

Ciberbares.

Más de lo que imaginas, Menos de lo que te ofrecemos.

Soluciones Estratégicas. Marketing Local. La solución de los Bares.



Contacto: A. Fuentes Móvil: 622219535
Cafecoke C/ Iliada 15 28022 Madrid
Tel: +34 912344569, Fax: +34 917411547
Email: info@cafecoke.com, Web Site: www.cafecoke.com,
Email: info@ciberbares.com, Web Site: www.ciberbares.com

Requisitos para implantar un CyberBar

Condiciones del Local y zona para implantar un Cyberbar.

1.- Estudio del Local.

[CiberBares](#) , es poco exigente en cuanto a las condiciones de espacio del Local, exigiendo un mínimo de 60 m², para los CiberBares de Cat. IV. En cada local, tenemos que estudiar las condiciones concretas, para establecer la idoneidad del mismo y la Categoría a aplicarle.

La decoración de los CiberBares, no es uniforme y respetamos la decoración del local, siempre que presente una imagen cuidada y adaptable al funcionamiento de los CiberBares.

La imagen de los CiberBares, esta marcada por la Carteleria, Banderas, banderolas y Totem a instalar.

El local debe disponer de todas las condiciones legales y sanitarias.

Zona geográfica para implantar un Cyberbar.

Somos conscientes que las zonas de gran afluencia de público, supone asegurarse el éxito del proyecto, pero CiberBares, rompe esa barrera y consigue obtener éxito, en zonas francamente deprimidas.

Previo a la aceptación del Bar, como Cyberbar, realizamos estudios de idoneidad del entorno y proximidad de otros Ciberbares, estimando que más de un 80% de los actuales Bares, podrían reconvertirse en CiberBares.

Requisitos Mínimos que debe tener un Bar para optar a Cyberbar.

Material mínimo que debe tener el Bar para poder implantar CyberBares:

- 1.- TV. Al menos una Tv de 40 ".
- 2.- ADSL con WiFi gratuita para clientes.
- 3.- Pc´s . Mínimo 1 Pc.
- 4.- Multifuncional: Impresora, Copiadora, Escaner, Fax.
- 5.- Disco Duro externo USB Multimedia.

Otros requerimientos, a implantar en caso de no disponer de ellos:

1. Web con Dominio, enlazada con Cyberbares.
2. Protección de Datos.

Material necesario para instalar un CyberBar y Categoría.

En función de la Categoría del CyberBar, así son las necesidades de equipamiento, el cual definirá los productos que pueden ofrecer y la Categoría del CyberBar.

El Material mínimo es:

1.- Carteleria.

Bandera, Banderolas, Lonas, Totem... otro material gráfico y de Merchandaising facilitado por Cyberbares.

2.- Marketing Local.

Basado en la instalación del equipo Bluetooth facilitado por Cyberbares.

Con este material, la Categoría del CyberBar es **Cat. IV** y podrá disponer de los siguientes productos:

- **En tu Barrio. Marketing Local por Bluetooth y Vídeo**
- **Punto Encuentro.**
- **Punto Inicio**
- **Punto Partida**
- **Fiestas**
- **Juegos**
- **Despedidas de Solteros y Casados**

En breve:

- Bodas
- Compra en Red.
- Videovigilancia en Red.

- Asesoría en Red

3.- Kiosco.

La instalación del Kiosco, permite el acceso a juegos de azar: Loterías, Bonoloto, Quiniela, Apuestas... En este apartado entra la instalación de máquinas Tragaperras.

El Kiosco, permitirá acceso gratuito a las Web con las que Ciberbares, mantenga acuerdos comerciales, para Publicitarlas o facilitar el eCommerce.

El Ciberbar, estará conectado a la Red informática de Ciberbares, permitiendo el control remoto de sus sistemas, a fin de realizar una programación coordinada de Vídeo y TV IP.

Con este material, la Categoría del CibeBar es **Cat. III.**

4.- VideoShow.

Es un sistema de proyección, que permite emitir los vídeos que los usuarios envíen vía Bluetooth o faciliten mediante WiFi o USB.

No afecta a la Categoría, pero es recomendable en Bares de grandes dimensiones, Pub, Discotecas y Salones.

5.- Identificación por Código de Barras y Sistema Informático.

El Ciberbar, debe disponer de espacio e instalaciones para **Punto Entrega.** en ambos casos debe disponerse de un sistema de Identificación de Código de Barras y el oportuno sistema informático.

