



ANUBIS
COCTELERÍA

'Nace un concepto diferente'

ÍNDICE

¿Qué es Anubis ?	_____	Pág 2-3
Lounge Coffee	_____	Pág 4
¿Por qué nosotros?	_____	Pág 5
Nuestra forma de trabajar	_____	Pág 6
Anubis TEAM	_____	Pág 7
Información principal	_____	Pág 8-9
Un futuro prometedor	_____	Pág 10



¿QUÉ ES ANUBIS?

Anubis nació el 4 de Agosto del año 2000, con la apertura de la primera coctelería en el barrio de Aluche, y nació de la unión de dos grandes profesionales que provenían del sector de hostelería de noche, trabajando entre los dos más de 25 años en locales de ocio nocturno y alta restauración en Madrid como (Grupo Arturo, Verdi, Gayarre, Mallorca, Bocacho, Jokey, etc...).

▶ Anubis fue creciendo y tomando forma en diferentes ofertas de ocio durante varios años en diferentes locales, hasta que en el 2005 se abre la primera coctelería en zona exterior del centro comercial la Gran Manzana en Alcobendas (Madrid) con ambiente chill-out y una de las primeras en Madrid donde se puede fumar en cachimba, (entonces llamado Taj Majhal), allí arrancó un sueño que luego se convertiría en Anubis Coctelería en el Centro Comercial H2O, posteriormente en Centro Comercial Madrid Xanadú y próximamente en Centro Comercial Sambil Outlet Madrid. Pretendemos implantar un nuevo concepto de ocio del que sin duda carecen la inmensa mayoría de centros comerciales, y nuestra intención es implementarlos y completar la oferta de restauración que ya poseen estos centros.



Gracias al éxito del concepto son miles las visitas de público todos los meses, esto nos ha obligado a ir ampliando la terraza, y nos ha hecho plantearnos la necesidad de cubrir con nuevas franquicias otras zonas de población.

Anubis coctelería pretende ser el local de hostelería que cubra las franjas horarias infra-utilizadas en todos los centros comerciales, basándose en un concepto de café chill-out, con imagen de relax, y en el que se pueda consumir algo de beber antes y después de cenar, pues nuestro concepto de negocio no utiliza ningún tipo de comida, sólo Bebida.

La principal oferta de producto que ofrecemos es por un lado los cócteles con y sin alcohol, que principalmente se consumen por la noche después de cenar, por otro lado es el Gin-tonic, que principalmente se consume por la noche y después de la comida por la tarde, y por último las cachimbas de tabaco de sabores, con y sin nicotina, que se consumen también en las franjas de tarde y noche.

El tipo de cliente al que esta dirigido Anubis Coctelería es en su franja de mediodía y tarde es un público de entre 20 y 50 años, con o sin hijos que vienen normalmente después de comer o antes a tomarse alguna bebida de aperitivo.

Después de la cena o de la salida del cine viene normalmente un publico de entre 20 y 40 años, (teniendo cabida cualquier tipo de público que quiera tomarse una copa tranquilamente hasta las 2:30 a.m.).

Nosotros aportamos sin duda al mix existente en la oferta de hostelería del centro comercial un enlace de horas en las cuales esta zona se encuentra en desuso o infra-utilizada, aportando después de las cenas un plus muy importante para incentivar a la gente a quedarse un ratito más, esto ha provocado que nosotros hayamos comprobado que somos un motor de atracción de publico que colabora a que mejoren sus resultados todos los restaurantes de alrededor e incluso los cines, estableciéndose una relación cruzada entre nosotros y todos ellos.

© ANIGUS C.B. Domicilio social: Av. de los Alabarderos 24, 3º D

28024 MADRID. CIF: E-86497419

Registro de patentes y marcas: Anubis Lounge Coffee Coctelería



ANUBIS LOUNGE COFFEE COCTELERÍA

En las ubicaciones que presumiblemente dispongan de un alto tránsito peatonal en todas las franjas horarias, ofrecemos en nuestros establecimientos la posibilidad de incluir en su oferta de negocio una infraestructura que permite ampliar el servicio a los clientes, incluyendo desayunos y meriendas con una amplia gama de cookies, muffins y tartas que permiten atraer además de a su público habitual, a clientes que buscan disfrutar de un buen café acompañado de algún apetitoso dulce tanto en el desayuno como en el tan deseado momento del café a media tarde.

Esto permite rentabilizar más nuestras franquicias, ya que conseguimos tener el local con público en casi todas las franjas horarias, excepto comida y cena.



ANUBIS no quita cuota de mercado a ningún establecimiento (...) del C.C.

¿POR QUÉ ES BUENA NUESTRA PRESENCIA PARA EL C.C.?

Buscamos un tipo de ubicación, por lo general en un espacio abierto, que nos permita instalar una terraza y un cerramiento móvil, en el que se pueda fumar, y que esté sin duda cerca de otros establecimientos de hostelería y a poder ser también de cines, o en su defecto zonas en las que haya una gran afluencia de público.

