

**BANDO A SOSTEGNO DI PROGRAMMI INTEGRATI SULLO SVILUPPO D'IMPRESA PRESENTATI DALLE
ASSOCIAZIONI TERRITORIALI DI CATEGORIA, DA LORO SOCIETÀ DI SERVIZI O DA ENTI DI
FORMAZIONE AD ESSE COLLEGATI**

Scheda Progetto

ALLEGATO 1 al modulo di domanda (anno 2022)

Nota metodologica per la compilazione

Le proposte progettuali devono essere sviluppate in modo sintetico ma completo, con particolare riferimento, ai fini dell'ammissione, agli elementi indicati all'articolo 11 del bando e, pertanto:

- coerenza interna, completezza e accuratezza del progetto, chiarezza degli obiettivi, coerenza con le finalità del presente bando, continuità delle iniziative indicate e articolazione temporale, follow-up ;
- ampiezza, adeguatezza ed estensione del percorso progettuale (metodologia, natura e pertinenza dei servizi offerti, coerenza con le capacità tecnico-organizzative e con l'esperienza del promotore e dei soggetti coinvolti nel progetto) e dei risultati attesi;
- estensione territoriale, intesa come grado di partecipazione di imprese provenienti dalle diverse aree della provincia o capacità di rappresentare nel progetto la filiera produttiva prescelta nella sua estensione territoriale.

AMBITI DI INTERVENTO DEL PROGETTO ¹

	1. Turismo ed attrattività, anche attraverso la valorizzazione delle produzioni locali e la tutela della legalità;
	2. Lavoro, sviluppo e rafforzamento, anche mediante azioni di sistema, della posizione competitiva sui mercati internazionali;
X	3. Consolidamento, sviluppo e riposizionamento aziendale (quali, a titolo di esempio: analisi e mercato, organizzazione e change management, pianificazione e controllo di gestione, trasmissione d'impresa);
	4. Giovani, sostegno alla imprenditorialità in tutte le sue declinazioni (quali, a titolo di esempio: orientamento e matching tra domanda e offerta, iniziative a supporto del sistema universitario, valorizzazione delle start up, diffusione della cultura d'impresa);
	5. Covid-19, politiche, progetti ed attività a sostegno delle imprese

TITOLO DEL PROGETTO

I PUBBLICI ESERCIZI OGGI: COME GESTIRE UN LOCALE DI SUCCESSO 2022

DESCRIZIONE DELL'INTERVENTO *(Descrivere sinteticamente il progetto, evidenziandone gli elementi coerenti con le finalità del bando)*

Un paese si è fermato e all'ombra dell'emergenza sanitaria causata dalla pandemia coronavirus, c'è un esercito di micro e piccole imprese che si è ritrovato in mezzo a mille difficoltà perché il blocco totale dell'economia ha visto fermarsi "la loro economia".

I pubblici esercizi (in particolare di bar e ristoranti) oltre ad essere un luogo di servizio, di convivialità, di confronto, lo sono anche di lavoro e di produzione di ricchezza. Il pubblico esercizio è un comparto decisivo della filiera agroalimentare e del turismo non soltanto per il contributo fornito alla creazione di valore ma anche per essere un mercato di sbocco rilevante per le produzioni agroalimentari nazionali e fattore decisivo per l'attrattività del Paese. L'impatto del Coronavirus non si è limitato a un calo dei ricavi e dei margini di profitto delle imprese, ma ad effetti negativi sulla struttura finanziaria. Quello che più preoccupa, infatti, è l'incertezza sul futuro. La situazione di difficoltà che hanno e stanno attraversando i pubblici esercizi oggi è, in parte, una conseguenza della recessione determinata dalle chiusure del covid negli anni passati.

Il 2020 ha lasciato cicatrici profonde nei bilanci delle aziende del settore.

Il progetto che si intende proporre parte da un ciclo di 3 webinar per i pubblici esercizi "Le 10 cose che un gestore

¹Barrare l'opzione che ricorre (art. 3 del bando)

di bar e ristorante deve sapere". Si tratta di approfondimenti su pubblicità dei prezzi, documenti da esporre, musica di sottofondo, gestione spazi esterni, HACCP, requisiti professionali, organizzazione dei processi operativi e tanto altro ancora. Si intende realizzare tre momenti nelle seguenti date: Giovedì 13 ottobre 2022 ore 15,30/16,30 docente Bruno Danesi: le linee guida; Giovedì 20 ottobre 2022 ore 15,30/16,30 docente Giacomo Pini: il futuro dei P.E.; Giovedì 27 ottobre 2022 ore 15,30/16,30 docente Luciano Sbraga.

Successivamente verranno proposti un ciclo di 5 seminari di approfondimento su come "Gestire un locale di successo".

Gli ambiti sono i seguenti:

DA DOVE SI COMINCIA?