Las instalaciones de Punto Entrega, son de dos clases:

5.-1.- **Básica.** Debe disponer de un sistema de Taquillas e Identificación de Código de Barras, conectado al Sistema Informático de Gestión de CiberBares.

Con este material, la Categoría del CibeBar es **Cat. II.**

5.-2.- **Estándar.** Además del sistema de Taquillas, debe disponer de Mostrador para recogida y Entregas de productos, así como, Almacén con cámaras de Refrigeración y Congelación.

Con este material, la Categoría del CibeBar es **Cat. I.**

Los CiberBares de Cat. I, están obligados a implantar todos aquellos servicios y productos que estamos desarrollando.

Ingresos de los CiberBares

1.- Ingresos por incremento de Clientes.

Instalar CiberBares, supone una mayor afluencia de Clientes, que repercutirá de una forma directa en el incremento de ingresos por consumiciones. CiberBares, facilitara Gratis el acceso WiFi a sus Clientes, ahora dispondrás de un público que usa Portátiles y teléfonos móviles: Iphone y Android, BlackBerry.

2.- Ingresos Publicitarios por Marketing Local.

La instalación de Bluetooth, supone una fuente de ingresos por publicidad local. En los periodos de carencia de publicidad se usara para facilitar las ofertas del CiberBar.

El pegado de Carteles o el Hombre Anuncio, ha muerto, hay que adaptarse a los nuevos tiempos.

3.- Ingresos por Presentaciones y Promoción de Productos.

La presentación y Promoción de Productos, requiere el uso de CiberBares, que facilitaran:

- * El Marketing Local, para la difusión de la Promoción u Oferta.
- * El local donde se puede ubicar los captadores
- * La posibilidad de realizar una invitación a los potenciales Clientes, mientras se exponen las ventajas del Producto y la oportunidad de la Compra.

4.- Ingresos por Publicidad: En tu Barrio.

En tu Barrio, gestionara la publicidad Local, de Video Tv y Tv IP. Los Ciberbares llevaran un porcentaje de la Publicidad emitida y proporcional al numero de clientes en ese momento en el CiberBar.

5.- Ingresos por Publicidad Gráfica.

La instalación publicitaria de pago, incluirá cartelería interior, totem, ... manteles, servilletas.

6.- Punto Encuentro.

Los CiberBares, dispondrán de Punto Encuentro, la forma más facil para encontrarse, quedar o contactar.

Los punto de encuentro están definidos en los Mapas Google.

Hemos creado Web turísticas, como: elcaminoasantiago.com , wayofsaintjames.com , rutasdelcid.com , rutasdedonquijote.com , camino.mobi , caminodesantiago.mobi elcaminoasantiago.mobi ..., donde

instalamos los Punto Encuentro de cada población y los Punto Inicio Y Punto Partida.

7.- Punto Inicio.

Los CyberBares, se convierten en el punto Inicio, de cualquier actividad, ya sea para quedar y salir por la noche, salir de excursión, ir al fútbol... Dispondrán de Punto Inicio, la forma más fácil para encontrarse, quedar o contactar Serán los Puntos donde quedar para Fiestas y Despedidas de Solteros.

8.- Punto Partida.

Son los puntos donde se queda para recogerte e iniciar un viaje, una excursión, peregrinación, un desplazamiento para presenciar un evento deportivo.

9.- Promoción de Fiestas.

Celebración o promoción de Fiestas propias o de otros usando el Cyberbar como Punto de Inicio.

10.- Celebración de Despedidas de Solteros y Casados.

Coordinación y contratación de Despedidas de Solteros y Casados, usando el CyberBar como Punto de Inicio. En breve dispondremos de Bodas.

10.- Ingresos por Kiosko.

- 10.-1-. Ingresos por Primitiva, Quinielas, Euromillones, Apuestas...
- 10.-2-. Ingresos por Recarga de Móviles y Tarjetas.
- 10.-3-. Ingresos Publicitarios de Web Asociadas
- 10.-3-. Ingresos por Venta de Productos de las Web Asociadas.
- 10.-3-. Ingresos por acceso a Internet.

11.- Ingresos por Punto de Entrega.

- 11.-1-. Ingresos por alquiler de Taquillas.
- 11.-2-. Ingresos por Recogida y Entrega de los Producto de Punto de Entrega.

Productos y Servicios

CiberBares, dispone de un amplio abanico de productos, muchos de ellos en espera de que el mercado se encuentre maduro para asumirlos y otros en fase de desarrollo.

Actualmente los productos que ofrecemos son:

Punto Entrega. Puntos señalizados y facilmente localizables para atraer Clientes.

