

OGGETTO: PREDISPOSIZIONE BUSINESS PLAN E RICHIESTA FINANZIAMENTO.

PREMESSE

Il presente documento è composto di due sezioni.

La prima ha carattere qualitativo e contiene una descrizione generale del programma di investimento oggetto di Business Plan.

La seconda sezione ha carattere quantitativo ed economico finanziario ed espone le stampe dei prospetti contabili e assimilati.

PARTE QUALITATIVA

- BREVI CENNI SULLA SOCIETA'
- DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ SOCIALE
- LA STRUTTURA
- I PRODOTTI / SERVIZI
- LA CLIENTELA
- L'ORGANICO
- STRATEGIA E PREVISIONE DELLE LINEE DI SVILUPPO AZIENDALE
- PIANO DEGLI INVESTIMENTI E DEI RELATIVI COSTI

PARTE QUANTITATIVA

- IMPIEGHI E FONTI
- CONTO ECONOMICO
- ANALISI DEL PUNTO DI PAREGGIO

PARTE QUALITATIVA

BREVI CENNI SULLA SOCIETÀ

Il Ristorante xxxxxxxxxxxx, di prossima costituzione sotto forma di società o ditta individuale, sarà a conduzione familiare.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ SOCIALE

Il punto di partenza di questa idea imprenditoriale è stata la passione per la cucina come tradizione di famiglia: la capacità di saperci organizzare e rapportare con il pubblico unita alla voglia di trasformare una passione in lavoro quotidiano cercando di migliorare e ampliare le nostre conoscenze ci hanno convinto nell'intraprendere questa attività.

Inoltre la vantaggiosa posizione dei locali, prospicienti il castello di xxxxxxxxxxxxxxxx, e il forte richiamo alle tradizioni eno-gastronomiche tipiche zonali, potrà portare all'attività un pubblico eterogeneo, composto sia da turisti e visitatori occasionali che da residenti.

Si prevede un' apertura giornaliera del bar, data la prossimità con gli uffici del Comune, delle Poste e la presenza nelle immediate vicinanze di banche e scuole.

L' apertura del ristorante sarà, almeno inizialmente, soltanto serale.

La sala ristorante, suddivisa su due piani (al piano terra bar/ristorante, al primo piano solo ristorante) potrà ospitare fino a un massimo di 70 persone.

Puntando molto alla qualità delle materie prime ci riserveremo di fare una selezione molto accurata dei fornitori, testando personalmente i prodotti in modo di assicurarsi della loro genuinità e freschezza.

LA STRUTTURA

A xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, in un'area che comprende circa 160 metri quadrati di superficie coperta.

I PRODOTTI/SERVIZI

Offriremo una cucina genuina con piatti tipici, riproponendo antiche ricette e spaziando in tutto il territorio italiano, in quanto consideriamo la varietà una componente essenziale di differenziazione dalla concorrenza stereotipata.

Le portate del menù saranno tra di loro correlate.

Il locale vuole posizionarsi in una fascia media dove la qualità venga prima di tutto, servendo con porzioni giustamente dosate: aperitivi e antipasti, stuzzichini tra le portate, menù stagionali con primi piatti tradizionali e secondi piatti a base di carne e pesce, dolci e pane artigianali, vini prevalentemente locali e nazionali.

I prodotti verranno ricercati ed acquistati nelle zone tipiche di produzione, per fornire un servizio

che rispecchi le tradizioni.

LA CLIENTELA

I potenziali clienti sono per l'attività di bar i dipendenti Comunali, gli impiegati delle banche e i dipendenti delle adiacenti strutture scolastiche e i genitori degli alunni.

Per l'attività di ristorante le coppie le famiglie, coloro che intendono organizzare cene di lavoro, pranzi e ricevimenti per ogni occasione.

<i>Anni</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>
Fatturato in euro	232.000	241.000	250.000

L'ORGANICO

L'organico sarà composto prevalentemente dai membri della famiglia, con la presenza di un cuoco un aiuto cuoco e un numero di camerieri variabile a seconda dell'esigenza.

STRATEGIA E PREVISIONE DELLE LINEE DI SVILUPPO AZIENDALE

Il ristorante inizialmente prevede l'apertura serale con una capienza massima di 70 posti. Nella fase iniziale dell'attività si ipotizzano 25 giorni per dodici mesi, con la chiusura per il periodo estivo.

Con un'affluenza media di 30 persone al giorno che spenderanno mediamente 25 euro ciascuno, per un fatturato di 202.500,00 euro per il reparto ristorazione, mentre per il bar si ipotizza un fatturato di 30.000,00 euro.

Per il secondo e il terzo anno si ipotizza una maggior affluenza di persone sia come avventori del bar che del ristorante, pertanto il fatturato sarà in crescita sia per il secondo che per il terzo anno pur mantenendo gli stessi prezzi della prima annualità.

Il Management ritiene fondatamente di poter incrementare il volume d'affari già nel breve periodo, facendo leva sulla qualità e la differenziazione del servizio, rispetto agli altri operatori della zona, nonché sulla maturanda esperienza.

PIANO DEGLI INVESTIMENTI E DEI RELATIVI COSTI

Impianti ed infrastrutture

Abbattitore, Armadio frigorifero, tavolo lavorazione carni, lavamani, sterilizzatore di coltelli, forno

combiante, cappa aspirazione lavello con pedale, base rifrig. Due porte, Armadi, tavoli, Cucina a gas, forno, pensili, lavastoviglie, affettatrice, impastatrice., robot attrezzatura varia minuta.

Deposito

Scaffalatura, armadio frigorifero, congelatore

Spogliatoio e servizi

Armadi e attrezzatura varia

Sala ristorante

Tavoli, sedie , armadi, banco di appoggio, vetrine frigo,