



BUSINESS PLAN

Progetto Italian Bar

Dr. Alexander Sintini

www.redazionebusinessplan.it



DESCRIZIONE **DELL'OBIETTIVO**

L'obiettivo del seguente business plan è quello di presentare l'idea imprenditoriale sottesa alla richiesta di finanziamento per l'attivazione di una caffetteria italiana a Lisbona, che possa anche operare come cocktail bar nelle ore notturne. Intercettando quindi una clientela ampia; che inizia con la colazione della mattina, prosegue con un'offerta gustosa e rapida per pranzo, per terminare con il servizio di aperitivo e cocktail bar notturno. Tutto rigorosamente italiano: dalla cornetteria ai caffè, dalle proposte gastronomiche tipiche della penisola italiana, fino ai drink proposti. Tutto prodotto in casa. Un piccolo caffè che sappia accompagnare la vita del quartiere proponendo specialità semplici del nostro Paese. Che possa incarnare il concetto di "bar italiano" sia per la clientela nazionale che internazionale. La location prescelta per aprire questa attività è ubicata in Rua dos Remedios 89, via di passaggio fondamentale dello splendido e turistico quartiere Alfama.



DESCRIZIONE DEL BUSINESS

Il nostro “Bar italiano” aprirà alle 7 di mattina e chiuderà alle 1.30 – 2.00 di notte con la conseguente turnazione dei soci lavoratori per coprire l'intero arco della giornata. Questa “piccola bottega artigianale” sarà in grado di produrre quotidianamente in proprio, all'interno del locale, tutti i prodotti freschi tipicamente italiani serviti ai clienti. Questo grazie alla pluriennale esperienza dei soci nei settori della pasticceria artigianale e della gastronomia italiana; competenze forti che si aggiungono all'esperienza di barman maturata in Italia. L'idea è quindi quella di unire queste competenze specialistiche in un unico luogo, che possa presentare a Lisbona, un bar italiano di massima eccellenza in grado di elaborare dalle materie prime quei prodotti che tanto successo hanno riscosso nel mondo e che sono riconosciuti internazionalmente.

Le linee di produzione del nostro piccolo laboratorio si occuperanno quindi dei seguenti segmenti di servizio:

- Colazione - Pausa Pranzo
- Aperitivo - Cena con Finger Food
- Cocktail Bar

Per tutto l'orario di apertura la nostra attività opererà da bar puro, ed in base all'orario della giornata saprà affiancare a questa attività primaria delle specialità proprie che sappiano arricchire, caratterizzare e attirare cittadini e turisti lungo tutta la giornata. Sempre con specialità italiane semplici ma efficaci. La qualità distintiva di un bar italiano, ovunque nel mondo, è la qualità del caffè realizzato; ossia dell'espresso italiano. Fiore all'occhiello di un Paese intero. Prodotto riconosciuto e ricercato in tutto il mondo per il suo sapore forte e deciso. Una qualità distintiva su cui deve poggiare assolutamente la nostra attività. Attraverso un caffè fatto a mestiere si possono poi proporre chiaramente tutte quelle varianti che hanno di base questa materia prima, ossia i Capuccini, i lattini macchiati, i caffè lattini ed i caffè macchiati nelle diverse realizzazioni. Il ruolo della caffetteria in un bar è predominante, e determina per una percentuale importante la fama ed il successo di un bar.

Noi utilizzeremo solo caffè italiano. Per far capire la qualità che vogliamo implementare nel nostro locale.



