По мнению экспертов, самым рентабельным бизнесом в современной России является продажа пива на разлив. Ведь посредством таких магазинов в нашей стране реализуется около 11% производимого отечественными компаниями живого хмельного напитка.

Кстати, расцвет данного направления пришелся именно на кризисные 2008-2009 годы, так как большинство оставшихся без работы клерков решились открыть свое небольшое дело.

Действия по открытию магазина разливного пива

Алгоритм действий начинающего предпринимателя довольно прост, ему необходимо осуществить регистрацию ИП, заключить договор аренды помещения, произвести регистрацию кассового аппарата, подписать договор об обслуживании данной техники и получить разрешающие документы на торговую деятельность, для чего следует обратиться в специализированный отдел местной администрации.

Теперь осталось дождаться визита сотрудников СЭС и пожарников, которые внимательно осмотрят помещение и заполнят все необходимые акты.

Определение торговой наценки для магазина разливного пива

Есть два варианта произведения наценки на пиво, которое продается в магазинах разливного пива. Так на отечественный хмельной напиток представители данного бизнеса делают наценку в размере 100%, а вот на дорогостоящее пиво, иностранного производства они предпочитают делать надбавку в районе 30% от его изначальной стоимости.

Если же говорить о среднем размере подобной «накрутки», то каждый пивной кег приносит владельцу такого бизнеса 2 тысячи рублей. Все дело в том, что разливное пиво всегда будет дороже бутылочного напитка, которое выставлено на продажу в обычном киоске.

Поэтому предприниматель должен прикладывать максимум усилий для того, чтобы «держать марку». Так как ему просто необходимо позиционировать свою продукцию, как элитную. Для этого можно использовать все возможности современной рекламы и маркетинговых стратегий, а свои питейные заведения порой называют «пивными бутиками».

Расчет дохода от магазина разливного пива

Представители такого направления, как продажа пива на розлив охотно представляют результаты своей деятельности и рассказывают всем желающим о прибыли, которую они получают от своего бизнеса.

Оказалось, что в зимние месяцы торговля разливным пивом практически не приносит прибыли, а в лучшем случае торгового навара хватает на покрытие расходов, сопряженных с арендой помещения и зарплатой продавца.

Однако в лето покрывает все затраты так называемого мертвого сезона, так как за три особенно жарких месяца магазин принесет своему владельцу примерно 900 тысяч рублей чистой прибыли, а если торговый павильон еще и расположен в удобном месте, то все затраты, связанные с созданием бизнеса окупятся в течение квартала или даже пары недель.

Пиво для продажи можно приобретать у дистрибьютора или же непосредственно на заводе-изготовителе, что очень выгодно для владельцев целой сети торговых точек, которых должно быть не менее трех. Для собственника лишь одного магазина разливного пива лучше всего заказывать доставку пива через официальных представителей компании, которая занимается промышленным изготовлением хмельного напитка.

Инвентарь и оборудование для пивного магазина

Многие опытные предприниматели уверяют, что начинающему предпринимателю лучше всего на первоначальных порах подписать договор с поставщиком пива одной конкретной марки.

Ведь в данном случае дистрибьютор привезет все необходимое для дальнейшей торговли оборудование, предоставит рекламные материалы и проведет совершенно бесплатный мастер-класс для нанятых работников и расскажет, как грамотно использовать рекламные материалы и обслуживать специализированную аппаратуру.

Все это очень необходимо, поскольку пивная техника нуждается в бережном обращении и профилактических работах, выполнять которые необходимо не реже раза в месяц.

Кран аппарата подвержен частому засорению и, если не предупредить это, то придется вызывать квалифицированного мастера для ремонта оборудования. Лучше всего включить в бюджет небольшую сумму, которая может понадобиться в случае возникновения не запланированной поломки.

Выбираем место для магазина разливного пива

Не секрет, что место расположения торгового павильона играет очень важную роль для развития и рентабельности любого бизнеса, особенно такого, как реализация пива на розлив. Именно поэтому необходимо выбрать для «пивного бутика» оптимальное место, для чего можно воспользоваться советами опытных бизнесменов.

Они советуют не рассматривать помещения, находящиеся возле деловых центров или иных административных зданий, так как посетители магазинов разливного пива покупают хмельной напиток для того, чтобы насладиться его оригинальным вкусом дома перед телеэкраном.

Поэтому максимально выгодным местом расположения для таких торговых точек считаются так называемые спальные районы, где находятся жилые многоэтажные дома. Так, если утром человек купит в центре города бутылочное пиво, то вечером он обязательно зайдет в разливной магазин и прихватит с собой пару литров любимого напитка домой или же остановится в баре, где его обслужит официант.

Также не рекомендуется выбирать для пивного бутика подвал жилого дома, так как вам потребуется сделать второй выход, что требуют правила пожарной безопасности.

А также к вам непременно начнут заглядывать любители спиртного, которые обычно околачиваются возле гаражей и на лавочках, что неблагоприятно скажется на репутации вашего питейного заведения, и в конечном итоге оно будет ассоциироваться с низкосортными «пивнухами». Причем велика вероятность возникновения скандалов с соседями, которые будут докучать местной администрации своими жалобами.

Площадь магазина разливного пива

Очень важно подобрать оптимальную площадь для размещения специализированного оборудования для продажи пива на розлив. Так для 6 кранов необходимо иметь не менее 5 квадратных метров, а на 10-ти даже 12 аппаратов.

Однако максимальной рентабельности можно достичь, располагая площадью для установки и дальнейшего использования аппаратуры сразу для 20 или 24 сортов пива. Таким образом, для стремительного развития своего пивного бутика необходимо арендовать помещение в 40 квадратных метров, причем сегодня найти нужную площадь довольно просто.