

Business Plan ristorante PDF

Come fare il business plan per un ristorante

<https://www.business-plan.it/>

Esempio già pronto di Business Plan per il settore Ristorazione e Hotel

Come scrivere un piano aziendale per un ristorante nel 2023. Guida passo passo con esempi.

La redazione del **business plan per un ristorante, una pizzeria o un bar** è fondamentale come lo è per la maggior parte delle **nuove attività**: sia per la ricerca di finanziamenti che per la verifica della redditività (“in quanto tempo sarò in grado di recuperare l’investimento?”). È anche importante per verificare eventuali sviluppi di un’**attività già esistente**.

Se sei nuovo nel mondo della ristorazione, l’idea di creare un piano aziendale può essere scoraggiante. Per aiutarti a iniziare, abbiamo evidenziato gli elementi chiave che devi includere quando scrivi un business plan per un ristorante.

DOWNLOAD >> [Business plan azienda ristorante Excel gratis](https://www.business-plan.it/software-business-plan-excel.htm) <<

www.business-plan.it/software-business-plan-excel.htm

Cos’è il Business Plan e a cosa serve

Con la creazione di un piano d’impresa, il proprietario di un ristorante può:

- **dimostrare alla banca che le ipotesi di sviluppo sono sostenibili per ottenere il finanziamento richiesto**
- **fare un’analisi del mercato e conoscere la concorrenza locale**

Purch     fondamentale un Business Plan per un ristorante

“Hai deciso di aprire o rilevare un ristorante?   qualcosa a cui hai pensato per anni e finalmente sei in grado di farlo accadere?”

Hai trascorso molto tempo a concepire la tua idea di ristorazione e a fare ricerche sul locale e la giusta location, ma senza una pianificazione adeguata, il tuo ristorante pu  essere destinato al fallimento.

Ecco dove entra in gioco un piano aziendale per un ristorante. **Un business plan per un ristorante ti guida nella pianificazione e nella previsione di ogni elemento della gestione e delle operazioni del ristorante:**

- dalla progettazione del menu
- alla localizzazione
- alle finanze
- alla formazione del personale
- ... e molto altro ancora, e aiuta a sviluppare le tue idee per il ristorante in una realt .

Continua a leggere per sapere tutto ci  che devi sapere su come scrivere un piano aziendale per un ristorante insieme a campioni e consigli.”

Ecco i principali componenti di un piano aziendale per un ristorante

La maggior parte dei piani aziendali hanno le stesse parti in generale, ma alcune sezioni del piano devono essere orientate specificamente al settore della ristorazione.

Questi i 6 principali elementi necessari per un business plan settore ristorazione:

1. **Sommario** Esecutivo

Un sommario esecutivo non solo funge da introduzione al tuo piano aziendale, ma anche da riepilogo dell'intera idea.

L'obiettivo principale di un sommario esecutivo   attirare il destinatario del business plan (spesso un **investitore o un socio**) nel resto del tuo piano aziendale.

  la panoramica del piano di attivit  del nuovo ristorante. Pensalo come la sua introduzione.

Ecco alcuni suggerimenti per la scrittura di una sintesi orientata verso un piano di attività di ristorazione.

Gli elementi comuni di un sommario esecutivo includono:

- ***Qual è lo stile del vostro nuovo ristorante, il nome, il luogo?***

- *Avete esperienza di cucina in precedenti ristoranti?*

In caso contrario, avete alcuna esperienza nel settore della ristorazione? Se la risposta è no, allora avete bisogno di vendere loro l'idea che, nonostante la mancanza di esperienza, si è la persona ideale per questa nuova attività.

- *Un breve sguardo ai possibili costi*

- *Aspettative di ritorno sugli investimenti*

Un sommario esecutivo è indispensabile per chi cerca di ottenere finanziamenti da investitori per i propri progetti. Invece di dover scandagliare l'intero piano aziendale per ottenere tutte le informazioni, possono invece semplicemente sfogliare il sommario esecutivo.