AREE DI AFFARI

Dividendo la giornata lavorativa nei periodi di consumo considerati, i prodotti italiani che andremo a realizzare, fermo restando la funzione della caffetteria che ripetiamo essere portante tutto il giorno sono i seguenti:

Colazione:

- Brioche e cornetti italiani
- Ciambellone
- Crostate con la marmellata
- Crostate con la Nutella
- Torta di Mele

Tutti i prodotti di pasticceria sono realizzati interamente da noi con materia di prima qualità. Tutta la pasticceria fresca è realizzata nel nostro bar giornalmente per offrire la qualità tipica del nostro Paese. Le sue bontà artigianali. Nonostante l'ampia conoscenza ed esperienza maturata nell'ambito di quest'arte, abbiamo pensato, per rispettare quella che è l'estrazione popolare del quartiere in cui ci andremo ad inserire e come scelta personale, nel dare un'anima chiara al nostro bar: offrendo i prodotti più tipici, popolari e classici della nostra cultura in questo ambito. Tralasciando le soluzioni più evolute. Vogliamo offrire prodotti veraci, semplici, economici, facili a farsi amare dal pubblico di qualsiasi estrazione sociale ed estremamente diffusi in Italia in ogni ambito. Vogliamo rappresentare quelli che sono i gusti popolari della nostra cucina. Quella pasticceria che si fa in casa con amore, alla portata di tutti, accessibile a tutti che sa unire bontà e sostanza con semplicità. Attraverso la competenza maturata nell'ambito delle pasticceria, possiamo creare un prodotto che si possa far apprezzare e ricordare. La colazione che vogliamo offrire a Lisbona è quindi quella che si può trovare in ogni quartiere operaio d'Italia; la colazione Italiana di tutti i giorni, quella della gente che lavora. Fatta di prodotti semplici ma estremamente gustosi, nutrienti e fatti in casa.

Pranzo:

Il nostro bar italiano, non è un ristorante, ma deve saper offrire delle soluzioni anche per un pasto veloce e gustoso, da consumarsi all'interno del locale o da asporto. Una soluzione che possa mettere d'accordo tutti ed essere apprezzata e capita dalla popolazione locale. In Italia tale funzione è svolta solitamente da panini o pizze farcite con insaccati italiani, ma non avendo a disposizione né un forno tradizionale, né uno spazio per poterlo implementare, né l'accesso alle materie prime che servono come farciture dei panini, e volendo lavorare solo il fresco, abbiamo pensato di proporre dei piatti le cui materie prime siano reperibili nel corso di tutto l'anno in Portogallo. La soluzione per offrire un pasto veloce, rapido a realizzarsi, ma in cui sia rispettata pienamente la tradizione italiana è quella della pasta fredda. Il Portogallo, patria di mare come lo è l'Italia, gode di un clima mediterraneo che ben si accosta a questa tipologia di pietanza che ormai è entrata nei classici estivi della cucina italiana. Durante l'estate, non si ha voglia di mangiare cibo troppo caldo o troppo condito, né si vuole passare troppo tempo di fronte al fuoco dei fornelli per cucinare. Per tutto il periodo estivo la nostra cultura gastronomica ha sviluppato una pietanza che non può mancare nelle tavole di casa, come nelle più rinomate occasioni mondane: la pasta fredda. La pasta fredda viene cotta, condita a crudo o con soluzioni più elaborate e poi messa in frigo per farla raffreddare ed essere servita fredda. Risultando fresca e appetitosa. Le tipologie di condimenti che si possono creare con la pasta fredda sono i più vari e dipendono solo dalla creatività e dalla disponibilità delle materie prime. Un piatto che sa mantenere in maniera inalterata tutto il gusto della pasta italiana, tanto apprezzata nel mondo, ma facendola gustare in una veste nuova, fresca ed estremamente light e digeribile. Il nostro bar per la pausa pranzo dunque servirà giornalmente 4 diverse tipologie di paste fredde che possono essere consumate all'interno del nostro locale, da asporto o camminando. Ci vogliamo specializzare in questa soluzione che perfettamente si accosta allo stile di consumo portoghese. Tali piatti possono essere portati in spiaggia ed essere consumati velocemente come pasto unico e sostanzioso rispettando quella che è la tradizione mediterranea nei suoi principali componenti. Oltre alla pasta fredda, secondo il medesimo procedimento si può preparare anche il riso freddo. Queste sono solo alcune delle varianti che si possono proporre durante l'anno e che saranno integrate mano a mano, con quelli che sono i gusti e le preferenze locali. Cercando di andare a integrare sempre di più il gusto italiano con quello portoghese.

