Il budget per la ristrutturazione

APRIRE O RISTRUTTURARE UN BAR

Quando si intraprende una nuova attività o si intende rinnovarne una esistente, l'impegno più gravoso (e oneroso) riguarda il locale: prima di tutto bisogna predisporre lo spazio adatto e poi dotarlo del necessario perché possa trasformarsi esattamente nel bar dei propri sogni e in un'impresa di sicuro successo.

Qui trovate qualche consiglio per pianificare e gestire il budget per la ristrutturazione.

Avete immaginato il vostro futuro bar fin nei minimi dettagli: sapete che prodotti proporrete, quale servizio garantirete, conoscete persino i primi dipendenti... Ma finché non avrete un locale pronto a ospitarla, la vostra attività rimarrà solo un'idea.

È il momento più impegnativo e importante prima dell'apertura o in vista del rinnovo di un bar, e va pianificato molto bene e in anticipo, soprattutto dal punto di vista economico: parliamo della ristrutturazione del locale.

La domanda cruciale è: quanto denaro investire in questa delicata fase?

Come sempre, **il punto di partenz a devono essere i vostri obiettivi in termini di affari.**
Conoscere i "numeri del business" vi serve per due ragioni:

- da una parte, il locale dovrà essere strutturalmente in grado di garantirvi i risultati a cui ambite;
- dall'altra, dovrà guadagnare abbastanza per permettervi di coprire i costi.

illy UNIVERSITÀ del CAFFÈ
www.unicaffe.com

Per spiegarci meglio: se vi siete prefissati di vendere 500 espressi al giorno, il vostro bancone dovrà essere sufficientemente ampio da consentire a voi di prepararli e a 500 clienti di berli comodamente. Nello stesso tempo, però, i caffè venduti dovranno garantirvi un margine di guadagno che ripaghi l'investimento fatto per procurarvi proprio quel bancone... Chiaro, no? Una sorta di circolo virtuoso, che dovete monitorare molto bene (per evitare che diventi vizioso!).

Per fare un calcolo più preciso **potete ispirarvi alla strategia utilizzata dai negozi:** prima dell'apertura, solitamente il gestore di un punto vendita analizza le diverse aree dei suoi affari, e per ciascuna rileva che percentuale frutta rispetto al fatturato complessivo. Alla luce di questi dati, poi, attribuisce un budget proporzionale da destinare all'allestimento.

→ *Per esempio, un negozio di abbigliamento che ricava il 20% dei suoi incassi dagli accessori, il 70% dagli abiti e il 10% dalla biancheria dividerà il budget della ristrutturazione secondo le stesse proporzioni: dedicherà il 20% del denaro ai lavori sulla zona accessori, il 70% all'investimento su quella degli abiti e così via.*

Fate lo stesso con il vostro bar, immaginando come saranno strutturati i vostri incassi: se puntate a vendere soprattutto caffè, **impegnate molte risorse** per il bancone; se il vostro fulcro è la pausa pranzo, scegliete tavolini e sedute comodi anche se un po' più costosi e investite sulle tovaglie, i piatti, i bicchieri...

Naturalmente è più facile fare queste previsioni se la vostra attività è già avviata e progettate solo di rinnovare il locale: in questo caso potete addirittura calcolare la redditività di ogni singolo metro quadro del bar e investire in maniera molto mirata. **In quest'operazione ricordatevi che una cosa sono i ricavi, un'altra i profitti: se incassate molto ma spendete moltissimo gli affari non sono sulla strada giusta.**

Se il vostro bar esiste già, ecco cosa potete aspettarvi in generale dalla ristrutturazione.

- **Nuovi clienti:** un po' per l'effetto novità, un po' per il maggior comfort garantito, un bar rinnovato di solito guadagna circa il 20% - 30% in più di presenze.
- **Un'offerta più ampia:** è ovvio, se avete investito in un bancone più grande, se avete previsto una nuova area per il take away, se avete allestito un dehors... la vostra proposta è cresciuta e darà maggiori soddisfazioni alla clientela.
- **Diversi dagli altri:** rinnovarsi significa anche potersi differenziare dalla concorrenza. Non perdete questa opportunità quando progettate il vostro nuovo locale.
- **Un'organizzazione migliore:** non dimenticatevi mai che meglio lavora il personale, maggiore successo ha il bar. Studiate il nuovo spazio perché sia più efficiente del vecchio e garantisca condizioni di lavoro migliori ai dipendenti. Ne guadagnerete!

Un'altra considerazione importante riguarda gli spazi non immediatamente remunerativi, quelli cioè destinati al servizio e allo stoccaggio delle merci. Per queste zone, sia in un bar nuovo che in uno rinnovato, non valgono i calcoli di redditività di cui vi abbiamo parlato sopra; eppure la loro organizzazione non è meno strategica di quella del bancone o della vetrina. **Strutturare efficacemente il magazzino o predisporre intelligentemente le aree "logistiche"** significa evitare molta fatica ai dipendenti, rendere il servizio migliore e più veloce, a volte addirittura risparmiare sulle spese del personale. Significa diventare più bravi... e alla fine guadagnare di più.

Se siete in procinto di lanciarvi in una ristrutturazione, dovete fare bene i vostri conti e prepararvi a spendere denaro che ci vorrà del tempo per recuperare. Ricordatevi però che potete procedere con calma, cominciando dall'essenziale e integrando gli altri lavori solo successivamente. È il modo migliore per gestire questo momento importante senza correre troppi rischi e assicurandovi un buon risultato finale.
Non vi resta che rimboccarvi le maniche: inizia l'avventura!

Materiale di proprietà della illycaffè spa fornito a scopo informativo e promozionale.