

פאב

פרופיל עיסקי ענפי:

פאב - מקור המילה "פאב" במושג Public House. פאב קלאסי מצויד במיטב המשקאות, יש בו הקפדה על אווירה אינטימית ומוסיקה רגועה. לצד השתייה מוצעים גם מגוון מתאבנים. הפאב מאכלס קהל קבוע, ועל כן ישנה חשיבות רבה לאישיותו של הברמן ולקשר שלו עם הלקוחות.

השוק:

מאפייני השוק:

- פאבים הינם תת-ענף בענף המסעדות, המתמחה במכירת משקאות חריפים. הפאבים מיועדים לבילוי ולכן שעות הפעילות הינן שעות אחה"צ עד שעות הלילה המאוחרות וסופי שבוע.
- כאתר המיועד לבילוי, בנוי הפאב סביב אווירה מסוימת, עם ניסיון ליצור ייחודיות ביחס למקומות אחרים. האפיון יכול לבוא לידי ביטוי בעיצוב, באופי ההופעות המועלות בו (אם יש כאלה) ובסוג המוסיקה המושמע.
- הענף מתבסס על נטייה של אוכלוסייה בעלי מאפיינים דומים (חתך גילאים, חתך גיאוגרפי, קבוצות חברים ועוד), להתרכז בפאבים מסוימים.
- שעורי הפתיחה והסגירה של פאבים הינם מן הגבוהים במשק. פאבים מעטים שורדים בשוק למשך תקופה ארוכה. הפאבים ששורדים למשך תקופה ארוכה הם אלה הבנויים על אוכלוסיית לקוחות קבועה.
- עונתיות: פאבים פתוחים פועלים בד"כ בעונת הקיץ והאביב בעוד פאבים סגורים פועלים בחורף ומאבדים את אוכלוסיית הלקוחות שלהם בקיץ.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- קהל הלקוחות הפוטנציאלי בענף כולל את האוכלוסייה המקדישה זמן וכסף לבילויים, בהתאם למספר פילוחים:
- גיל והעדפות בילוי - מבלים בפאבים יעדיפו בד"כ לעשות זאת במקומות המארחים אוכלוסייה בעלת העדפות דומות לשלהם.
 - לקוחות קבועים מול לקוחות אקראיים/מזדמנים.
 - איזור גאוגרפי - חשיבות פרמטר זה תתמעט ככל שלפאב יש ייחוד או אפיון המושך אליו קהל קבוע.

מתחרים

התחרות בענף קשה מאוד. את המתחרים ניתן לחלק לשתי קבוצות עיקריות:

- מתחרים ישירים - פאבים הפונים לאותו קהל יעד ו/או הממוקמים באותה סביבה גיאוגרפית. ככל ששני הפרמטרים גבוהים יותר, תהיה התחרות חזקה יותר.
- מתחרים עקיפים - עסקים אחרים העונים לצורך בבילוי המשלב אכילה ושתייה - בתי קפה, מסעדות, משלוחים וכו'!

ספקים

הספקים מולם מתבצעת העבודה מתחלקים לשתי קבוצות עיקריות:

ספקי ציוד:

- ציוד למטבח - בארץ פועלים ספקים שונים המסוגלים לתת פתרונות לצרכי המטבח השונים של הפאב. חשוב לוודא כי הספק נותן גם תמיכה ושירות לציוד.
- ציוד לאזור ההסעדה - כולל שולחנות, כסאות, מפות וכיו"ב. ישנם ספקים רבים המספקים ציוד זה.
- כלי אוכל - צלחות, כוסות, סכו"ם וכו'. ישנם ספקים רבים המספקים ציוד זה. עלות המחיר משתנה בהתאם לאיכות הכלים. יש לקחת בחשבון פחת שנתי של כ-5% מהציוד השביר.

ספקי מזון ומשקאות:

בארץ קיים מגוון רחב של ספקי מזון ומשקאות. החשיבות העיקרית בבחירת הספקים מולם מתבצעת העבודה הינה, בנוסף למחיר, גם אמינותם וטיב הסחורה אותה הם מספקים. יש לבדוק את כדאיות העבודה מול ספק אחד כנגד עבודה עם מספר ספקים. חלק מהספקים מוכנים, תמורת בלעדיות, להשתתף במימון ההקמה והמלאי הראשוני.

משווקי משקאות מסויימים כגון בירה גינס או בירה מרפי במקרים מסויימים מתנים את אספקת המוצר במינימום פעילות (בד"כ מינימום חביות לשבוע), כמו כן ישנם מצבים בהם משווקים מוכנים תמורת בלעדיות למוצרים שלהם לספק מקררים וציוד נדרש.