Para nosotros es ideal el modelo de Centro Comercial, pues nosotros no quitamos cuota de mercado a ningún establecimiento de hostelería del centro, sino que son todos los establecimientos del centro los que nos aportan cuota de mercado, por eso si nos instalamos en un centro comercial no sólo somos beneficiosos para su zona de hostelería sino que nosotros también nos retro-alimentamos de ella.

Para nosotros es importante la apertura de horarios al público pues nuestro negocio se abre a partir de las 12 de la mañana para dejar todo

montado y listo y luego se tiene que cerrar fundamentalmente entre las 2:30 y 3 de la noche los fines de semana, y a la 1 de la noche entre semana todos los días del año.

LA PROPUESTA DE VALOR DE ANUBIS...

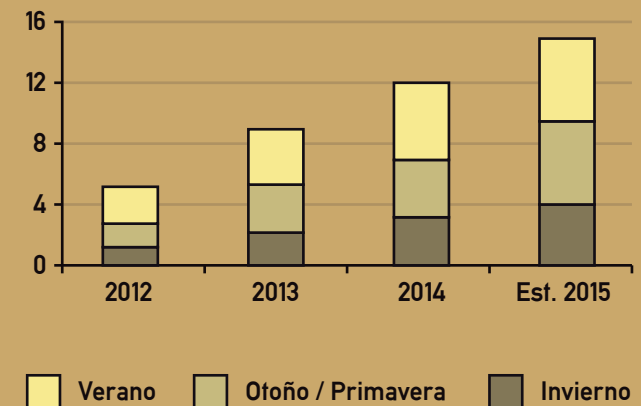
A nosotros nos distingue del resto la alta experiencia que tenemos en nuestro sector específico, y saber a que público vamos enfocados, pues proponemos un mix de precios atractivos para un público que va a un centro comercial, sin necesidad de entrar en un low cost. Aportando una elaboración especial en todas nuestra bebidas que sólo encontrarían los clientes en establecimientos muy caros.

Aparte, nosotros siempre queremos ofrecer la posibilidad de tomarse algo en un centro comercial pudiendo fumar, aportando también cachimbas o shishas con tabacos de sabores, debido al alto auge que éstas están teniendo últimamente en el mercado español.

Todo esto envuelto en un ambiente tranquilo con música de relax, con un mix de mobiliario útil y sofás que, sin duda no lo ofrece casi ningún centro comercial.

EVOLUCIÓN DE VENTAS DEL PRIMER AÑO.

Poniendo de ejemplo La Terraza del C.C. H2O, ha sido mucho lo que se ha crecido en estos dos últimos años y medio, llegando a haber cuadruplicado las ventas y triplicado el espacio.



NUESTRA FORMA DE TRABAJAR

- Dispuestos a seguir invirtiendo en recursos y esfuerzo, nos auto imponemos objetivos concretos de consolidación y mejora constante.
- Anubis tiene la vocación de estar en la vanguardia de la innovación, aprovechando cada oportunidad de mejora que nos concedan las nuevas tecnologías.
- ¡Vamos a por todas!. Rechazando planteamientos cortoplacistas. Sabemos que nuestra marca es joven, pero tiene un gran futuro por delante y llegará a ser un referente dentro del sector.
- Nuestra máxima de trabajo es el control exhaustivo de cada parámetro del negocio. Buscando optimizar cada partida y que la experiencia de nuestros clientes sea cada día mejor.
- Trabajamos con criterios inamovibles de motivación y liderazgo de cara a nuestro personal, colaboradores y proveedores. Conscientes de que Anubis es lo que es gracias a la suma del esfuerzo de todos.
- Creemos en la franquicia como fórmula de crecimiento, si bien valoramos la oportunidad de aplicar una implicación alta, en la apertura y vida de cada nuevo centro.
- Todas nuestras decisiones empresariales se basan en el principio de 'GANAR-GANAR', de esta manera, garantizamos la buena convivencia y el futuro provechoso de nuestros acuerdos.



ANUBIS TEAM

Nos sentimos orgullosos de decir que nuestro equipo ha sido el motor determinante para que Anubis sea lo que es hoy día. Conscientes de la importancia que tiene para el negocio el contar con un equipo motivado y comprometido, queremos encontrarnos en la vanguardia de los procedimientos de gestión de Recursos Humanos y, de nuevo aplicando la filosofía de 'GANAR-GANAR', conseguimos que cada empleado se sienta y sea, de hecho, un elemento imprescindible de la empresa.

Los principios fundamentales que rigen nuestra relación con el equipo son:

1. La formación, inicial y continuada, como factor más importante para que cada miembro de Anubis se sienta seguro en su trabajo y comprometido con los objetivos que nos planteamos en equipo.
2. Promovemos el buen ambiente en el entorno de trabajo. Facilitando vías de comunicación recíproca y con tolerancia cero frente a la falta de respeto.
3. Los éxitos son de todos. Por ello, cuando alcanzamos alguna meta que nos hemos planteado, somos todos merecedores del reconocimiento y de la recompensa.

4. Cada empleado trabaja acorde a un sistema de control de desempeño, diseñado con unos parámetros que van evolucionando según la persona va alcanzando experiencia y antigüedad en la empresa.

