

Digital-система для бара

Не просто сайт, а цифровая витрина заведения, которая помогает производить впечатление, собирать бронирования и возвращать гостей через понятный digital-опыт.

Концепция

Для бара сайт — это не только адрес, меню и фото. Это первый контакт с гостем и момент, в который человек решает: **хочу ли я сюда прийти**.

Поэтому мы предлагаем не просто лендинг, а решение, которое может расти вместе с заведением: от красивой презентации до бронирования, предзаказа и loyalty-механики.

Рыночная стоимость

Формат	Рыночный диапазон
Чисто лендинг	1 200 – 1 800 EUR
Лендинг + бронирование	2 000 – 3 200 EUR
Бронирование + предзаказ + кабинет + loyalty	5 600 – 8 800 EUR

Это нормальная рыночная вилка для проекта такого уровня, если учитывать дизайн, frontend, backend, адаптацию, интеграции и запуск.

1. Lite — презентационный operager

Для заведения, которому нужен стильный современный сайт без сложной внутренней логики.

от 1 500 EUR

- операге-сайт в тёмном современном дизайне
- блок о заведении
- галерея
- меню
- карта, контакты, соцсети
- адаптив + базовая SEO-структура
- деплой и запуск

Модель оплаты: разово или по контракту на 12 месяцев — от 125 EUR/мес.

2. Standard — сайт + бронирование

Для заведения, которое хочет не только красиво выглядеть онлайн, но и системно собирать заявки на бронирование.

от 2 800 EUR

- всё из Lite
- форма бронирования
- backend для заявок
- хранение и обработка бронирований
- уведомления в Telegram и/или email
- валидация и базовая защита от спама

Модель оплаты: разово, 12 месяцев — от 235 EUR/мес, 24 месяца — от 120 EUR/мес.

3. Signature — бронирование + предзаказ + loyalty

Для заведения, которое хочет не просто сайт, а цифровую систему возврата гостей и роста среднего чека.

от 6 500 EUR

- всё из Standard
- предзаказ на стол

- личный кабинет гостя
- накопление баллов и скидка по уровню
- месячная логика сгорания баллов
- QR-код клиента
- история активности и база для loyalty-механики

Модель оплаты: разово, **12 месяцев — от 540 EUR/мес, 24 месяца — от 270 EUR/мес.**

УТП — гибкий вход через контрактную модель

Чтобы не упираться в крупный разовый бюджет, проект можно запускать как **подписочную/контрактную модель** с разбивкой стоимости на **12–24 месяца**.

- фиксируется в договоре;
- уменьшает входной порог;
- позволяет запустить digital-инфраструктуру раньше;
- превращает инвестицию в понятный ежемесячный расход.

Краткий вывод

Мы можем собрать либо стильный операгер, либо сайт, который помогает бронировать, либо уже полноценную цифровую систему для роста повторных визитов.

При этом запуск возможен не только через разовый бюджет, но и через **рассрочку на 12–24 месяца по контракту**.

Оценки ориентировочные. Финальная стоимость зависит от объёма дизайна, количества языков, структуры меню, сценариев бронирования и глубины loyalty-логики.