משקאות אלכוהוליים יקרים כגון: ויסקי וליקרים מיוחדים בד"כ מיובאים באופן אישי ו/או נקנים בדיוטי פרי. ברב המקרים הקניה משתלמת יותר בדרך זו גם עם תשלום המס הנלווה.

אמצעי שיווק

אמצעי השיווק משתנים בהתאם לאופי הפאב וקהל הלקוחות הפוטנציאלי שלה, כך שלא ניתן להצביע על קו מאפיין אחד לכל בענף. יחד עם זאת, להלן יוצגו מספר שיטות שיווק ופרסום המקובלות בענף:

- אופציה לפתיחת פאב בסגנון פאבים בינלאומיים המאפשרים זכיינות כדוגמת "אייריש פאב"
- עריכת מופעים - זמרים מתחילים, הופעות רוק, ערב שירה בציבור או ערב שירי א"י.
- פרסום - בהתאמה לקהל הלקוחות הפוטנציאלי של הפאב: מודעות במדורי ההופעות

- בעיתונים, פוסטרים וחלוקת הזמנות בריכוזי קהל (באוניברסיטה - לקהל הסטודנטים).
- יחסי ציבור - העסקת איש יחסי ציבור אשר דואג להעברת מידע לעיתונות (בעיקר למדורי הבילוי והרכילות), מארגן מסיבות, אירועים וכדומה.
- יצירת מוניטין וקהל לקוחות קבוע.
- שימוש באינטרנט באתרים עצמיים וברישום באתרי אינדקס.

גורמים משפיעים על הצלחה

ישנם מספר גורמים העשויים להשפיע על סיכויי הצלחת הפאב. בין היתר ניתן לציין את הגורמים הבאים:

- מיקום - מיקום הפאב מהווה גורם חשוב להצלחתו. לפני הקמת הפאב יש לבדוק את פוטנציאל השוק המצוי בסביבה וכן את המתחרים הרלוונטיים המצויים בסביבה הקרובה.
- שירות - טיב השירות הינו גורם מרכזי התורם מאוד לרמת ההצלחה. פאב אשר יעמוד בתנאי לחץ ויקפיד על תנאי שירות טובים ייחנה מנאמנותם של הלקוחות.
- אמינות – מכירת משקאות אמיתיים במיוחד במשקאות היקרים.
- צוות – ברמן טוב ומקצועי עם יכולת תקשור טובה.
- אופי המקום – האווירה והאופי של הפאב בהתאמה לסוג הלקוחות הרצוי. לדוגמא פתיחת פאב בסגנון אירי (איריש פאב).
- תחרות ודינמיות בענף - משפיעים כאלטרנטיבות העומדות בפני לקוחות המעוניינים לנסות טעמים ומקומות חדשים.
- אופי מופעים ומוסיקה - גורם משיכה חשוב הוא אפיון האווירה והתאמתה לקהל הלקוחות הפוטנציאלי של הפאב. האווירה משתנה בהתאם לסוגי המופעים והמוסיקה המושמעת בו: מופעי שירה בציבור ושירי ארץ ישראל מתאימים לחתך גילאים מבוגר יותר ואילו הופעות רוק מתאימות לקהל צעיר יותר.

מחסומי כניסה לענף:

- ההשקעה בשיפוץ ועיצוב הפאב.
- השקעה בציוד ובמלאי ראשוני.
- נכונות לשעות עבודה לא מקובלות, ניהול פאב דורש בד"כ עבודה משעות הערב עד שעות הבוקר המוקדמות
- תהליך קבלת רשיון עסק מהרשות המקומית.

כח אדם:

פתיחת פאב מחייבת גיוס והעסקת כוח אדם מתאים. חלוקת העובדים על פי הגדרות התפקידים הינה:

- מנהל פאב - אחראי לניהול שוטף ולתפקוד הפאב. עבודת המנהל מורכבת ודורשת ניסיון רב בתחומים רבים. לכן מומלץ להעסיק מנהל בעל ניסיון בתחום.
- ברמן - בשוק קיימים ברמנים רבים בעלי ניסיון מעשי בלבד בתחום הכנת משקאות וקוקטיילים. רצוי שהברמן בעל יחסי אנוש מצויינים ויהיה בוגר קורס מקצועי בתחום.
- טבח - בפאבים רבים המסתמכים בעיקר על מכירת משקאות, התפריט אינו מורכב במיוחד ויש נטייה לעבוד עם טבחים פחות מנוסים וברמה מקצועית נמוכה יחסית. עובדה זו נובעת במידה רבה מהמחסור היחסי הקיים בטבחים מקצועיים ובוגרי בתי ספר מקצועיים, ורמת המשכורות הנהוגה בשוק, לבעלי מקצוע זה.
- מלצרים - בישראל מקצוע המלצרות אינו רשמי. התחלופה בתחום גבוהה מאוד, המקצועיות ברמה נמוכה, ותנאי ההעסקה גרועים. מקובל לקבל מלצר מתחיל לאחר 4-10 ימי הכשרה.
- עובדים כלליים - עוזרי טבח, מדיחי כלים, עובדי ניקיון ועוד. עובדים אלה אינם נדרשים להכשרה מיוחדת. התחלופה בקרב עובדים אלה גבוהה במיוחד.