5. Nos tomamos muy en serio el hecho de que nuestra gente vea en Anubis un plan de carrera, es decir, que sepa que forma parte de un sistema que busca su desarrollo profesional y su estabilidad. Por ello, tratamos de evitar que exista en Anubis la rotación de personal que venimos observando en el sector.

6. Trabajamos según los principios de LIDERAZGO. Cada empleado debe sentirse apoyado por los responsables de Anubis, no pidiéndoles nada que no hayan hecho éstos antes. Nuestros líderes están para absorber la responsabilidad del funcionamiento del equipo.

IMAGEN DE MARCA

En Anubis priman los espacios abiertos y cálidos, con inspiración colonial. Buscamos un ambiente relajado, prestando atención a la experiencia sensorial de nuestros clientes. Todo es importante para nosotros, un olor particular, un ambiente distinto, un trato amable pero discreto. Nuestro personal esta entrenado para dar un servicio ágil, al tiempo que cordial y atento a satisfacer las necesidades del cliente. Ello también forma parte de nuestro sello de identidad.

DATOS PRINCIPALES

- Horario de apertura tipo.

De 12 am. a 01:00 am. de domingo a jueves, y de 12:00 a.m. a 02:00 o 03:00 am, viernes sabados y vísperas de festivos.

- Mix de venta de producto por franja horaria, tipo de cliente y ticket medio/persona en cada tramo significativo.

De ocho a doce, desayunos. El tiquet medio por persona es de 2,5€

De doce a dos, el 40% son cervezas, el 40% son cafés y el 20% refrescos, el tipo de cliente es pareja de 30 a 50 años. El tiquet medio por persona es de 2'5€.

De dos a diez, hay un 20% de Gin tonic o combinados, 20% de cocteles con y sin alcohol, 20% de cafés, 15% de cervezas, 15% de cachimbas y un 10% de refrescos.

El tipo de cliente son parejas o grupos con o sin hijos de 20 a 50 años, el tiquet medio por persona es de 4'50 € por persona.

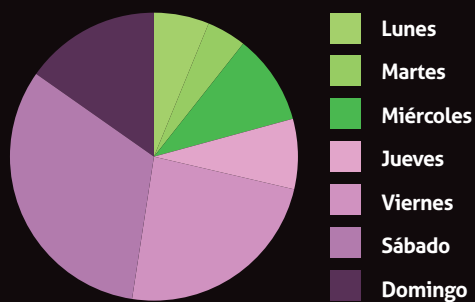
De diez a tres, hay un 35% de Cócteles con o sin alcohol, 25% de Gin tonico combinados, 20% de cachimbas, 10% de cervezas, 5%de refrescos y 5% de cafés.

El tipo de cliente son parejas o grupos, sin hijos de entre 20 y 45 años y el tiquet medio por persona es de aprox. 7€ por persona.

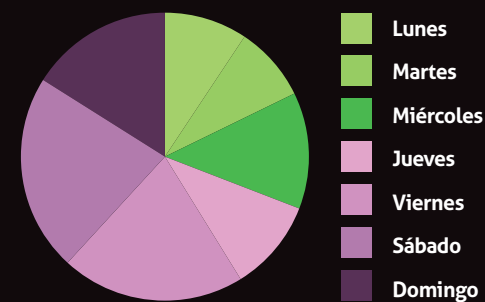


- Gráfico de ventas por franja horaria acumulados lunes, martes, miércoles, jueves, viernes, sábados y domingos de media.

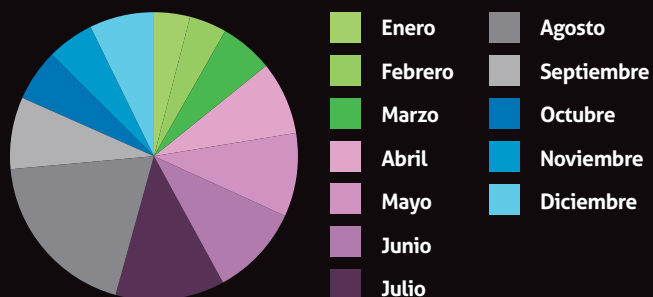
VENTAS SEMANALES OTOÑO / INVIERNO



VENTAS SEMANALES PRIMAVERA / VERANO



- Gráfico de estacionalidad anual, dividido en meses de un año tipo.



Gustavo Nieto Marianini
Responsable de Expansión
Contacto. 630 40 71 01



UN FUTURO PROMETEDOR

Hemos trabajado duro y sabemos que Anubis tiene un alto potencial de crecimiento. Conocemos cada detalle del negocio, todo está medido y estandarizado. De esta forma, podemos replicar la fórmula de éxito de Anubis en diversas ubicaciones, siempre y cuando cumplan con nuestro estándar predefinido. Nuestro planteamiento es implementar Anubis en los principales centros de referencia de España.

Nuestra fórmula de expansión va a revolucionar el mercado de la franquicia. Lo que nos permitirá expandir la marca de forma segura y constante.



Dossier Gerencia



INFO: 91 444 81 67
anubis@bya.es
www.anubiscocteleria.com

Gustavo Nieto Marianini
Contacto. 630 40 71 01