2. Descrizione della società

Racconta il percorso, il nome e lo stile del ristorante che si desidera creare. È qui che si deve spiegare la concorrenza a livello locale e altre informazioni che avete raccolto durante la vostra ricerca.

3. Analisi di mercato

Questa parte del business plan ristorante è definita come una strategia di marketing.

- **Target** – Solo a pranzo? Single professionisti a cena? Famiglie con figli piccoli? Spiegate la vostra base di clienti e perché dovrebbero andare al tuo nuovo ristorante, non dai concorrenti.

- **Concorrenza** – Chi è la tua concorrenza? Hanno già una clientela fedele? Scoprite quanto più possibile sulla concorrenza, compreso il loro menu, gli orari e prezzi.

Poi spiega in un paragrafo o due come ci sarà competizione con le imprese già esistenti.

• **Marketing** – Quali metodi si prevede di utilizzare per promuovere il ristorante? Ciò che sta accadendo per impostare di distinguerti dalla concorrenza? Fornire specifiche su come si intende pubblicizzare:

- Social media
- Sito web
- APP con menu di prenotazione
- Servizio di delivery
- Giornali e quotidiani locali
- Spot televisivi locali
- Posizionamento sui motori di ricerca, local SEO
- Advertising sui social network (Meta: Facebook, Instagram)
- Google Ads
- ecc ...

4. **Business Idea:** menu del ristorante

Qui è dove si spiegano i vantaggi del vostro ristorante per i clienti, come ad esempio la sua posizione centrale, o la vicinanza al casello autostradale. Questo è anche un buon posto per citare tutti i legami stretti che dovete stringere con fornitori locali, come le imprese di fornitura di prodotti alimentari o di aziende locali che vi daranno un vantaggio competitivo.

Fondamentale anche presentare il menu.

L'elemento più importante per avviare il tuo ristorante è il menu. Senza di esso, il tuo ristorante non ha nulla da servire. A questo punto, probabilmente non hai una versione finale, ma **per un piano aziendale per un ristorante, dovresti almeno cercare di avere un mock-up** (bozza).

Aggiungi il tuo logo al mock-up e scegli un design. Se hai difficoltà a trovare un design per il menu o non vuoi pagare un designer, ci sono molte risorse online che possono aiutarti.

L'elemento chiave del tuo menu di esempio dovrebbe essere il prezzo. **I tuoi prezzi dovrebbero riflettere l'analisi dei costi che hai effettuato per gli investitori.** Ciò darà loro una migliore comprensione del prezzo target del tuo ristorante. Rapidamente vedrai quanto sia importante il menu, anche all'inizio.

Ecco un esempio di menu di ristorante fusion con i prezzi:

Antipasti:

- involtini di gamberi con avocado e salsa di mango (12 €)
- polpette di manzo in salsa di cocco e lime (10 €)
- zuppa di miso con tofu e verdure (8 €)

Primi piatti:

- risotto alla zucca e gorgonzola con pancetta croccante (16 €)
- noodles al curry verde con pollo e ananas (14 €)
- pasta all'uovo con salsa di sesamo e verdure saltate (12 €)

Secondi piatti:

- filetto di maiale marinato al miele con purè di patate e verdure grigliate (20 €)
- salmone in crosta di sesamo con riso basmati e verdure al vapore (18 €)
- pollo tandoori con riso alle spezie e raita di cetriolo (16 €)

Dolci:

- cheesecake al cioccolato fondente e mango (8 €)
- crème brûlée alle spezie indiane (7 €)
- gelato alla frutta del dragone con salsa di arachidi (6 €)

Bevande:

- cocktail di benvenuto al cocco e lime (8 €)
- vini rossi e bianchi delle migliori regioni fusion (a partire da 8 €)
- tè verde al gelsomino con fette di limone e zenzero fresco (4 €)
- succhi di frutta tropicale e smoothies a base di verdure e frutta esotica (a partire da 5 €).

