# Torna il Master Fare Impresa di Planet One: prossimo appuntamento il 12 dicembre

20231207223612shutterstock-350907650-eb1016c3

Quali sono i primi, indispensabili strumenti per chi desidera aprire un locale o rilanciare la propria attività, bar o ristorante che sia? Se pensate a qualche raffinata soluzione tecnologica, siete fuori strada. Perché per **Marco Ranocchia**, Founder di **Planet One**, tutto ciò che serve è quanto di più banale si possa immaginare: carta e penna. E la voglia di sedersi a riflettere sulla vision del proprio progetto aziendale – in pratica l'idea che si vuole perseguire – e sulla mission, cioè il modo per dare concretezza a quella vision.

**Mettere per iscritto vision e mission aiuta a restare focalizzati sul progetto**, identificando il target di clientela, stabilendo cosa si intende proporgli e come rispecchiare nell'offerta i valori essenziali di cui si vorrebbe essere portatori, così da esprimere al meglio la propria unicità. Avere le idee ben chiare aiuterà a individuare i punti di forza e di debolezza (personali, in termini di professionalità, e aziendali) e soprattutto a farsi comprendere dai collaboratori, perché la gran parte dei problemi nei rapporti di lavoro nascono dall'incapacità di comunicare.

**Approcciare il fuori casa armati solo di coraggio e tenacia non basta, come dimostra l'elevata mortalità di pubblici esercizi tra i 9 e i 18 mesi successivi all'apertura**. "*La prima causa del fallimento di un'attività è la mancanza di un progetto imprenditoriale chiaro e condiviso*", ha scandito Ranocchia durante la giornata inaugurale del **Master Fare Impresa**, un ciclo di lezioni online gratuite che Planet One terrà di qui al 30 gennaio 2024 per promuovere lo sviluppo del settore.

I prossimi appuntamenti sono già fissati per **martedì 12 dicembre 2023**, quando si parlerà di argomenti come "Menu Engineering Financial: dal costo alla vendita in 10 step", "I clienti speciali Gluten Free come fattore di successo", "Aperipizza, combina pizza & gin tonic un business inaspettato", "Un modo diverso di vedere il Menu: creatività e stile Ristorazione e E-Commerce". A discutere e spiegare ai partecipanti le diverse questioni sul tavolo, nella giornata del 12 dicembre, ci saranno lo stesso Ranocchia, **Federico De Silvestri** (Owner Chef Pizzeria 400 Verona), **Flavio**

**Angiolillo** (Partner e Founder Farmily Group), **Chicco Cerea** (Partner Chef***Da Vittorio Ristorante)

Più in generale, l'obiettivo del Master è fornire **un quadro delle competenze utili per far nascere e gestire un'impresa dei pubblici esercizi**. Qualche esempio? Definire il proprio core business, in termini di segmenti della giornata che sostengono l'impresa - colazione, pranzo, aperitivo, ecc. – e di menu, ricordandosi che solitamente il 20% di ciò che si ha in listino realizza l'80% delle vendite: questo esercizio darà modo di capire su cosa concentrare gli sforzi organizzativi, economici e pubblicitari. Altrettanto fondamentale è osservare le preferenze e necessità dei clienti, delimitando con precisione il bacino di utenza della propria attività e il potere di spesa del target di riferimento.

**La progettazione del locale così come la sua organizzazione devono prendere le mosse da un'analisi della sua capacità produttiva**, frutto della capienza nei momenti di massimo afflusso – un metro lineare del banco di un bar diurno al mattino può accogliere orientativamente un paio di persone ogni due o tre minuti – e dunque degli incassi previsti. Un ragionamento che si intreccia con la gestione dei flussi dei clienti all'interno del locale, così come dei percorsi del personale che vanno ripensati in maniera da aumentare il tempo dedicato al servizio, riducendo quello sprecato negli spostamenti.

Ampio il capitolo delle **attrezzature**, che vuol dire non solo dotarsi delle tecnologie giuste, ma anche saper organizzare una consolle di lavoro (il banco per la caffetteria o la mescita) collocando l'80% delle attrezzature e dei prodotti nell'arco due metri. Molto ci sarebbe da dire sul menu engineering, che deve servire da guida per fare profitti senza aumentare i costi.

Tutti argomenti su cui torneremo, perché – per dirla con le parole di **Marco Ranocchia** – "Si fa impresa prevedendo l'imprevedibile".