- Che cosa significa fare impresa oggi in Italia
 - o Gli effetti della pandemia dal lato dei consumatori e delle imprese
 - o Che cosa è cambiato
- Quali sono i modelli di ristorazione e quali funzionano
 - o Partiamo dalle basi: cos'è un pubblico esercizio e quali diverse tipologie di ristorazione esistono, analizziamo i format indipendenti e a catena o I 5 fattori per un format vincente
 - o Specializzazione o ibridazione?
- I trend della ristorazione o I 3 macro fattori
 - o Prodotto e sapore: consapevolezza sugli ingredienti, gusto vs. salute, remix food, food pairing
 - o Trasformazione e servizio: attenzione all'ambiente, tecnologia o Location e ambientazione: esperienza, food delivery
- Q&A
 - o Presta attenzione ai requisiti: cosa serve per aprire?
 - o Scegli la natura giuridica: qual è la soluzione migliore per la mia società? o Finanza la tua impresa: come trovo le risorse per la mia attività?
 - o Pensa alla sicurezza: devo avere delle assicurazioni?

IL TUO BUSINESS È SOSTENIBILE

- Che cos'è un modello di business?
 - o Definizione e BMC
- Come costruirne uno se...
 - o Il locale è il frutto di una tua idea: differenza tra opportunità-invenzione- innovazione, percorso di sviluppo legato al ciclo dell'esperienza, pro e contro
 - o Vuoi aprire un locale in franchising: analisi della formula franchising, pro e contro
 - o Vuoi riposizionare un locale esistente: check list di cose da valutare, pro e contro
- I 5 elementi per un business plan vincente
 - o Definizione: cos'è e a cosa serve
 - o Cosa non può mancare: idea, potenziale di mercato, piano strategico, risorse umane, il piano finanziario
 - o Gli strumenti per arrivarci: business idea, USP, analisi di mercato e della concorrenza, SWOT analysis, marketing mix, piano di marketing, piano di comunicazione e promozione, sensitivity analysis, break-even point, organigramma - Q&A
 - o Trovare differenze: qual è la differenza tra business plane business model? o Sonda il terreno: quali informazioni dei competitor bisogna analizzare?
 - o Datti le giuste priorità: su cosa bisogna lavorare per riposizionare un locale esistente?
 - o Fissa i tuoi obiettivi: che cos'è la visione commerciale?
 - o Raggiungi i tuoi obiettivi: quanto ci metto a raggiungere il punto di pareggio?

COM'È STRUTTURATA L'OPERATIVITÀ

- La location
 - o Organizza il layout
 - o Progetta e arreda
 - o Allestisci la mise en place - Il servizio in sala
 - o Accogli il cliente o Vendi con il menu
 - o Utilizza la vendita suggerita
- Procedure e standard

- o Crea un manuale operativo
- o Esegui la grammatura delle ricette o Lavora sul mansionario
- Q&A
 - o Scegli la location e punta all'effetto wow
 - o Minimizza i costi: come è possibile ridurre gli sprechi in cucina?
 - o Gestisci gli acquisti: meglio un prodotto grezzo, semilavorato o pronto per il servizio?
 - o Massimizza le vendite: come stimo il prezzo delle voci in menu?

I CLIENTI SI RICORDANO DI TE?

- Brand identity
 - o Che cos'è e come si costruisce
- Materiali di comunicazione
 - o Visibilità esterna ed interna
- Storytelling 3.0
 - o Comunica con il cliente
 - o Costruisci una presenza online
- Q&A
 - o Vendi con l'in-store marketing: funziona davvero?
 - o Vendi a chi ha già comprato: come faccio a fidelizzare i clienti?
 - o Struttura la tua comunicazione: non so da dove partire per organizzare una strategia di promozione
 - o Fatti vedere: dove trovo le idee per creare contenuto da pubblicare online?

IL TUO BUSINESS È SOSTENIBILE

- Seleziona le risorse
 - o Definisci il tuo fabbisogno
 - o Cerca le persone adatte
 - o Inseriscile nell'organico
- Organizza il lavoro
 - o Il regolamento interno
 - o Il mansionario
 - o Il manuale operativo
- Crea il dream team
 - o Motiva il tuo staff
 - o Raggiungete il successo insieme
- Q&A
 - o Analizza le competenze: meglio trasversali o verticali?
 - o Trova le differenze: che differenza c'è tra team e staff?
 - o Risolvi i conflitti: come faccio a riportare il personale in equilibrio?
 - o Crea il giusto mindset: come faccio a essere una buona guida?

FILIERA DI RIFERIMENTO

Il comparto dei pubblici esercizi comprende una molteplicità di operatori: bar e ristoranti in primis ma anche altre attività legate al consumo sono uno dei settori trainanti dell'economia territoriale. In provincia di Ravenna i ristoranti e le attività di ristorazione mobile sono oltre 1.600. I bar e altri esercizi simili senza cucina sono in provincia di Ravenna circa 1.200 unità.

