

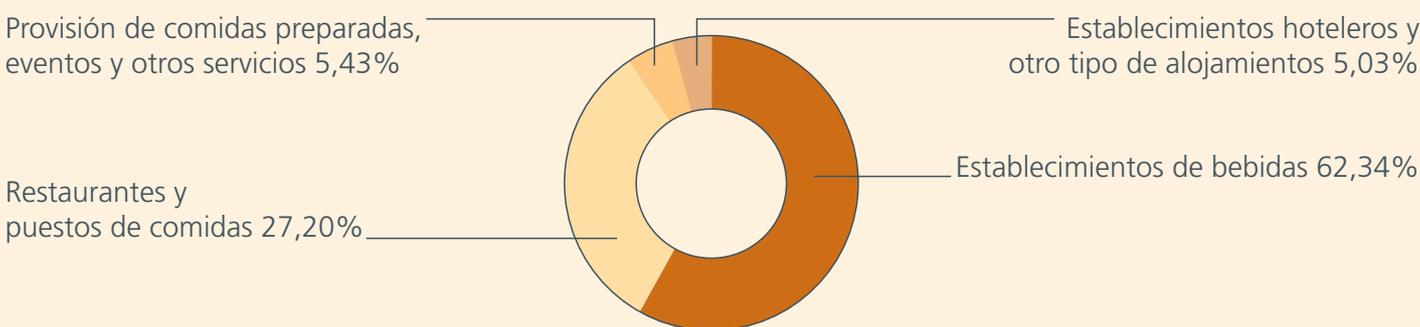
## CONTEXTO SECTORIAL

El pub tradicional, ha diversificado su oferta de ocio completando la venta de bebidas con otras actividades: retransmisiones deportivas, karaoke, actuaciones en vivo, etc. para atraer un mayor número de clientes, sobre todo entre semana, cuando su actividad disminuye.

Una de las características del sector es la fuerte estacionalidad en las ventas y, como consecuencia, también del empleo. Los meses de verano y los períodos vacacionales son los que registran una mayor afluencia de clientes. Asimismo, las crisis en el sector de la hostelería han sido siempre parejas a las crisis económicas; por ello, en los últimos años se ha observado un descenso en el número de pubs como consecuencia de la crisis económica sufrida.

Actualmente, el número de establecimientos del sector de hostelería en la Comunidad Valenciana asciende a 30.473, entre los que se encuentran los pubs catalogados como "Establecimientos de bebidas" y que representan más del 60% del sector.

### DISTRIBUCIÓN ESTABLECIMIENTOS DE HOSTELERÍA, COMUNIDAD VALENCIANA, 2015 (%)



## DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dificultad para obtener licencias de apertura</li> <li>Sector sensible a la coyuntura económica</li> <li>Reorganización del presupuesto destinado al ocio</li> <li>Ley General de Tráfico</li> <li>Elevada competencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento del tiempo libre y del nivel de renta</li> <li>Actuaciones en vivo: Café-Teatro</li> <li>Facilidad para el desplazamiento del turismo externo</li> <li>Diversificación de servicio</li> <li>Ambiente de reunión para la tarde-noche</li> <li>Desarrollo del mundo digital: empleo de herramientas tales como webs, redes sociales y aplicaciones móviles para llegar a un mayor público</li> </ul>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Diferenciación del local</li> <li>Profesionalización del personal</li> <li>El carisma del RRPP del local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encontrar una ubicación adecuada</li> <li>Estacionalidad de las ventas</li> </ul>

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

No existen datos que puedan determinar el tamaño de tu mercado. Aunque si puedes realizar estimaciones observando el comportamiento de los residentes en tu población, investigando; así como teniendo en cuenta la población de tu localidad que tiene la edad de tu público objetivo y el número de pubs, determinando de esta manera el número de pubs por habitante.

### CLIENTES

En general, la gente que sale de copas por la noche oscila entre los 20 y los 40 años. No existen importantes diferencias si tenemos en cuenta otras variables como el sexo o el perfil sociodemográfico.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Desde el año 2010 hasta el año 2015 la evolución en el número de locales de servicios de comidas y bebidas sigue una tendencia decreciente, observándose una reducción de locales en dicho periodo del 4,4%.

Existen en la Comunidad Valenciana 2.576 negocios bajo IAE 6731 "Cafés y bares de categoría especial", donde se incluye la actividad de pub: 1.261 en Alicante, 979 en Valencia, y 336 en Castellón.

### ¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Venta de bebidas: copas, refrescos, cafés, etc. Restauración	Coctelería, variedad de cafés, productos exclusivos, etc. Espectáculos: monólogos, actuaciones teatrales, actuaciones en vivo, etc. Retransmisiones en directo Karaoke y juegos Pista de baile (amplia) y zona de esparcimiento (sofás, etc.)

### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL PUB TIPO

CNAE	56.30
SIC	58.13
IAE	6731. Bares de categoría especial
Condición jurídica	Autónomo / Sociedad Limitada
Facturación	219.673 euros
Localización	Zonas de ocio
Personal y estructura organizativa	Emprendedor, 1 camarero, 1 personal de apoyo y un DJ para los fines de semana
Instalaciones	120 m <sup>2</sup> : barras, zona de consumo, pista de baile, aseos y almacén
Clientes	Público en general de 20 a 40 años
Cartera de productos	Copas, cócteles, cafés, etc.
Herramientas promocionales	<i>Merchandising</i> , anuncios en radio, fiestas, boca-oído, página web, redes sociales, aplicaciones móvil y presencia en directorios de ocio
Valor de lo inmovilizado/Inversión	152.668 euros
Importe gastos anuales	187.251 euros
Resultado bruto (%)	14,76%

### RECOMENDACIONES

Analiza bien la localización de tu local debido a que influenciará en el éxito o fracaso del mismo.

Es importante que conozcas las ordenanzas municipales: para operar en el mercado has de cumplir una serie de requisitos de acondicionamiento recogidos en las mismas y pueden entorpecer la apertura de tu establecimiento.

Estudia la posibilidad de emprender el negocio a través de una franquicia para aprovechar la experiencia y conocimientos de la misma.

El don de gentes es de vital importancia para el trato con la clientela, por lo que es necesario que tanto tú como la gente que trabaje contigo lo posea.

Estudia la posibilidad de diferenciarte de la competencia ofreciendo otros productos y servicios.

Emplea las redes sociales para estar conectado con tus clientes y para, por ejemplo, crear eventos. Así generarás expectación y un mayor sentimiento de pertenencia al grupo: gente que le gusta el ocio nocturno y salir de copas.

### ENLACES DE INTERÉS

[www.circuitocafeteatro.com](http://www.circuitocafeteatro.com) · [www.comunitatvalenciana.com](http://www.comunitatvalenciana.com) · [www.cshm.es](http://www.cshm.es) · [www.hosbec.com](http://www.hosbec.com) · [www.fehv.es](http://www.fehv.es)  
· [www.ashotur.org](http://www.ashotur.org) · [www.educaweb.com](http://www.educaweb.com) · [www.turisvalencia.es](http://www.turisvalencia.es) · [www.franquiciadores.com](http://www.franquiciadores.com)