

Guida Business plan ristorante

Con la guida che abbiamo realizzato potrete creare il business plan del vostro ristorante facendo attenzione a tutti gli aspetti fondamentali da considerare al momento della ideazione di un nuovo ristorante.

Qualunque sia la tipologia del vostro ristorante è fondamentale procedere col giusto metodo verso la realizzazione del vostro business plan.

Con la presente guida potrete creare il vostro business plan da soli, senza spendere soldi per costose consulenze esterne ma eventualmente spendendo un centinaio di euro per acquistare un software che vi renda più facile e veloce il compito, comunque complesso, di costruire la parte economica e finanziaria (budget) del business plan del ristorante che avete progettato.

Il primo step è quello di visualizzare con lucidità e precisione il ristorante che avete in mente a partire dal posto esatto in cui lo aprirete e dal perché state scegliendo proprio quella posizione. La location di un ristorante trasmette molte cose al vostro cliente: per esempio se è un ristorante per lavoratori di una determinata zona, se è rivolto ai turisti, oppure se è più adatto a cene romantiche o a ritrovi di amici o di famiglie numerose. Ciò vi permetterà di valutare se il transito in quella zona è corrispondente al target che vi siete proposti di raggiungere con il vostro nuovo ristorante, se la clientela arriverà a piedi, in bici, in taxi o in macchina e, e se, in tal caso, avranno a disposizione un parcheggio libero ad una distanza comoda e accettabile dal ristorante.

Ora che avete definito l'esatta tipologia di ristorante che andrete ad aprire, bisognerà stabilirne le dimensioni ideali e anche verificare la effettiva disponibilità di locali, adeguati al progetto, nella zona che avete stabilito e, cosa importantissima, il loro costo di acquisto o locazione. Dopo aver stabilito le dimensioni del ristorante potrete anche buttare giù una sua piantina, che potrete poi inserire nel documento di business plan. Nella piantina del ristorante dovrete inoltre stabilire la dimensione ed il posizionamento della cucina, dei bagni e della o delle sale. Inoltre potrete già predisporre il posizionamento e numero dei tavoli e quindi dei coperti.

Dopo aver stabilito location, dimensione e tipologia del ristorante, nel business plan andrà indicato quale sarà lo stile degli arredi e riportato qualche preventivo in modo da chiarire con precisione quale sarà il layout finale del ristorante ed il suo costo. E' bene avere le idee chiare fin da subito perché questo è un aspetto importantissimo da sviluppare nel business plan in quanto sarà decisivo per individuare e attrarre la vostra clientela. Sarà infatti l'immagine del ristorante più che la comunicazione a dare un'immagine ben precisa al vostro potenziale cliente: ristorante caratteristico ed economico, ristorante ricercato e costoso, ristorante per un pasto veloce, ristorante con animazione per passare una intera serata, ristorante con cucina sana e naturale, ristorante dove mangiare in abbondanza senza pensare alla linea e alla propria salute ecc ecc

Di vitale importanza è la progettazione della cucina adatta, sia per dimensione che per tipologia, alla produzione e conservazione dei cibi che andrete a preparare. La cucina è una voce importante del business plan del ristorante e dunque dovrete prestarvi molta attenzione e ottenere diversi preventivi sia per la realizzazione che per la progettazione. Una attenta progettazione della cucina sarà ancora più importante se avete pensato ad una cucina a vista, che possa meglio trasmettere ai vostri clienti una immagine coerente col cibo che andrete a proporre ma anche dare un'immagine di pulizia e genuinità.

Giunti al termine di questo primo importante capitolo avrete già a disposizione moltissime delle informazioni necessarie per la redazione del business plan e potrete così stabilire l'ammontare, la tipologia e i tempi degli investimenti da effettuare in mobili e arredi, impianti, attrezzature e per la ristrutturazione dei locali.

Sulla base del tipo di ristorante che andrete ad aprire dovrete definire i piatti da offrire alla vostra clientela e anche descriverli nel business plan del ristorante. Potranno spaziare dai piatti della cucina tipica, alla cucina internazionale o etnica, vegana, vegetariana o mille altre varianti ancora. Dovrà quindi essere definito un menù con gli antipasti, primi, secondi e dolci nonché con i vini, le birre, gli amari e le bevande che proporrete insieme ai cibi. Tutti questi non saranno altro che i prodotti che verranno venduti e dai quali origineranno i ricavi del ristorante. Per ogni piatto o tipologia di piatto e bevanda bisognerà definire con precisione il prezzo di vendita ed il prezzo di produzione. Per calcolare i prezzi di produzione bisognerà avere ben chiara la ricetta di ogni piatto e quindi le quantità necessarie di ogni materia prima, le lavorazioni ed i tempi. In questo modo potrete calcolare i grammi necessari di ogni materia prima nonché il costo della materia prima stessa ed i costi e tempi di lavorazione. Per ottenere un risultato migliore e più rapido vi consigliamo di dotarvi di un software specifico per la redazione del business plan dei ristoranti come ad esempio il “Business plan ristorante” di Bsness.com **che potete scaricare** online dal sito business-plan.biz.

Ora che avete chiaro il tipo di ristorante che andrete ad aprire, il menù del ristorante, il numero di coperti e quindi il personale necessario, i giorni e gli orari di apertura nonché i turni da coprire, la tipologia di clientela sulla quale avete deciso di puntare in base alla localizzazione e allo stile del ristorante, la grandezza della cucina e quindi la potenzialità di produzione dei piatti ed il numero di dipendenti e collaboratori che vi potranno lavorare, il menù e cioè i prodotti venduti ed il costo di produzione di ogni piatto e cioè i costi variabili. I costi variabili risultanti dal business plan saranno dati dal prodotto tra il costo di produzione di ogni singolo piatto per il volume di produzione (mensile e annuale) e quindi vendita di ognuno di questi piatti. Nel software “Business plan ristorante” che vi abbiamo suggerito, per esempio, sarà sufficiente indicare le materie prime utilizzate per la preparazione di ogni singolo piatto, il costo delle materie prime e poi il numero di ogni piatto che si prevede di vendere per ogni mese e sarà il software stesso a calcolare automaticamente i costi variabili analitici mese per mese.