En tu Barrio - Marketing Local, Servicios, Publicidad Local y Promociones.

Kiosco. Orientado a Servicios de eCommerce, ofrecerá el acceso a juegos, actuando como un punto de Venta de las Web adheridas a Ciberbares.

Punto Entrega - Si la compra es importante, la entrega de los productos es un proceso complicado, resuelto con Punto Entrega.

Otros Productos - Comercializados en breve.

Compañía: Quien esta detrás de CiberBares

Historia del Negocio

CiberBares, nace de las reflexiones efectuadas en el año 1987, casi en los inicios de Internet.

Durante este tiempo maduramos la idea y creamos una unidad laboratorio **CafeCoke**, para testear si esas ideas maravillosas, eran bien recibidas y aceptadas por los Clientes de la forma que esperábamos.

Igualmente, comprobamos como compañías con grandes ideas y capitales se desplomaban en bancarrota, porque el mercado aun no estaba maduro.

Durante este tiempo, no hemos dedicado a pulir, perfeccionar y experimentar las ideas, así como realizar el acopio de más 1000 dominios que servirán para implantar los productos y canalizar la publicidad hacia Ciberbares.

En estos momentos creemos, que contamos con dos generaciones de usuarios de Internet y el mercado se halla en fase inicial para alguno de nuestros productos y otros aun necesitaran un periodo de espera para su lanzamiento.

CiberBares, es una apuesta segura, un compromiso con el éxito garantizado, donde solo cabe el triunfo.

- La Idea de CiberBares, se encuentra en el origen de CafeCoke, fundado en el año 2000, bajo el concepto nuevas ideas para un nuevo siglo.
- CafeCoke, implanta y testea soluciones estrategicas encontrando que los Bares, apoyados por el uso Practico de Internet serán el centro de nuestra sociedad. La instalación de equipos de acceso gratuito a Internet, nos permite comprobar comportamientos, detectar tendencias y retrasar la implantación de determinados servicios.
- El fundador de CafeCoke, es Aquilino Fuentes Santin, Ingeniero Aeronáutico y Master en Dirección de Empresas, experto en Tecnologías de la Información y Logística.
- CafeCoke, ha sido el Laboratorio para conocer a fondo la problematica de los Bares y la realidad, nos ha cambiado muchos de los conceptos idealizados que teníamos al inicio.
- Los Bares son un Sector en declive, solo sustentado por las largas jornadas de sus trabajadores, la mayoría de ellos autónomos, que en los ultimos años ha sufrido la depredación por parte de los Gobiernos, con incrementos de los impuestos y la publicidad contraria al alcohol y el tabaco.
- Los Bares, presentan un amplio horario, están ubicados en todas las localidades, presentando una cercanía al Cliente y aun son el Punto Encuentro para la mayoría de nuestros encuentros. En España su cifra es del orden 350.000.
- La evolución de la sociedad, hacia familias en que trabajan ambos conjugues o monoparentales, sin tiempo para hacer compras en los mercados tradicionales, les lleva a realizarlas en su tiempo de Ocio en los grandes Centros Comerciales. En el momento actual existe una masa critica suficiente para el desarrollo del eCommerce, que es ralentizada por el problema de la Entrega. Ciberbares soluciona la compra y la entrega en un amplio horario y en un futuro próximo el pago de los mismos.

Crecimiento

Una vez definidos nuestros productos básicos, el crecimiento sera exponencial, dado que nos encontramos con un mercado que sufre una fuerte depresión y es receptivo a cualquier innovación que le produzca beneficios.

Otro factor importante, es que aseguramos el éxito, al ofrecer un producto con una gran aceptación, donde el Cliente No Compra, recibe unos Servicios a cambio de una contraprestación mínima.

Nuestras previsiones, se basan en una implantación lenta durante 2 años, para pasar a un crecimiento exponencial durante los 3 años siguientes, a partir de los cuales tendremos implantados la mayoría de los servicios, esperando un crecimiento lineal.

Objetivo Financiero

Ciberbares, siempre sera una unidad independiente, que actuara como regulador de aquellas sociedades satélites, creadas para aportar los servicios y productos que ofrecemos.

Ciberbares, pretende mantener una independencia financiera y la creación de un fondo para avalar a aquellos Ciberbares que puedan sufrir situaciones puntuales de tesorería.

Las unidades de Negocio, que componen Ciberbares, se basaran en las creación de entidades jurídica independientes.

En las unidades de Negocio satélites estamos abiertos a la participación de Entidades Financieras, empresas de Logística, Tecnológicas, Comunicaciones, Hostelería ...y todas aquellas que puedan mostrar sinergias y aporten capital.