- Pasta fredda con fagiolini tonno e pomodorini
- Pasta fredda con zucchine pomodori e philadelphia
- Pasta fredda speck e noci
- Riso Freddo gamberetti e zucchine
- Insalata di riso salmone e pomodori
- Pasta fredda rucola e pomodorini

- Riso Freddo salmone e olive verdi
- Riso Freddo prosciutto e carciofi di stagione
- Pasta fredda alla siciliana
- Pasta Fredda melanzane e provola
- Pasta Fredda gamberi zucchine e stracchino
- Pasta fredda tonno e pomodori e olive
- Pasta fredda tonno pomodorini e provola
- Pasta fredda Tonno e Olive
- Pasta fredda ricotta e fagiolini

Aperitivo:

Durante l'aperitivo si potranno gustare cocktail e drink italiani ed internazionali sapientemente mixati dalla nostra barman. Tutti i cocktail saranno accompagnati da assaggi preparati sul momento, rustici, salatini e le rimanenze della pasta fredda del pranzo. Questi dovranno semplicemente incuriosire e fare provare la nostra cucina agli avventori. La funzione dell'aperitivo è quello non solo di servire cocktail professionali, ma anche di far provare la piccola cucina del posto attraverso piccoli assaggi vari. Anche perché il nostro piatto portante per la serata sarà un altro.

Sera:

Non essendo il nostro un ristorante, non ci sarà mai nessuna cena al nostro bar italiano. Possiamo invece offrire per le ore serali e fino a tarda notte una specialità italiana che ben si accosta allo spirito di mare portoghese. Il fritto di calamari. Tutta la sera, e sarà anche fatto assaggiare durante l'aperitivo, si potrà avere un fritto di calamari o gamberi al cartoccio da mangiare camminando per le vie della città. Una specialità che nel Sud Italia, e non solo, è un vero e proprio culto amato da tutte le età, bambini compresi. Specialità che se fatta a mestiere, è in grado di regalare gioie infinite anche ai palati più delicati e esigenti. Sfruttando quindi le risorse locali, come il piccolo pescato, i calamari o i gamberi, si possono dar vita a fritti, in olio di semi di arachidi, in grado di incontrare il gusto di tutti portando una tradizione intramontabile del nostro Paese qui. Utilizzando il pesce fresco di zona. Dovendo avere a disposizione anche un dessert che possa soddisfare la voglia di dolce dei nostri clienti, durante il momento dell'aperitivo o della sera, avremo a disposizione, preparato sempre da noi artigianalmente, il dolce italiano più conosciuto e apprezzato al mondo: ossia il tiramisù. Che necessita di caffè espresso di alta qualità per essere realizzato e che noi abbiamo in abbondanza gestendo un bar italiano. La fama del tiramisù è trasversale.

Noi vogliamo portare a Lisbona il miglior tiramisù della città.

Questi sono gli assi portanti della nostra offerta. La nostra strategia di marketing prevede quindi di concentrare gli sforzi per promuovere in ogni momento della giornata, un preciso piatto forte italiano:

Riassumendo gli assi portanti della nostra offerta:

Tutte le Ore: Caffè espresso e Cappuccini.

Colazione: Cornetti e pasticceria italiana

Pranzo: Pasta fredda

Aperitivo: Cocktail Nazionali e internazionali

Sera: Fritto di Calamari – Tiramisù.



