

# Пошаговый план по открытию бара с нуля



# Что нужно сделать

- Зарегистрировать бизнес
- Выбрать систему налогообложения
- Выбрать код ОКВЭД
- Открыть расчетный счет
- Проанализировать рынок и конкурентов
- Придумать концепцию заведения
- Найти локацию
- Подготовить помещение бара
- Установить онлайн-кассу и подключить эквайринг
- Собрать документы на продажу крепкого алкоголя
- Подключить ЕГАИС
- Договориться с поставщиками
- Нанять персонал
- Найти первых клиентов

## Шаг 1. Зарегистрируйте бизнес

Если собираетесь вести дело с партнером и продавать крепкий алкоголь, откройте ООО, а если нет — можно зарегистрироваться в качестве ИП. Вот в чем их основные отличия:

	<b>ИП</b>	<b>ООО</b>
<b>Количество владельцев</b>	Один	Один или несколько
<b>Уставный капитал</b>	Не нужен	Нужен, минимум 10 000 ₽
<b>Отчетность</b>	Можно самому вести учет и сдавать отчетность через онлайн-сервисы	Много сложной отчетности: нужен бухгалтер
<b>Продажа алкоголя</b>	Некрепкий алкоголь: пиво, пивные напитки, сидр, медовуха, пуаре	Любой алкоголь, а крепкий от 20% и вино — только по лицензии

Открыть ООО непросто — сложнее отчетность, больше налогов. Попробуйте начать с продажи слабоалкогольных напитков в статусе ИП, а если бизнес пойдет успешно, оформите ООО.

[Регистрация ИП без госпошлин и походов в налоговую.](#)

## Шаг 2. Выберите систему налогообложения

Владельцам бара, которые продают только некрепкий алкоголь, выгоднее всего работать как ИП на патенте — бизнес платит только фиксированную сумму за патент и страховые взносы. Но есть ограничения: площадь заведения не может быть больше 150 м<sup>2</sup>, а максимальное количество сотрудников должно быть не более 15.

Многие предприниматели выбирают упрощенку — УСН или АУСН, — там меньше налогов. АУСН действует только в Москве, Московской области, Калужской области и Республике Татарстан. В отличие от УСН здесь меньше отчетности, а налог к уплате рассчитывается автоматически. Предприниматели и компании на АУСН не платят взносы, не сдают декларацию и часть отчетов за сотрудников.

Вот чем различаются системы налогообложения:

	Кому подходит	Налоговая ставка
<b>Патент</b>	ИП	Фиксированная сумма. Зависит от региона и количества сотрудников. <a href="#">Рассчитать стоимость</a>
<b>УСН «Доходы»</b>	ИП, ООО	До 6% от суммы доходов
<b>УСН «Доходы минус расходы»</b>	ИП, ООО	До 15% от разницы между доходами и расходами
<b>АУСН «Доходы»</b>	ИП	До 8% от суммы доходов
<b>АУСН «Доходы минус расходы»</b>	ИП, ООО	20% от разницы между доходами и расходами

### Шаг 3. Выберите код ОКВЭД

В заявлении на регистрацию бизнеса надо указать, чем планируете заниматься. Это делается с помощью кодов ОКВЭД.

Для бара в качестве основного подойдет код 55.40 «Деятельность баров».

Дополнительно можно указать:

- 56.10.1 «Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания»;
- 56.10.2 «Деятельность по приготовлению или продаже пищи, готовой к непосредственному употреблению на месте»;
- 56.10.21 «Деятельность предприятий общественного питания с обслуживанием навынос».

### Шаг 4. Откройте расчетный счет

С расчетного счета компании и ИП расплачиваются с поставщиками и арендодателем. К расчетному счету можно выпустить банковскую карту. Ею могут расплачиваться ваши сотрудники, когда покупают что-то для бара. Так удобнее контролировать расходы.

Составьте таблицу с условиями разных банков и выберите самые выгодные. Счета одного бизнеса могут быть открыты в разных банках.

[Бесплатное открытие расчетного счета.](#)

### Шаг 5. Проанализируйте рынок и конкурентов

Попробуйте устроиться на пару месяцев в действующий бар, чтобы узнать внутренности бизнеса, — посмотрите, как работать с сотрудниками, обслуживать клиентов, договариваться с поставщиками.

Если хотите узнать, насколько популярно заведение конкурента, отправляйтесь в его бар в конце дня. Сделайте заказ и посмотрите на номер чека. Так вы поймете, сколько столиков обслужило заведение.

Как еще собрать нужную информацию о рынке и конкурентах — [в статье](#). Время чтения: 5 минут.

## Шаг 6. Придумайте концепцию заведения

При разработке концепции можно отталкиваться от арендованного помещения или, наоборот, искать место под готовую идею. Если вы сначала хотите найти помещение, а затем придумать дизайн, перейдите к шагу 7, а после вернитесь сюда.

При разработке концепции важно учесть:

- кто ваши гости — изучите, кто живет поблизости или часто бывает в районе, например молодежи зайдет что-то неоновое с вечеринками;
- какое будет меню — можно удивить гостей большим количеством разных позиций, а можно запустить заведение одного коктейля и его разновидностей;
- будет ли в баре кухня — закуски помогут больше заработать, например вы можете привлечь гостей в бар днем на бизнес-ланч;
- дизайн помещения — пригласите опытного дизайнера, который сможет создать нужную атмосферу с помощью мебели и освещения;
- фишку бара — что будет отличать вас от конкурентов и заставит возвращаться посетителей каждый раз, например необычные названия коктейлей или дружелюбный кот, который живет в баре.