Come illustrato precedentemente, sulla base del numero dei coperti, dei turni di apertura (ad esempio: colazione, pranzo e cena), dei turni che si prevede di fare (ad esempio nelle zone con turismo nordico la cena può iniziare già alle sei per concludersi alle otto), dovrà essere calcolato il numero di afflusso giornaliero della clientela, e quindi quello mensile, e dunque il numero di prodotti venduti.

Concludendo, sulla base delle ipotesi fatte fino ad ora, dei dati e delle informazioni raccolte e delle ricerche effettuate, potrete dedicarvi alla costruzione della parte economica e finanziaria del business plan del vostro ristorante. Con il software “business plan ristorante”, dovrete solo indicare i seguenti dati:

- Tipologia di società e capitale sociale: oltre all'importo andranno indicate anche le tempistiche di versamento dello stesso. E' sempre possibile variarlo in ogni momento se doveste accorgervi che risulta sovradimensionato o insufficiente;
- Lista degli investimenti in beni strumentali quali: attrezzature, impianti, spese pluriennali quali ad esempio ristrutturazioni edilizie o campagne pubblicitarie istituzionali la cui utilità sia distribuita su più anni (ad esempio campagne pubblicitarie volte alla conoscibilità del marchio e del nome). Di questi investimenti andrà indicata la data di effettuazione, il costo e le modalità di pagamento;
- Elenco dei prodotti e/o dei servizi che andrete a vendere e cioè di tutto ciò che produrrà i ricavi del ristorante. Di ogni prodotto e servizio dovrete indicare il prezzo di vendita per ognuno dei cinque anni gestiti dal software. Normalmente i business plan hanno un orizzonte temporale di tre o cinque anni.
- Quantità prodotte e quantità vendute mensilmente per ognuno dei cinque anni di orizzonte temporale del business plan del ristorante. Vanno indicati sia i volumi di produzione che i volumi di vendita, anche se dovessero essere uguali, poiché dalle quantità prodotte verranno calcolati automaticamente dal

programma i costi variabili mentre dalle quantità vendute, il programma calcolerà i ricavi (fatturato) per ogni prodotto, mensilmente e annualmente. Ciò andrà fatto sulla base dei calcoli e delle ipotesi fatti precedentemente a proposito del numero di coperti, del numero di turni a pranzo e a cena e dal numero previsto di clienti nei diversi giorni della settimana, periodi e stagioni.

Per ogni singolo prodotto individuato andranno indicate le materie prime utilizzate per la sua produzione e i costi di lavorazione: ad esempio i vari ingredienti, i grammi utilizzati per ciascun ingrediente ed il costo al grammo di ogni ingrediente. In questo modo il software calcolerà il costo di produzione di ogni unità di prodotto e, sulla base delle quantità prodotte previste, il costo variabile analitico e complessivo di produzione mensile e annuale. Per le merci acquistate e rivendute senza alcuna trasformazione, non andrà indicato il costo di produzione ma direttamente il costo di acquisto. Se si vuole procedere in maniera più semplice e spedita si può semplicemente indicare la percentuale di costo di produzione di ogni prodotto. In tal modo il programma calcolerà i costi variabili come percentuale del prezzo di vendita.

- Per finire andranno indicati i costi fissi e cioè tutti quei costi che non dipendono dai volumi di vendita effettivamente realizzati ma che verranno comunque sostenuti. I costi fissi da segnalare nel business plan ristorante saranno, elenchiamo i principali e più rilevanti, ad esempio i costi per il personale, le spese di amministrazione e legali, i costi pubblicitari di esercizio, acqua, luce e gas e i canoni di noleggio e locazione, le spese per la pulizia di cucina e sala se non effettuate dal personale, i costi per i servizi bancari, le spese di manutenzione e gli altri oneri generali di gestione.

Se avrete a disposizione un buon software come il [business plan ristorante](#), allora il vostro budget sarà già completato e disporrete di tutti i dati, le informazioni e gli elementi necessari per la redazione del business plan del ristorante: bilancio CEE a cinque anni, analisi del cash flow mensile e annuale, parziali e complessivi a cinque anni, analisi di bilancio e tabelle e grafici con tutte i dati relativi a ricavi, spese, margini e cash flow.

Tra l'altro il [software business plan ristorante](#) crea automaticamente il business plan già completo anche di tutto il documento descrittivo con le informazioni relative all'organizzazione, al mercato, al marketing, alla concorrenza, alla produzione ecc ecc basato su un ristorante standard di dimensioni medie. Sarà quindi sufficiente apportare le sole modifiche che si ritengono necessarie per avere già il business plan pronto del ristorante.

Confidiamo che questa guida, realizzata grazie ai tantissimi anni di esperienza nel settore della consulenza di impresa in materia di budgeting, business plan e controllo di gestione, nel settore della ristorazione, vi sarà utile e vi suggeriamo di consultare il sito www.business-plan.biz dove potrete trovare altri business plan pronti e altre guide alla redazione del business plan per settori specifici. Nel sito è possibile acquistare il software "business plan ristorante" che vi faciliterà e velocizzerà il lavoro di realizzazione del business plan ristorante oltre ad essere esso stesso una importante linea guida per i vostri investimenti e la gestione del vostro ristorante.

Guida terminata a settembre 2016