ANALISI DEL PRODOTTO DI MERCATO

Il Portogallo è il Paese verso cui è più cresciuto il numero di italiani che si cancellano dall'anagrafe dei residenti (Aire) per trasferirsi all'estero. E in generale il trend, non accenna a diminuire. I dati del ministero dell'interno italiano, mostrano che al 31 dicembre 2017 i nostri connazionali diventati cittadini del mondo sono più di 5 milioni, in crescita rispetto alla precedente rilevazione (+2,85%). Un dato complessivo che se confrontato con gli altri anni, quando il flusso verso l'estero era vicino al 4%, è in calo. Ma che pare comunque non fermarsi. In termini di crescita percentuale di trasferimenti rispetto al 2016, in testa c'è il Portogallo, oltre il 33% in più, seguito da Malta, Irlanda e Bulgaria, con incrementi tra il 20 e il 10%. Questo si deve senza dubbio alle politiche di agevolazioni fiscali che questo Paese ha saputo mettere in campo nei confronti dei pensionati, leva fondamentale, quella economica, per attrarre risorse umane e finanziarie. Ma l'aspetto forse più vitale, è quello che il Portogallo sa offrire ai pensionati e agli italiani, qualcosa che gli altri Paesi europei non possono offrire loro; un ambiente relazionale simile all'Italia di qualche decennio fa. Un Paese curato, socievole, popolare, con ritmi di vita umani, con relazioni vere fra le persone, con lo spirito della condivisione e della partecipazione. Un'Italia che ormai è andata persa e che a tutti manca, dove il sorriso viene prima del problema e dove ci si sente parte di una comunità cittadina. Il Portogallo, oltre al fatto di essere come l'Italia, terra di mare e di natura, ha mantenuto delle caratteristiche culturali che si sposano perfettamente con quello che un tempo era il nostro contesto sociale. E che oggi non lo è più. Il Portogallo, in molti aspetti, è un luogo che ricorda il nostro modo di vivere passato, in un contesto climatico simile al Bel Paese. Senza dubbio, oltre alla Grecia, è il Paese europeo che maggiormente assomiglia climaticamente l'Italia; e per questo scelto.

La comunità di italiani residenti in Portogallo è oggi stimata in circa 12000 persone. Un numero che incrementa costantemente negli anni specie nelle fasce di età avanzate. Sicuramente non una comunità grande e affermata, come quella inglese e francese, ma proprio per questo ha ampi margini di sviluppo. C'è solo una cosa al mondo a cui un italiano, ovunque vada nel mondo, non può rinunciare per lungo tempo. Un buon caffè espresso. Un sapore quotidiano di casa a cui non si riesce a rinunciare. Gli italiani sono dipendenti anche affettivamente dall'espresso. Aprire una caffetteria italiana significa creare un nuovo spazio di ritrovo per i nostri connazionali, portando loro un po' di Italia in Portogallo. Allo stesso tempo è possibile servire il flusso turistico con alcune delle specialità italiane, dato che molti dei prodotti che offriamo come il caffè, il cappuccino e il tiramisù, sono ampiamente apprezzati e ricercati in tutto il mondo.



IL PROFILO DEL PRODOTTO

In Italia si consumano 5,9 kg di caffè all'anno pro capite. Mentre nei Paesi del Nord si arriva a 12 kg ciascuno per Paesi come Finlandia, Norvegia e Islanda che si attesta a 8 kg. In Portogallo c'è un ottimo consumo di caffè tradizionale. Nonostante l'espresso sia il caffè italiano per eccellenza, questi dati di consumo sono tali, poiché mentre l'espresso italiano contiene 7 grammi di caffè macinato ed è molto corto e ristretto, il caffè necessario per preparare un caffè lungo come quello che si beve nel Nord Europa e America è decisamente di più. Il caffè espresso però si distingue nettamente da tutti gli altri caffè e ha generato negli anni una vera e propria cultura di consumo. La stessa che vogliamo portare nel nostro bar italiano a Lisbona. Dando quindi a tutti i turisti che la visitano, o che scendono dalle navi da crociera, o agli italiani residenti nella Capitale, la possibilità di poter consumare un espresso fatto a regola d'arte.



