

## Введение

Барный бизнес увлекает — вечеринки каждый день. Мы рады, что вы мечтаете им заняться, и хотим сразу же сообщить, что вы приступаете к делу правильно. От соседней закусочной до местного винного бара — возможностей в этой отрасли еще никогда не было так много. Эта книга послужит вам путеводителем, с помощью которого вы сможете выбрать правильное направление.

О работе бармена написано множество книг (один из соавторов, Рэй Фоули, тоже написал такую — *Рецепты коктейлей для “чайников”*), но для управления баром мало быть только барменом. Чтобы быть владельцем такого заведения, вы должны видеть дальше внешней мишуры, когда человек за барной стойкой жонглирует бутылками, наливает пиво и болтает с клиентами. Вы должны почувствовать всю тревогу, пот, кровь и слезы, без которых в этом деле не обойтись. Мы надеемся, что, читая эту книгу, вы поймете, если еще не успели, что барный бизнес — это действительно *бизнес*. Вам придется делать вычисления, составлять прогнозы продаж, следить за расходами на оплату труда и т.д., как и в любом другом бизнесе. И в конечном итоге, успех вашего бара будет оцениваться, как и в любом другом бизнесе, — по полученной прибыли.

Независимо от того, кто вы — опытный бармен или официантка, знакомство с этой книгой послужит идеальным толчком для открытия собственного дела в барной отрасли. Далее вы узнаете, как в книге систематизирована информация.

## Об этой книге

Чтобы доказать, что вы умеете управлять баром, вам не придется сдавать экзамен или защищать диссертацию. Нет, вместо этого вы должны будете усердно трудиться, приобретать опыт и обладать не только здравым смыслом. Мы написали эту книгу, чтобы помочь вам определить, какие навыки нужны для работы в этом бизнесе и какие умения вы должны в себе развивать. Прочитав эту книгу, вы четко уясните, подходит ли это дело для вас, а также приобретете знания, необходимые для многообещающего старта.

Существует множество книг, в которых рассказывается, как открыть собственный бар, но мало где можно найти информацию о том, как *удержать* заведение на плаву. В нашей книге есть и то, и другое. Зачем? Затем, что даже после торжественного открытия вы не должны ни на минуту останавливаться в совершенствовании своего сервиса, оценке продукции, опережении конкурентов или исследовании рыночных возможностей. Перемены — вот единственная константа в этом бизнесе. Для достижения успеха вы должны предвосхищать новые веяния, новые трудности и любые другие явления на рынке, и действовать на их основе. В этой гонке выигрывают те, кто замечает возможности еще до того, как они появились.

## Условные обозначения, принятые в книге

Чтобы облегчить вам работу с книгой, мы использовали следующие методы:

- ✓ *Курсивом* выделены новые слова или термины, которым дается определение.
- ✓ **Полужирным шрифтом** обозначаются ключевые слова в перечнях.
- ✓ Моноширинным шрифтом показаны Web-адреса.
- ✓ Врезки — фрагменты текста на сером фоне — содержат информацию, которую интересно знать, но которая не играет важной роли для понимания темы главы или раздела.

## Предположения авторов

Владельцы баров должны делать предположения насчет клиентов, сидящих за стойкой бара, то же приходится делать и авторам — мы должны предполагать, кто будет нашим читателем. Памятуя об этом, мы составили следующий перечень предположений о том, почему вы взялись за чтение этой книги:

- ✓ Вы подумываете открыть свой бар и нуждаетесь в практических, конкретных советах о том, как это сделать.
- ✓ Вы бармен или другой работник бара и хотите углубить свой профессиональный опыт, став руководителем заведения.
- ✓ Вы никогда не работали в баре, но добились успеха в других областях, а также обладаете навыками, которые можно применить и в этом бизнесе.
- ✓ Вы покупаете все книги в приметной черно-желтой обложке.
- ✓ В настоящее время вы владеете или управляете баром и хотите получить совет, подсказку и ценные указания насчет того, как наладить бесперебойную работу и добиться успеха.

А вот еще одно предположение, о котором мы упомянем сразу же, на тот случай, если вы придерживаетесь распространенного заблуждения: не думайте, что стоит открывать бар только потому, что вам нужно иметь классное местечко, где можно весело провести время. В собственном баре практически невозможно присесть и расслабиться. Как правило, вы не сможете отключить в себе мышление руководителя, даже если к вам зайдут родственники или друзья. Вы слишком заняты, наблюдая за тем, как смешиваются коктейли, выясняя, почему не убрали обрывки бумаги с пола, проверяя качество приготовленных блюд, т.е. одновременно приглядывая за всем. Если вы найдете время, чтобы сесть за стол в течение рабочего дня, то утратите контроль над происходящим. Даже если вы просто заглянете в заведение в свой единственный за месяц выходной, вас все равно с головой поглотит царящая вокруг атмосфера.