הכשרה מקצועית:

מרבית התפקידים הנדרשים בניהול והפעלת פאב אינם מצריכים הכשרה ואת מרבית הידע ניתן לרכוש באמצעות ניסיון מעשי. עם זאת קיימים מספר קורסי הכשרה לברמנים ולטבחים בבתי ספר מקצועיים והכשרות אחרות (בעיקר לברמנים).

ציוד נדרש:

- ציוד מטבח וריהוטו. יש להתאים את הציוד לסוג המזון שיוכן - בד"כ תפריט פשוט ובסיסי המהווה תוספת למשקאות המוגשים.
- ציוד וריהוט הפאב - כולל בר ישיבה, מיזוג.
- כלי מטבח וכלי הגשה.
- מערכת הגברה, בהתאם לאופי הפאב.

מימון:

השקעה נדרשת

- הסעיפים הבאים מהווים את עיקרי תוכנית ההשקעות הכרוכה בפתיחת פאב:
- בניה, שיפוץ ועיצוב המקום, תוך עמידה בתנאי התשתית והמבנה הנדרשים לקבלת רשיון עסק.
 - רכישת ציוד בהתאם לרשימה המוצגת.
 - מלאי ראשוני של משקאות חריפים.
 - עלות כל סעיף משתנה על פי סוג, גודל ורמת הפאב המתוכנן. יש לקחת בחשבון כי רכישת ציוד משומש למטבח עשויה להוריד את העלות הנדרשת בצורה משמעותית. בנוסף - כניסה למקום בו פעל בעבר פאב עשויה להוריד את עלויות השיפוץ והעיצוב (אם כי במקרה זה יש לברר ביסודיות את הסיבות שהביאו לסגירת הפאב הקודם).
 - הון חוזר מספק, למימון חודשי הפעילות הראשוניים עד לצבירת מספיק לקוחות.

פדיון ורווחיות בענף

בבקבוק אלכוהול ממוצע יש 22-25 מנות, בד"כ עלות הבקבוק מכוסה מהמנה הרביעית, תלוי בסוג המשקה ומקוריותו.

בקוקטיילים, נהוג אם אין בקשה מפורשת של הלקוח להשתמש במשקאות זולים יותר (תוצרת הארץ), כך שהרווחיות על קוקטייל יכולה להגיע ל- 600-1,500% אחוז מרווח המחירים במשקאות אלכוהוליים עד 1,000 אחוז אחוז מרווח המחירים בין רכישת המזון למכירתו עשוי להגיע ל- 300%, מאחר ובפאבים מדובר על הכנות אוכל פשוטות יחסית.

יש לזכור שאמנם המרווחים גבוהים מאוד למנה נמכרת, אבל המרווחים מתקזזים עם הצורך במבחר גדול של משקאות ובמחזור חיי מדף גדול יחסית של חלק מהמשקאות.

תנאי תשלום מקובלים

אשראי ספקים:

תנאי התשלום המקובלים בעבודה מול ספקים הם מגוונים, בהתאם לכוח הקנייה והמיקוח של שני הצדדים.

אשראי לקוחות:

תנאי התשלום הניתנים ללקוחות המבקרים בפאב הינם תשלום על בסיס מזומן או באמצעות כרטיסי אשראי.

רמת הסיכון

ענף המזון ובתי אוכל הוא ענף הנמצא ברמת סיכון גבוהה מהמוצע - מספר העסקים החדשים הנפתחים הוא גבוה, אך כך גם מספר העסקים הנסגרים או נכשלים. ההשקעה הגבוהה הנדרשת בהתאמת מקום ובשיפוצו עשויה לרדת לטמיון במקרה כשלון. בגין ההשקעה בצידוד ניתן יהיה לקבל החזר חלקי בלבד, היות ובשוק כיום ציד משומש רב. הענף מושך צעירים חסרי נסיון בד"כ בניהול, דבר הפוגע ביכולת הפיתוח והשרידות של העסק. אלמנט נוסף המגביר את רמת הסיכון הינו שעות העבודה הנדרשות בעסק מסוג זה.