IL TREND E LE PREVISIONI

Il caffè nel mondo ha conquistato un sorprendente primato. Si tratta del prodotto più commercializzato, secondo soltanto al petrolio. Basta questo dato per rendersi conto di quanto sia diffuso il consumo di caffè in Italia e nel resto del mondo. A ogni latitudine, questa gustosa bevanda conquista estimatori e degustatori che in essa cercano conforto e piacere in vari momenti della giornata. Una tazza di caffè è l'occasione giusta per ritagliarsi un momento di pausa da condividere con un amico, un collega o una persona cara. Fra queste innumerevoli qualità, l'Espresso italiano ha un posto d'onore per riconoscibilità e fama. Il consumo di caffè in Italia è molto diffuso e solo il 3% degli italiani non ha l'abitudine di consumare questa bevanda. Si tratta di un'abitudine irrinunciabile che implica il consumo di almeno due tazzine al giorno. Una tendenza che tuttavia non viene mantenuta all'estero: gli italiani non rinunciano al caffè quando sono in casa, ma dimostrano di non gradire affatto il caffè preparato in Paesi diversi dal proprio. Almeno che non trovino un bar di fiducia che sappia fare un espresso degno di tale nome. La diffusione di quest'abitudine divenuta irrinunciabile è legata innanzitutto al gusto inconfondibile del caffè espresso, ma anche al conforto che questa bevanda offre nei momenti più difficili e stressanti. Il rapporto d'amore tra gli italiani e il caffè non conosce crisi, e sempre più Paesi si stanno aprendo al gusto dell'espresso anche grazie alla commercializzazione di cialde preconfezionate. Il gusto di un espresso macinato dai grani, non avrà mai eguali. Il nostro obiettivo è offrire questa specialità, nella città di Lisbona, in uno dei suoi quartieri più caratteristici e rappresentativi, come Alfama.



IL MERCATO E LA SEGMENTAZIONE DELLA DOMANDA

Il nostro bar italiano deve servire i seguenti segmenti di mercato:

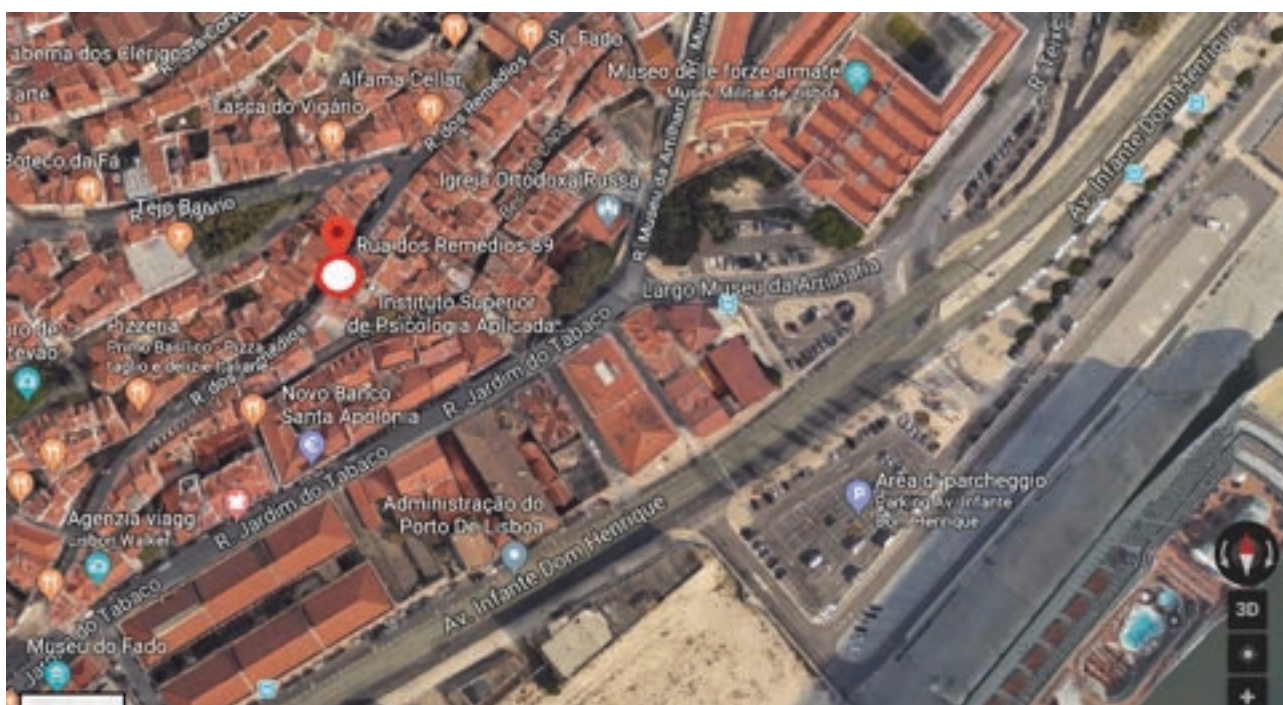
- Cittadini di Lisbona
- Comunità italiana a Lisbona
- Turisti italiani a Lisbona
- Turisti stranieri di Lisbona

