

Tenho um bar, e agora? Os 10 passos essenciais para o sucesso

Abrir um bar é o sonho de muitos empreendedores. Mas, para que esse sonho não se transforme em pesadelo, há que seguir etapas que ajudem a garantir o sucesso do negócio. Saiba em 10 passos o que fazer para se destacar neste mercado.

1. Conheça o seu público-alvo

O primeiro passo para o sucesso de qualquer negócio passa por conhecer bem o seu público. No caso de um bar, significa entender os potenciais clientes. Será frequentado por universitários, pessoas que gostam de cervejas artesanais, ou com foco na sofisticação, através de *cocktails* mais elaborados? Definir o perfil do seu público é crucial para as tomadas de decisão, desde o tipo de bebida até à decoração.

2. Localização é fundamental

A expressão “localização, localização, localização” faz muito sentido. Um bar numa área de fácil acesso, com grande circulação de pessoas, tem mais garantias de sucesso. Além disso, é importante pensar na segurança e no perfil da região. Uma má localização pode ser um grande obstáculo, por mais que o serviço seja excelente.

3. Legalize o seu bar

Abrir um bar sem as devidas licenças e alvarás pode resultar em multas pesadas e até ao fecho do estabelecimento. A legislação pode variar de acordo com o município, mas normalmente envolve licenças de funcionamento, autorização para venda de bebidas alcoólicas e, em alguns casos, alvará para a realização de eventos com música ao vivo. Cumpra todas as exigências legais!

4. Crie um menu atrativo e coerente

O menu é a alma do seu bar. Deve refletir o conceito e estar alinhado com o público-alvo. Se está direcionado para quem aprecia cervejas artesanais, ofereça uma boa variedade delas. Se os clientes procuram *cocktails*, invista num bom *bartender* e em ingredientes de qualidade. Não se esqueça das opções de petiscos e lanches, que devem complementar as bebidas e agradar ao palato.

5. Equipa formada faz a diferença

O atendimento é um dos fatores que mais fidelizam clientes num bar. Investir numa equipa bem formada e motivada é essencial. Os profissionais têm de entender o conceito do bar, ser simpáticos e ágeis, além de lidar com situações adversas. Um bom atendimento é, muitas vezes, a garantia do cliente voltar.



HUGO SILVA/
Cofundador da
Cocktail Team

6. Controlo financeiro eficiente

Este é um aspeto crucial para garantir a saúde do negócio. Desde o início, é importante acompanhar as entradas e saídas de caixa, manter um *stock* organizado, estar sempre atento ao fluxo de caixa. Muitos bares acabam por fechar, não por falta de clientes, mas por má gestão financeira. Um *software* de gestão pode ser um excelente aliado.

7. Marketing e divulgação

Mesmo que tenha o melhor bar da cidade, ninguém o vai frequentar se não souber da sua existência. Investir em marketing, principalmente nas redes sociais, é essencial. Crie um perfil atrativo para o seu bar no Instagram, Facebook e noutras plataformas que façam sentido para o seu público. Promoções, fotos atraentes e eventos especiais são ótimas formas de divulgação.

8. Eventos e atrações

Para atrair e fidelizar clientes, é importante criar eventos e atrações diferenciadores, que vão desde noites temáticas a música ao vivo, promoções de happy hour ou parcerias com marcas de bebidas para oferecer degustações. A ideia é criar algo que faça com que os clientes escolham o seu bar em detrimento da concorrência.

9. Ambiente e decoração

O ambiente é essencial na experiência do cliente. Desde logo, deve refletir o conceito do negócio. Um bar de *cocktails* deve apostar num ambiente mais sofisticado. Com um público jovem, pode investir numa decoração mais descontraída. A iluminação, o mobiliário, mesmo a música ambiente, contribuem para a criação de uma identidade única.

10. Inovação e adaptação

O mercado de bares e restaurantes é altamente competitivo. É fundamental estar atento às tendências do mercado, inovar em produtos e serviços. A capacidade de adaptação a mudanças de comportamento do público e do setor também pode garantir a longevidade do negócio.

Abrir e manter um bar exige planeamento, dedicação e atenção a vários detalhes. Ao seguir estes passos essenciais, estará mais preparado para enfrentar os desafios e criar um negócio próspero. Afinal, o seu sucesso vai muito além das bebidas servidas, envolve uma combinação de fatores que, juntos, criam uma experiência única e inesquecível. **h**

*A Publituris Hotelaria manteve a grafia do artigo.