תהליכי עבודה אופייניים:

- הזמנת סחורה - יש לקחת בחשבון את זמן תגובת הספקים להזמנה ואת אורך חיי המדף של המוצרים שהוזמנו.
- קבלת סחורה - רוב הפאבים מקבלים סחורה למחסן. בפאבים בהם נפח הפעילות גבוה, תועבר הסחורה ישירות לאיזור ההכנה.
- עיבוד - חלק מהסחורה עובר תהליך עיבוד ראשוני.
- הכנות מקדמיות - ארגון כל מרכיבי המזון לקראת הבישול. לשלב זה חשיבות רבה היות והוא מאפשר תגובה מהירה של המטבח להזמנות המלצרים.
- הכנות סופיות- הכנת מזון ע"פ הזמנות המלצרים או על פי תוכנית ידועה מראש .
- שמירת מזון - חלק מהמזון יש לשמור פרקי זמן מסוימים עד להגשה. לשם כך יש לארגן שיטת שמירה על מנת למנוע זריקת מזון מיותרת.
- חלוקה - העברת המזון מן המטבח למלצרים. בעתות לחץ יש לתגבר את עמדת החלוקה במלצר מנוסה שיסייע בקישור בין המטבח למלצרים. כמו כן יש לדאוג לכך שאזור החלוקה יהיה כזה המאפשר מרחב חלוקה ועבודה נוח למלצרים.
- איסוף - איסוף שאריות המזון ושיחזור פריטים הניתנים לצריכה מחדש, בהתאם למותר.

רשיונות ואישורים:

לצורך פתיחת פאב נדרש רשיון עסק מטעם הרשות המקומית, מטעם המשטרה ומטעם משרד הבריאות, לאחר עמידה בקריטריונים לקבלתו.

ביטוחים:

ביטוחי מבנה ותכולה.
ביטוח צד ג'.
ביטוח חבות מעבידים.
ביטוח מלאי.
ביטוח כנגד הרעלת מזון.
ביטוח אובדן רווחים.
בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

טיפים:

- מומלץ לבחון בקפדנות את רעיון הקמת פאב - הסביבה העסקית, הסביבה הפיזית והיבטים כספיים ושיווקיים. בחינה זו, יחד עם תכנון נכון המסתייע באנשי מקצוע, תקטין את הסיכויים לכישלון עסקי.
- יש לבדוק את היתרי הרשות המקומית בדבר שעות הפעלת מקומות בילוי על מנת למנוע הוצאות לא צפויות על קנסות .
- יש להתעדכן באופן מתמיד לגבי חוקים חדשים העשויים להשפיע על פעילות הפאב ורווחיותו. לדוגמא, איסור עישון במקומות ציבוריים, איסור על סלקציה במועדונים וכד'.
- בטרם תכנון הפיננסי יש לבדוק בקפדנות את התשלום הנדרש מהרשות המקומית עבור השילוט והוצאת שולחנות לרחבה מחוץ לבניין בו ממוקם הפאב.
- יש לזכור כי למשקאות חריפים חיי מדף ארוכים, אך כדאי להימנע מלהחזיק מלאי גדול מדי כדי להקטין בעלויות השוטפות. למזון חיי מדף קצרים ובלאי גבוה. חשוב להימנע מרכישת מלאי גדול מדי כדי להימנע מזריקת עודפים.
- תעודת כשרות מהווה גורם מרכזי וחשוב לחלק ניכר מהלקוחות הפוטנציאליים. פאב כשר ייאלץ לבנות תפריט המתחשב בדרישות הכשרות, לשלם את עלות ההשגחה ולסגור שערו בשבתות ובחגים. פאב לא כשר, לעומת זאת, עשוי להפסיד לקוחות רבים המקפידים על אכילת מזון כשר. ההחלטה לפתוח פאב כשר תעשה לאחר בדיקת הסביבה הקרובה, בחינת מתחרים וקהל פוטנציאלי, ובהתאם לתפיסת העולם של בעליו.
- פאבים המקיימים הופעות צריכים לדאוג לכך שהבמה תהיה ממוקמת בצורה כזו שרוב הקהל ירגיש מעורב. ניתן להעסיק זמר בית או להזמין הופעות חד-פעמיות.
- פאבים רבים סובלים ממכת גנבות, בין היתר מפאת התחלופה הגבוהה יחסית בכוח אדם. פיקוח ובקרה יכולים לחסוך הוצאות מיותרות, אך יש לזכור כי פיקוח הדוק מדי יכול לעורר התמרמרות בקרב העובדים.
- על כל פאב לאמץ לעצמו את הדרך המתאימה להגבלת התנהגות לא סבירה של לקוחות

שלגמו טיפה יתרה.

▪ מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עיסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן בנובמבר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.