## Как построена эта книга

Книга состоит из пяти частей, взбитых, но не перемешанных, с добавлением соды, и украшена долькой лайма. В состав этого коктейля входят такие ингредиенты:

### **Часть I. Ура! Мы решили открыть свой бар**

В этой части мы в общих чертах расскажем вам об этой отрасли, поделимся советами для начала, объясним, какие у вас есть варианты, поможем создать концепцию собственного бара и выбрать для него подходящее название. Здесь же представлен подробный график мероприятий, от появления идеи и до торжественного открытия заведения. Мы поможем решить, есть ли у вас все необходимые качества для успеха в этом деле. В этой части вы найдете информацию о получении финансирования и соблюдении требований закона.

### **Часть II. Готовимся к открытию**

В этой части мы фокусируемся на развитии идеи и воплощении ее в жизнь. Вы узнаете о важнейших этапах подготовки, например, о том, как составить бизнес-план. Мы поможем выбрать самое подходящее место для вашего бара или извлечь максимальную выгоду из того, что у вас уже имеется. Помимо этого, вы узнаете, что нужно закупить для бара, от мебели до бытовых приборов, от бурбона до пива, и обо всем остальном.

### **Часть III. Персонал, клиенты и продукция**

Здесь мы поможем подобрать для вашего бара самых лучших работников. Вы узнаете, как правильно их обучать, чтобы вы могли качественно обслужить самого важного человека в вашем заведении — клиента. Кроме того, мы поделимся великолепными практическими советами о том, как наладить высококачественный сервис, чтобы в вашем баре никогда не было ни одного свободного места.

### **Часть IV. Управление запасами, доходом и будущим**

В этой части говорится о том, как управлять тем, что уже создано. Мы поможем извлечь максимальную прибыль из каждого доллара, научим правильно закупать продукты высшего качества и эффективно управлять как товарно-материальными запасами, так и денежным потоком. Вы получите подробные советы о том, какие цифры важны в барном бизнесе и почему. Мы научим вас привлекать новых клиентов и сохранять постоянных посетителей. Вы узнаете, как завоевать хорошую репутацию в округе и извлекать из этого пользу для бизнеса.

### **Часть V. Великолепные десятки**

В этом типичном для книг ...для «чайников» разделе мы предлагаем вашему вниманию советы о том, как сделать нахождение в вашем баре безопасным и для персонала, и для клиентов. Мы поможем избежать самых распространенных ошибок, которые вредят многим владельцам баров, развенчаем несколько мифов об этом бизнесе и, наконец, поделимся нашими любимыми барными анекдотами, которыми вы можете позабавить своих клиентов, парикмахера и любого другого слушателя.

## **Пиктограммы, используемые в этой книге**

Пиктограммы — это забавные картинки на полях книги. Они обозначают следующее:



Эта пиктограмма обращает ваше внимание на идеи, которые могут облегчить вам работу и решить побочные проблемы. В советах зачастую излагаются полезные идеи по улучшению вашего бизнеса.



Этой пиктограммой обозначена ценная информация.



Такая пиктограмма предупреждает о возможных опасностях и подсказывает, каких ошибок следует избегать. Обращайте внимание на эту пиктограмму и будьте особенно внимательны.



Текст рядом с этой пиктограммой содержит любопытную, но не особо важную фоновую информацию об обсуждаемом вопросе. Она не обязательна для понимания идей и концепций, но все равно может представлять для вас интерес.

## **Как читать эту книгу**

Поскольку это книга из серии ... для *“чайников”*, то ее не нужно читать по порядку, слово в слово, от корки до корки. При желании можно выбрать необходимую часть, главу или раздел и прочесть информацию по тому вопросу, который интересует вас в первую очередь, поэтому книга очень удобна в работе. Вы можете начать чтение с любого места. Так что берите свое барное полотенце и принимайтесь за дело. Вас интересуют советы о том, как сегодня же улучшить свое меню? Обратитесь к главе 9. Нужна анкета для проверки потенциального бармена? Вы найдете ее в главе 10. Собираетесь приступить к составлению нового бизнес-плана? Не забудьте прочесть главу 5. Нужен совет о выборе названия? Обязательно загляните в главу 6!