Per ognuno di questi segmenti abbiamo un'offerta in grado di attrarli laddove il caffè ha sempre il suo aspetto portante per i clienti italiani, mentre le preparazioni artigianali, la pasta, la frittura di pesce e il tiramisù hanno un apprezzamento più ampio e aperto a tutti. Sono prodotti italiani ma così rinomati da essere immediatamente apprezzati da tutta la clientela portoghese e non.



STRATEGIE & POSIZIONAMENTO **COMPETITIVO**

La nostra strategia di marketing si fonda su due principi ben saldi, in cui crediamo per averli sperimentati nelle nostre precedenti esperienze lavorative. Il primo punto sono prodotti di assoluta qualità. Quindi materia prima ottima e realizzazione del servizio impeccabile. Essendo italiani non ci riesce difficile preparare la nostra offerta alla perfezione. Il secondo punto cruciale, su cui andremo a investire in maniera decisa, pur dovendo affrontare una spesa di start up alta, è quella della location del posto. Abbiamo infatti identificato il locale che fa esattamente al nostro caso in Rue dos Remedios 89, nel quartiere Alfama a Lisbona. Tappa obbligatoria per tutti i visitatori che passano per la città come turisti o che scendono dal vicino scalo navale durante il corso di una crociera.



L'Alfama è il più antico quartiere di Lisbona ed è un delizioso intreccio di viette che portano dall'estuario del Tejo su fino al castello. Racchiusi all'interno di questo antico quartiere, troviamo alcuni degli edifici storici più importanti di Lisbona, tra cui la Cattedrale Sé, il Castello di Lisbona, il Pantheon Nazionale, la Chiesa di Sant'Antonio ed il Museu do Fado. Un quartiere che ogni turista visita obbligatoriamente nel corso della sua permanenza in città e che viene ampiamente vissuto anche dalla cittadinanza.



CASA LIEGE TOFA



ANALISI DELLA CONCORRENZA

Nella nostra area, nel quartiere che abbiamo scelto, non sono presenti bar italiani. L'unico bar italiano a Lisbona è il caffè Garibaldi che si trova molto distante nella zona di Campo de Ourique. Sono esattamente 32 minuti di macchina e 4,3 km di distanza dal nostro bar. La presenza italiana a Lisbona si concentra più nell'area del centro e si occupa di ristorazione con 9 ristoranti attivi in città. Nessuno ad Alfama. Nella zona da noi prescelta esiste solo una pizzeria a taglio italiana, ed i bar sono tutti portoghesi, inglesi o irlandesi. Saremo dunque l'unico bar italiano della zona. Questo è un vantaggio competitivo eccellente in una zona comunque molto turistica a o predominanza inglese e irlandese. Inoltre con la nostra pasta fredda, tiramisù, calamari fritti e cocktail possiamo ritagliarci una buona reputazione nell'area di nostro interesse rappresentando una novità valida in un quartiere molto frequentato.