## Шаг 7. Найдите локацию

В каждом регионе могут быть свои правила, где нельзя располагать бары. Например, в Ростовской области рядом с баром не должен находиться стоматологический кабинет.

Самые строгие требования к барам, где продают крепкий алкоголь. Владельцам таких заведений нельзя открывать бизнес в жилом доме, рядом со школой, детским садом, больницей или поликлиникой. Чтобы в будущем не возникло проблем, проконсультируйтесь с юристом.

Во время поиска помещения обратите внимание:

- на трафик — часто в городах есть «тусовочные» улицы, на которых находится много разных баров;
- на конкурентов — расположены ли рядом с вами бары с подобным ассортиментом алкоголя и закусок, а вот если у заведений другие концепции — это хорошо, люди за вечер могут переходить из одного бара в другой;
- на доступность — подумайте, как люди будут добираться до вас на общественном транспорте, предусмотрите место для парковки, куда посетители смогут вызвать такси.

## Шаг 8. Подготовьте помещение бара

Что стоит закупить на начальном этапе:

- посуду — покупайте с запасом, заложите минимум 20% на потери;
- мебель — на старте можно поискать столы и стулья на Авито, а новую мебель найти у поставщиков торгового оборудования, на маркетплейсах или сделать на заказ;
- холодильное оборудование — льдогенераторы для бара, морозильные камеры для кухни, холодильники с пивом для зала на старте можно взять в аренду;
- барное оборудование — краны для пива, мойку стаканов, шейкеры для коктейлей, кофемашину;
- камеры наблюдения — нетрезвые гости могут стать источником проблем, будьте к этому готовы.

## Шаг 9. Установите онлайн-кассу и подключите эквайринг

- Установите онлайн-кассу. Она формирует и печатает чеки, а затем передает их в налоговую. Без нее работать запрещено.
- Подключите эквайринг. Он нужен, чтобы покупатели могли расплачиваться картой.

[Подключить прием платежей для бизнеса в Тинькофф.](#)

## Шаг 10. Соберите документы для продажи крепкого алкоголя

Если не планируете продавать крепкий алкоголь — пропустите 10-й шаг.

Какие документы понадобятся, чтобы получить лицензию:

- заявление на получение лицензии;
- квитанция об уплате госпошлины;
- выписка из ЕГРЮЛ;
- документы об уставном капитале;
- документы о торговых и складских помещениях, арендованных или в собственности — техпаспорт, поэтажный план, сведения о собственности.

Все документы подают в местный орган, который регулирует оборот алкоголя.

На [Госуслугах](#) можно узнать точное название ведомства в регионе, посмотреть адрес и контакты для связи.

Срок рассмотрения заявления на получение лицензии — 1—2 месяца.

Подробнее весь процесс рассматривали [в статье](#). Время чтения: 6 минут.

## Шаг 11. Подключитесь к ЕГАИС

Данные о продаже алкоголя нужно передавать в ЕГАИС — единую государственную автоматизированную информационную систему. Если будете работать без нее, получите штраф.

ЕГАИС выглядит как программа на компьютере. Бармен вскрывает бутылку или кегу с пивом — отправляет отчет в систему.

Подробно о том, как подключиться к ЕГАИС, — [в статье](#). Время чтения: 5 минут.

## Шаг 12. Договоритесь с поставщиками

Купить алкоголь в обычном магазине нельзя — нужно договориться с оптовыми поставщиками или напрямую с производителями.

Как их найти:

- набрать в поисковике по своему региону;
- посмотреть наименование производителя на упаковке алкоголя, который вам понравился, в магазине и найти его сайт в интернете;
- узнать у конкурентов, где они заказывают алкоголь.

Не спешите покупать сразу много алкоголя. Сначала договоритесь о пробной партии. Если все понравится, можно заказывать с запасом.

## Шаг 13. Наймите персонал

В бар нельзя нанимать несовершеннолетних, даже на должность уборщика. Если берете на работу девушку, сделайте так, чтобы в смене с ней работал парень — работа подразумевает, что придется носить тяжести.

Кто вам понадобится:

- бармен — сразу возьмите на работу опытного человека, в будущем он станет наставником для новичков;
- официанты — нужны, если открываете большой бар, в небольшом заведении их функции на себя может взять бармен;
- управляющий — решает вопросы с обеспечением, закупает расходные материалы, работает с поставщиками алкоголя;
- бухгалтер — нужен, если вы регистрируете ООО.

## Шаг 14. Найдите первых клиентов

Продвигать бар с помощью контекстной и таргетированной рекламы нельзя — реклама алкоголя под запретом. Используйте другие способы:

- сарафанное радио — самый эффективный инструмент, довольные клиенты посоветуют место своим друзьям или придут в следующий раз большой компанией;
- соцсети — размещайте анонсы событий, рассказывайте о блюдах и напитках, а гости помогут вам с продвижением, например выложат фотографии интерьера или коктейля;
- блогеров — пригласите их на открытие заведения, разошлите подарочные наборы, о которых они смогут рассказать в своих соцсетях;
- большие окна — сделайте так, чтобы люди, не заходя в заведение, увидели, как привлекательно выглядит ваш бар.

# Онлайн-банк для розничного бизнеса

- ✔ Бесплатная регистрация ИП и открытие расчетного счета
- ✔ Торговый эквайринг со ставкой от 1,2%
- ✔ Аренда онлайн-кассы с эквайрингом 2 в 1 за 0 ₽
- ✔ До 500 000 ₽ от партнеров: на рекламу, автоматизацию процессов и другие услуги



[Подробнее](#)