Dificultades

Estamos seguros de superar las dificultades de comercialización, pero no olvidamos que nuestras mayores trabas, las vamos a encontrar en la disparidad de legislación de las Comunidades Autónomas y en las Administraciones Locales , donde los ediles de turno que no sean proclives al progreso, pueden paralizarnos la implantación, durante largos periodos, así como el desembolso de unos gastos innecesarios.

Estructura Legal

CiberBares, sera la cabeza del grupo y firmara acuerdos de Afiliación con los Clientes, seleccionado y soportando los productos y servicios que puede establecer cada Categoría de CiberBar.

Cada Ciberbar, sera independiente y tendrá entidad propia para gestionar sus recursos, sometiendo a los acuerdos económicos y de funcionamiento establecidos.

Los Productos y Servicios ofrecidos, pueden ser propios de Ciberbares, ofrecidos por las Sociedades creadas para tal fin con entidad propia o aportados por sociedades independientes con las que firmemos acuerdos de cooperación.

Análisis y Plan financiero de un CiberBar

Coste Iniciales de Implantación de un CiberBars.

1.- Equipamiento Básico que deben tener los Ciberbares.

Equipamiento Básico de los CiberBares	Numero de equipos
Pantallas TFT de Plasma	Mínimo 1. Recomendable 2 de 40 "
PC, s	Mínimo 1
Multifunción: Impresora, Escaner, Copiadora, Fax	1
Disco Duro Externo Multimedia USB	1
ADSL con WiFi	1
A Implantar	
Web con Dominio propio	
Protección de Datos	

2.- Equipamiento según Categoría del CiberBar

Categoría	Equipamiento	Costes €	Servicios
Cat. IV	Cartelería y Merchandaising		Punto Encuentro
	Marketing Local Básico		En tu Barrio
		2500	
		1200	
	Total	3700	
Cat. III	Cartelería y Merchandaising		Punto Encuentro
	Marketing Local		En tu Barrio
	Kiosco		Kiosco eCommerce
	Opcional:		
	Vídeo Show		
		9500	
	Afiliación	1500	
	Total	11000	
Cat. II	Cartelería		
	Marketing Local		
	Kiosco		
	Punto Entrega B		
		10500	
	Afiliación	2500	
	Total	13000	
Cat. I	Cartelería		
	Marketing Local		

	Kiosco		
	Punto Entrega A		
		12500	
	Afiliación	2500	
	Total	15000	

3.- Previsiones Mínimas de ingresos a 3 Años en Entorno Pésimista.

Producto	1º Año	2º Año	3º Año
Punto Encuentro	> 1800 €	>2400 €	>3600 €
En tu Barrio	>200 €	>1200 €	>2400 €
Kiosco	>2400 €	>3600 €	>6000 €
P. Entrega B	>300 €	>1200 €	>2400 €
P.Entrega A	>3000 €	>6000 €	>9000 €

4.- Costes y Beneficios Mínimos a 3 Años, en Entorno Pesimista.

CiberBar	Ingresos €	Costes €	Beneficios Mínimos €
Cat. IV	11600	6300	5300
Cat. III	23600	14000	9500
Cat. II	27500	18000	9500
Cat. I	35500	20000	15500

Las previsiones expuestas, se han realizado basándonos en un entorno pesimista y condiciones adversas, algo que puede ser, hasta cierto punto realista, durante los dos primeros años, esperando una evolución positiva a partir del tercer año y siguientes.

5.- Expansión y Crecimiento.

El modelo de expansión es lento y consolidado, sacrificamos los beneficios inmediatos al hecho de obtener una estructura consolidada.

Los CyberBares, obtendrán retornos casi inmediatos de **Punto Encuentro**, vía aumento de consumiciones por incremento de clientes.

Punto de Encuentro, será el Marketing Viral para lanzar los demás productos.

En tu Barrio, es un producto de alto rendimiento, con un periodo de promoción del orden de 1 año, que consigue el despegue en el momento que disponemos de una masa crítica de Cyberbares en la zona, que nos permita crear una infraestructura comercial de publicidad.

Kiosco, el rendimiento efectivo se inicia a partir de los seis meses de la instalación, con un crecimiento exponencial de beneficios.

Punto Entrega, los ingresos del tipo B, pueden ser inmediatos, los de tipo A, están condicionados a la evolución de los acuerdos con los portales de eCommerce y firmas Logísticas.

Punto Entrega, será el verdadero generador de ingresos de los Cyberbares.