в итоге

По расчётам игроков рынка, торговля разливным пивом в зимние месяцы — неприбыльна. В лучшем случае, у Вас получится покрыть расходы на аренду и зарплату продавцу. Однако летние месяцы торговли с лихвой отобьют все потери «мёртвого сезона». В высокий сезон (три летних месяца) Вы будете иметь чистой прибылью — от 300 тысяч рублей в месяц. Летом, удачно расположенные точки окупаются за срок от двух недель до трех месяцев.

Пиво можно закупать с завода, а можно у дистрибьютера. По мнению игроков рынка, прямые поставки пива с завода выгодны только, если у Вас — целая сеть точек, хотя бы 3 точки. Если же у Вас один магазинчик, то выгоднее закупать пиво у дистрибьютера — компании, которая торгует мелким оптом.

Оборудование для магазина разливного пива

Конечно, разумнее всего начинающему предпринимателю пойти по самому лёгкому пути — заключить договор с поставщиком пива одной-единственной марки. Тогда дистрибьютер снабдит Вас всем необходимым оборудованием, рекламными материалами, и бесплатно обучит реализаторов работе с оборудованием.

У оборудования по розливу пива есть одна неприятная особенность — оно требует бережного обращения и профилактики не реже одного раза в месяц. Кран часто засоряется, и поэтому расходы на мастера по наладке оборудования должны быть заранее включены в бюджет. В некоторых компаниях мастер уже включён в договор обслуживания оборудования, но бывает, что оно требует дополнительного ухода и не из-за плохого качества, а из-за специфики пивного розлива вообще.

Специфика месторасположения магазина разливного пива

Все знают, что от удачного месторасположения зависит основной успех предприятия. Открывая пивной бутик, помните: ни в коем случае не располагайте его там, где люди не живут — то есть в деловом центре, удалённом от «спальных» районов и от жилых домов вообще. Дело в том, что живое дорогое пиво покупается людьми для того, чтобы неторопливо выпить его дома. У метро, на центральной улице, человек, скорее, купит бутылочное пиво. Или же зайдёт в пивной бар, где можно посидеть за столиком и быть обслуженным официантом.

Ни в коем случае не открывайте пивной бутик в подвале жилого дома. Во-первых, Вам нужно будет иметь по правилам два выхода-две двери (ради пожарной безопасности), что как Вы понимаете может обеспечить не всякий подвал. А во-вторых, продажа пива в соблазнительной близости от двора жилого дома с лавочками и его же гаражей — сильно испортит Вам отношения с соседями. Ваши покупатели все как один будут использовать ближний двор в качестве бара и туалета, и Вы станете врагом всего района, а администрация начнёт интересоваться Вами, имея на то полное право, с письмами от жильцов в руках.

Торговые площади магазина разливного пива

На полезной торговой площади в 5 квадратных метров можно разместить 6 кранов. На площади в 10 квадратных метров можно разместить 12 кранов. Идеальна же, по мнению игроков, точка, в которой продаётся от 20 до 24 сортов пива. А это значит, что для идеального магазина нужно арендовать помещение площадью 40 квадратных метров. Подсчитываем затраты на открытие магазина разливного пива

В пивную точку площадью 20 квадратных метров нужно вложить всего 500 000 рублей. Половина этой суммы уйдет на оплату аренды. Вторая половина уйдёт на покупку оборудования. Если использовать бесплатное оборудование от поставщика, то сумма первоначальных вложений становится ещё меньше. Стоимость оборудования в этом случае закладывается в стоимость пива. Итак: стартовый капитал — 250 тысяч рублей.

Аренда 40 кв. м в столице стоит около 100 000 - 160 000 рублей в месяц. (оплачивается аренда сразу за два месяца). На ремонт помещения предприниматели закладывают ещё 150 000 рублей.

Закупка оборудования на 20 сортов пива - 250 000 рублей.

Инвестиции в рекламу должны составить не менее 100 000 руб. на одну торговую точку.
Магазин разливного пива: Подводные камни бизнеса

Срок хранения "живого" напитка от многих поставщиков не превышает пяти дней. Игроки рынка признаются: до 50% живого пива приходится просто выливать на землю! Поэтому сроки окупаемости в этом бизнесе остаются непредсказуемыми — некоторые окупаются за две недели, а некоторые — никогда... Главное — никогда даже не пытаться

реализовывать прокисший товар — это означает мгновенную потерю репутации у данной точки и её скорое закрытие.

