Per aprire un ristorante, serve il business plan

img3662-14f4e5f9

Aprire e gestire un locale non è un'operazione semplice, avere, dunque, "le idee chiare" di cosa si andrà a fare, come lo si farà e quali gli "oneri" e gli "onori" che ne verranno è il primo passo da compiere. Mettere, poi, nero su bianco il tutto attraverso un Business Plan potrebbe indubbiamente dare la "piena prospettiva" delle cose. In aula spesso mi chiedono come si stili un Business Plan. Innanzitutto c'è da dire che si tratta di un progetto, completo in ogni suo dettaglio, che getta le fondamenta dell'impresa e le garantisce maggiori probabilità di sopravvivenza. Molte idee imprenditoriali, infatti, si inabissano dopo poco tempo, in quanto spesso sono frutto di decisioni prese con troppa superficialità. In pratica il Business Plan è un piano che individua gli obiettivi aziendali di medio/lungo termine, cioè si "esprime" sul futuro dell'azienda in termini di strategia, ricavi, costi e profitti.

Ma a cosa serve? Al ristorante che lo stila, permette di:

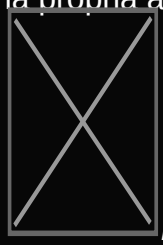
- ottenere una conoscenza più approfondita e completa dell'attività che si va a intraprendere e del suo contesto;
- definire gli obiettivi, le strategie e i programmi per raggiungerli;
- facilitare un controllo regolare dell'andamento della società e della marginalità;
- sostenere una richiesta di finanziamento.

La struttura di un Business Plan è abbastanza standardizzabile e la riporto di seguito:

1. *sommario*, che serve a riassumere il contenuto di tutto il Business Plan;
2. *descrizione dell'azienda*, dalla mission ai suoi obiettivi;
3. *il "prodotto" ristorante che si propone*, ossia cosa si vuole vendere e se ci saranno consumatori disposti ad acquistarlo;
4. *analisi del mercato;*
5. *strategia di mercato e vendita*, ossia quale "percorso" si vuole seguire per introdursi sul mercato;
6. *piano tecnico industriale*, ossia come avverrà il processo produttivo e quali le tempistiche;

7. *aspetti legali, fiscali e amministrativi* per lo sviluppo e la conduzione del business;
8. *l'organizzazione aziendale;*
9. *analisi economico/finanziaria.*

Di Business Plan ne ho stilati moltissimi nella mia vita e posso dire che oggi più che mai se si vuole "garantire un futuro" alla propria azienda ristorativa è impensabile non pianificare e poi programmare la propria attività.

*Paola Imparato è un Hospitality Business Developer e il core della sua attività è la formazione manageriale per le aziende del mondo Ho.Re.Ca. Vive e lavora fra Napoli e Bologna e vanta un'ampia esperienza come organizzatrice e docente di corsi di Food and Beverage Management, di Restaurant Marketing, di Motivazione del Personale Stagionale e di Conduzione Profittevole di una StartUp. Chi fosse interessato a contattare l'autore può farlo scrivendo a:*
http://www.ppuntoimparato.it
www.thefoodandbeverage.it
www.aprire-un-ristorante.it