5. Management & Proprietà, Dipendenti e Collaboratori

Sarai il direttore generale, contabile, capo cuoco e barista? Se sì, come hai intenzione di fare tutto? Spiegare chi sta per fare che cosa, compresi i dipendenti e collaboratori. Questo parte è dove si raccontano agli investitori le ore e il numero di dipendenti che si intende assumere.

6. Analisi finanziaria, costi e ricavi

Ora la parte decisiva di un piano di attività di ristorazione. Quanto questo piano verrà a costare? Elencare la crescita prevista del vostro nuovo ristorante. Si dovrebbe includere un conto profitti e perdite. Questo è un buon momento per sottolineare ancora una volta tutti i grandi aspetti del tuo nuovo ristorante. Altre voci che si dovrebbe includere nel piano economico comprendono:

- **Analisi di Break Even: quando (dopo quanti pasti) si raggiunge l'equilibrio economico**

- **Flussi finanziari**

- Possibili rischi (quali sono e come si intende gestirli, cioè come cambiano le proiezioni)

L'analisi finanziaria è una sezione importante di un piano aziendale per un ristorante, poiché fornisce una panoramica dei costi e dei ricavi previsti per l'attività.

Di seguito è riportato un esempio di come potrebbe essere presentata un'analisi finanziaria per un ristorante:

1. Costi fissi mensili:

- Affitto del locale: 1.500 €
- Costo del personale: 4.000 €
- Fornitura di cibo e bevande: 3.000 €
- Energia elettrica, gas e acqua: 500 €
- Assicurazione: 100 €
- Altri costi (pulizie, materiale di consumo, ecc.): 500 €

Totale costi fissi mensili: 9.600 €

2. Costi variabili mensili:

- Prezzo medio per coperto: 25 €
- Numero di coperti al giorno: 50
- Numero di giorni di apertura al mese: 22

Totale ricavi mensili: 25 € x 50 coperti x 22 giorni = 22.500 €

3. Utile netto mensile:

- Ricavi mensili: 22.500 €
- Costi fissi mensili: -9.600 €

Utile netto mensile: 12.900 €

4. Utile netto annuo:

- Utile netto mensile: 12.900 €
- Numero di mesi all'anno: 12

Utile netto annuo: 12.900 € x 12 mesi = 154.800 €

L'analisi finanziaria mostra che il ristorante dovrebbe generare un utile netto di 154.800 € all'anno. È importante monitorare costantemente i costi e i ricavi per assicurarsi che l'attività sia redditizia.

Ecco una proiezione su 5 anni basata sull'analisi finanziaria presentata in precedenza:

- 1° anno: 154.800 €
- 2° anno: 159.840 €
- 3° anno: 164.972 €
- 4° anno: 170.197 €
- 5° anno: 175.514 €

La proiezione su 5 anni mostra un aumento delle entrate del 3% all'anno, che può essere dovuto a fattori come l'aumento del numero di coperti, l'aumento dei prezzi o l'espansione dell'attività.

Ecco una tabella con le proiezioni di costi, ricavi, flussi di cassa, utile o perdita, per 5 anni:

Anno	Costi fissi	Costi variabili	Ricavi	Flusso di cassa	Utile o perdita
1	9.600 €	22.500 €	22.500 €	12.900 €	154.800 €
2	9.864 €	23.075 €	23.075 €	13.211 €	159.840 €
3	10.134 €	23.665 €	23.665 €	13.531 €	164.972 €
4	10.408 €	24.270 €	24.270 €	13.862 €	170.197 €
5	10.686 €	24.890 €	24.890 €	14.204 €	175.514 €

proiezioni economiche business plan ristorante

DOWNLOAD >> [Business plan ristorante excel gratis](#) <<

www.business-plan.it/software-business-plan-excel.htm