

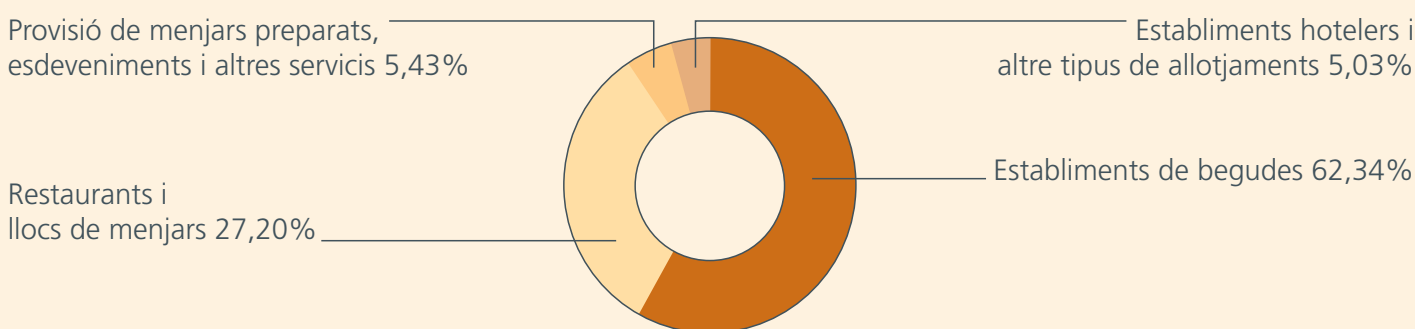
CONTEXT SECTORIAL

El pub tradicional ha diversificat la seua oferta d'oci, ja que ha completat la venda de begudes amb altres activitats: retransmissions esportives, karaoke, actuacions en viu, etc. per tal d'atraure un major nombre de clients, sobretot entre setmana, quan la seua activitat disminueix.

Una de las característiques del sector és la fort estacionalitat en les vendes i, com a conseqüència, també del treball. Els mesos d'estiu i els períodes vacacionals són els que registren una major afluència de clients. Així mateix, les crisis en el sector de l'hostaleria han anat sempre de la mà de les crisis econòmiques; per això, en els últims anys s'ha observat un descens en el nombre de pubs com a conseqüència de la crisi econòmica patida.

Actualment, el nombre d'establiments del sector de l'hostaleria a la Comunitat Valenciana arriba als 30.473, entre els quals podem trobar els pubs catalogats, entre d'altres, com a «establiments de begudes», i que representen més del 60 % del sector.

DISTRIBUCIÓ ESTABLIMENTS D'HOSTALERIA PER SUBSECTORS, COMUNITAT VALENCIANA, 2015 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Dificultat per a obtenir llicències d'obertura - Sector sensible a la conjuntura econòmica - Reorganització del pressupost destinat a l'oci - Llei General de Trànsit - Elevada competència	- Augment del temps lliure i del nivell de renda - Actuacions en viu: café-teatre - Diversificació de servici - Ambient de reunió per a la vesprada-nit - Desenvolupament del món digital: utilització de ferramentes com ara webs, xarxes socials i aplicacions mòbils per arribar a un major públic
FORTALESES	DEBILITATS
- Diferenciació del local - Professionalització del personal - El carisma del RR.PP. del local	- Trobar una ubicació adequada - Estacionalitat de les vendes

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

No existeixen dades que puguin determinar les dimensions del teu mercat, tot i que sí pots realitzar-ne estimacions si observes el comportament dels residents a la teua població, així com si tens en compte la població de la teua localitat amb l'edat del teu públic objectiu i el nombre de pubs, per tal de poder determinar el nombre de pubs per habitant.

CLIENTS

En general, l'edat de la gent que ix de copes per la nit oscil·la entre els 20 i els 40 anys. No existeixen importants diferències si tenim en compte altres variables com per exemple el sexe o el perfil sociodemogràfic.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Des de l'any 2010 fins a l'any 2015 l'evolució en el nombre de locals de serveis de menjar i begudes segueix una tendència decreixent, on s'observa una reducció de locals en l'esmentat període del 4,4 %.

A la Comunitat Valenciana hi ha 2.576 negocis sota l'IAE 6731, «Cafés i bars de categoria especial», on s'inclou l'activitat de «pub»: 1.261 a Alacant, 979 a València i 336 a Castelló.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Venda de begudes: copes, refrescos, cafés, etc.	Cocteleria, varietat de cafés, productes exclusius, etc.
	Espectacles: monòlegs, actuacions teatrals, actuacions en viu, etc.
	Retransmissions en directe
	Karaoke i jocs
	Pista de ball (ampla) i zona d'esplai (sofàs, etc.)

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES D'UN PUB TIPUS

CNAE 2009	56.30
SIC	58.13
IAE	6731. Bars de categoria especial
Condició jurídica	Autònom/Societat Limitada
Facturació anual	219.673 euros
Localització	Zones d'oci
Personal i estructura organitzativa	L'emprenedor, un cambrer, una persona de suport i un discjòquei per als caps de setmana
Instal·lacions	120 m² per a barres, zona per al consum, pista de ball, lavabos i un magatzem
Clients	Públic en general de 20 a 40 anys
Ferramentes de promoció	<i>Merchandising</i> , anuncis en ràdio, festes, boca en boca, pàgina web, xarxes socials, aplicacions mòbils i presència en directoris d'oci
Valor de l'immovilitzat/Inversió	152.668 euros
Import despeses anuals	187.251 euros
Resultat brut (%)	14,76%

RECOMANACIONS

Analitza bé la localització del teu local, ja que tindrà molta influència en el seu èxit o fracàs.

És important que conegues les ordenances municipals, ja que per tal d'operar en el mercat has de complir una sèrie de requisits de condicionament que s'indiquen en elles i que poden entorpir l'obertura de l'establiment.

Estudia la possibilitat d'emprendre el negoci a través d'una franquícia per aprofitar la seua experiència i els seus coneixements.

El do de gents és de vital importància per al tracte amb la clientela, de manera que cal que tant tu com els treballadors el tingueu.

Estudia la possibilitat de diferenciar-te de la competència oferint altres productes i serveis.

Fes ús de les xarxes socials per estar connectat amb els teus clients i crear esdeveniments i generar expectació i major sentiment de pertinença al grup, en este cas gent a la qual li agrada l'oci nocturn i eixir de copes.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.circuitocafeteatro.com · www.comunitatvalenciana.com · www.cshm.es · www.hosbec.com · www.fehv.es · www.ashotur.org · www.educaweb.com · www.turisvalencia.es · www.franquiciadores.com