SITUAZIONE DI PARTENZA

Le attività hanno necessità di migliorarsi costantemente, per incontrare i gusti di un pubblico che negli ultimi anni è decisamente cambiato. In particolare bar e ristoranti sono le attività che maggiormente risentono di questi cambiamenti. Capire e comprendere quelli che sono i nuovi modelli di ristorazione e soprattutto selezionare quelli che funzionano su un determinato territorio è la base di partenza per costruire un format vincente. La prima domanda è infatti: Da dove si comincia?

OBIETTIVI DEL PROGETTO

Il progetto si pone l'obiettivo di fornire agli operatori del settore nozioni, competenze e strumenti utili per gestire un locale di successo, raggiungendo nuovi obiettivi imprenditoriali, tenendo conto del territorio di riferimento e delle potenzialità dell'impresa.

ATTIVITÀ PREVISTE

Nella prima fase organizzazione di un ciclo di 3 webinar "le 10 cose che un gestore di bar e ristorante deve sapere".
Nella seconda fase organizzazione di 5 seminari in presenza (se le condizioni lo consentiranno) così strutturati:

1. Da dove si comincia?
2. Il tuo business è sostenibile?
3. Com'è strutturata l'operatività?
4. I clienti si ricordano di te?
5. Gestisci un team o uno staff?

TEMPI DI SVOLGIMENTO (ANNO 2022)

I 3 webinar verranno svolti ad ottobre 2022

I 5 seminari da novembre 2022

IMPRESSE COINVOLTE DIRETTAMENTE (elencare le denominazioni, se note o tipologia)

Direttamente saranno coinvolti i titolari dei pubblici esercizi, bar e ristoranti delle diverse località della provincia di Ravenna. Attraverso una campagna promozionale mirata si intendono raggiungere circa 2.800 imprese del territorio.

IMPRESSE COINVOLTE INDIRETTAMENTE (elencare le denominazioni, se note, o tipologia)

Attraverso i servizi televisivi e le promozioni social l'obiettivo è di coinvolgere il maggior numero possibile di imprese, non solo del settore della ristorazione, ma anche ditte fornitrici di beni e servizi.

IMPRESSE BENEFICIARIE DIRETTE (elencare le denominazioni)

Nel progetto verranno coinvolte principalmente le attività di bar e ristoranti

TERRITORI COINVOLTI (specificare se l'iniziativa si svolge in provincia o fuori, indicando le province coinvolte)

L'iniziativa avrà un impatto principalmente sul territorio provinciale, sia dell'entroterra che del litorale. Non si escludono però anche interventi di aziende extraprovinciali, proprio per l'ampio ventaglio di argomenti che verranno trattati nel corso degli incontri.

RISULTATI ATTESI

L'obiettivo è fornire strumenti per un percorso di sviluppo dell'attività ma anche per poter riposizionare l'attività esistente, valutando pro e contro. Infatti, verranno forniti anche elementi sull'andamento del settore e sulle nuove dinamiche potenziali del mercato.

INDICATORI DI EFFICACIA (descrivere quali indici verranno utilizzati per misurare l'efficacia delle azioni)

Registrazione dei partecipanti e di tutti coloro che richiederanno i materiali che verranno appositamente redatti per i momenti di incontro.

INDICATORI DI IMPATTO (descrivere le ricadute sul territorio provinciale e sul sistema delle imprese)

L'organizzazione del lavoro, la motivazione dello staff, la comunicazione con il cliente, la visione commerciale sono indicatori importanti per comprendere appieno se l'azienda ha un modello vincente per raggiungere il successo oppure se è necessario apportare cambiamenti all'attività o al modello di business.

SVILUPPI FUTURI (descrivere eventuali attività di sviluppo e/o consolidamento degli obiettivi)

Fornire ulteriori strumenti alle aziende del settore dei pubblici esercizi è un obiettivo fondamentale per capire cosa significa fare impresa oggi in Italia, quali sono i modelli di ristorazione e quali funzionano e quali sono i fattori per un format vincente.

La comprensione dei trend della ristorazione diventa sempre più importante e determinante per stare sul mercato in un settore che cambia velocemente, anche con comparazioni con gli scenari esteri.

Data

01/08/2022

Firma *

Mauro Mambelli

* Il presente documento ALLEGATO 1, **in formato PDF, con sottoscrizione digitale del legale rappresentante dell'associazione/società di servizi/ente di formazione richiedente**, dovrà essere inviato in allegato al modello di domanda anno 2021 esclusivamente utilizzando la pratica telematica presente sulla piattaforma Webtelemaco di infocamere (<http://webtelemaco.infocamere.it/> - Servizi e-gov).

L'informativa sulla privacy di cui agli artt. 13 e 14 del Regolamento (UE) 2016/679 è disponibile all'art. 15 del bando nonchè all'indirizzo <https://www.ra.camcom.gov.it/privacy>