Кроме всего прочего — пивной бутик — это чисто российское ноу-хау. В Европе живое пиво потребляют исключительно в ресторанчиках при мини-пивоварнях. Так что опыт у нас только свой, российский, по западным лекалам учиться не получится.

Эксперты рынка сейчас колеблются в своих прогнозах для этого сегмента отрасли: часть из них предрекает стагнацию живому разливному, часть же экспертов считает, что этот рынок будет и дальше развиваться внушительными темпами.

Однако сейчас до стагнации ещё далеко, особенно в регионах — так что стоит перенять столичный опыт «пивных бутиков» и попробовать свои силы хотя бы на чужом оборудовании, вложив в дело всего 250 тысяч рублей. Скорее всего, грядущее лето не оставит Вас совсем без прибыли.

Специализированная точка розничной торговли пивом из кег.

Пиво с таких точек продают как отечественное, так и импортное. У таких магазинчиков свой особый колорит, оформление интерьера, форма работников, специфический ассортимент. Все это привлекает особую публику - любителей пива, и создает свою собственную субкультуру. Для открытия магазина разливного пива, как впрочем и любой точки розничной торговли, достаточно зарегистрироваться в местной налоговой службе в качестве индивидуального предпринимателя. Если площадь торгового зала не превысит 150 квадратных метров, деятельность такого магазина подлежит обложению специальным налоговым режимом ЕНВД. Поскольку любой магазин подразумевает наличие наемных работников, Вы должны будете зарегистрироваться в пенсионном фонде и фонде социального страхования, территориальном медицинском фонде в качестве работодателя. Такой режим налогообложения как ЕНВД разрешает не использовать кассовую технику в розничной торговле, поэтому на начальном этапе можно избежать затрат на ККМ.

Одним из главных моментов при открытии магазина различного пива будет правильное его расположение. С одной стороны, для такого магазина вполне подойдет спальный район, с другой — цены на пиво в магазине различного пива всегда выше, чем в других точках розничных продаж, поэтому имеет смысл подумать о деловом центре города. Из организационных моментов следует отметить получение разрешения на торговлю в местной администрации, СЭС и пожарной службе.

Большинства организационных проблем можно избежать, если купить франшизу — стать партнером уже зарекомендовавшей себя на этом рынке компанией.

Покупая франшизу, Вы экономите на рекламе, поскольку Ваш магазин носит то же название, что и компания, у которой Вы приобрели франшизу. Дизайн Вашего магазина различного пива и форма сотрудников будут выполнены в едином стиле. Франшиза помогает избежать проблем с приобретением оборудования и поставками пива. Чтобы Ваш магазин разливного пива успешно конкурировал с крупными супермаркетами, у которых ассортимент пива очень разнообразный и цены вполне приемлемые, необходимо постоянно и без перебоев в поставках иметь в наличии до 10 наименований сортов пива в разных ценовых группах. Все чаще у большинства любителей этого пенного напитка популярностью пользуется нефильтованное «живое» пиво.

Это очень капризный товар, хотя и хорошо продающийся.

У живого пива очень небольшой срок хранения и его часто приходится просто выливать, чтобы избежать неприятностей с СЭС и жалоб покупателей. И, разумеется, не стоит забывать о любителях темного и безалкогольного пива. Торговая наценка в таких магазинах стандартная — до 30% на импортные сорта, и до 100 % на сорта отечественные. В среднем выходит до 2 000 рублей на одну кегу. В среднем цена одной порции пива в зависимости от сорта колеблется от 60 до 250 рублей. Из сопутствующих товаров в таких магазинах предлагают всевозможные снеки, сухарики, чипсы. Оборудование магазина разливного пива также традиционное - прилавки, холодильники, краны для розлива. Тара, в которой доставляется пиво — кеги, и разливные краны магазин получает от поставщика.

Тот же поставщик за определенную ежемесячную плату может поставить Вам и остальное оборудование. Если же Вы решили приобрести оборудование за свои деньги и в свою собственность, рассчитывайте на траты в объеме от 200 000 рублей. Краны часто засоряются, поэтому при составлении бизнес-плана следует заложить ежемесячный резерв на ремонт оборудования. Бизнес этот сезонный и если есть желание получать от такого занятия большую прибыль, единственный путь — расширяться и строить свою сеть магазинов разливного пива.