IL PIANO DI MARKETING

Inizialmente non abbiamo intenzione di fare grandi investimenti in marketing perché dobbiamo concentrare tutto il nostro sforzo economico nell'ottenere il negozio in quella posizione e nell'arredarlo e fornirlo di tutti gli strumenti di lavoro che ci servono per creare tutti i prodotti offerti da noi. In un ambiente dove c'è una comunità italiana chi riesce a fare un caffè espresso buono vince. Questo perché gli italiani veramente non possono vivere senza caffè. Fa parte delle loro necessità come l'aria. Inoltre, per ampliare il ventaglio di offerta, e quindi differenziarla, dato che siamo in un mercato completamente nuovo rispetto all'Italia, offriamo più prodotti per vedere quali sono quelli che vengono più apprezzati nell'immediato. Tutto quello che abbiamo pensato come offerta ha un appeal internazionale. La pasta è mangiata in tutto il mondo, come il tiramisù, il cappuccino è richiesto, il fritto di calamari si avvicina a quello che è il gusto portoghese. Insomma con più prodotti il rischio di impresa è minore, perché abbiamo il tempo di capire quale è l'offerta che fa presa più rapidamente fra i portoghesi o fra i turisti. Vedendo il feedback di mercato, possiamo organizzarci meglio. I primi tempi saranno molto duri lavorativamente parlando perché tutto dovrà essere sempre pronto ed alla perfezione. Ma dopo pochi mesi sapremo quali prodotti sono stati recepiti e apprezzati più velocemente dai clienti. Potremmo così decidere quale direzione intraprendere con più vigore. Essere i primi in un quartiere è un vantaggio che va difeso e onorato. Siamo certi della bontà della nostra offerta, della sua qualità che si può definire universale e siamo pronti ad effettuare questo importante investimento.



STRATEGIA DI PREZZO

Il nostro vuole essere un bar di riferimento per tutti, cittadini portoghesi, italiani e turisti. Per fare questo non applicheremo prezzi turistici pur essendo in una zona importante della città. Il caffè costerà 0.70 centesimi, un prezzo onesto dato che in Italia si paga 0.90 – 1.00. Il cappuccino costerà 0,90 euro. Un cartoccio di calamari fritti costerà 3.50 accompagnato da patatine. Vogliamo essere popolari e offrire un servizio quotidiano e di fiducia per la cittadinanza. Qualità di eccellenza ad un prezzo onesto. I prezzi del bar diurno saranno assolutamente nella media di mercato. Accessibili a chiunque. L'unico settore dove alzeremo leggermente i prezzi sarà per i cocktail notturni che saranno posizionati sui 10 euro di media. 2 euro sotto il prezzo che fanno i locali del centro e quelli inglesi. Questo perché il lavoro notturno è più stancante, rimanere aperti dalle 7 di mattina alle 2 di notte comprende un grande sacrificio e quindi ci sentiamo di fare un prezzo turistico solo per l'orario notturno. A parte questa precisa parentesi sugli alcolici, ci vogliamo inserire nel contesto commerciale in maniera educata dando un servizio che possa essere apprezzato da tutti e divenire un locale "del quartiere" più che un locale per turisti. Vogliamo lavorare con le persone che abitano nella nostra stessa realtà portare a loro un po' di Italia.



ANALISI SWOT



PUNTI DI FORZA

I punti di forza sono dati dalla grande esperienza che tutto il gruppo di soci ha maturato in Italia per quel che riguarda la pasticceria e la gastronomia. Portare questo insieme di competenze in un unico locale gli dona la forza di essere diverso dall'attuale offerta presente. Inoltre essere l'unico bar italiano nel quartiere Alfama ad offrire un portafoglio di servizi in grado di coprire ogni fase della giornata è senza dubbio qualcosa di nuovo e interessante da offrire ai cittadini e ai turisti. Il luogo strategico prescelto rappresenta una chiave di volta importante della nostra strategia ed è fondamentale per il successo dell'impresa.

FORZA DI DEBOLEZZA

I punti di debolezza sono dati dal fatto che essendo abituati al contesto italiano, non conosciamo perfettamente le dinamiche legate al gusto portoghese. Le nostre cucine si assomigliano specialmente per l'amore verso il pesce, ingredienti caratteristico delle due realtà. La nostra offerta spazia in maniera ampia e diversificata, cercando di ricalcare quei prodotti che a nostro avviso possono essere apprezzati maggiormente da tutti. Chiaramente sono idee nostre, competenze su cui siamo molto forti; ma finché non ci confrontiamo con il mercato reale di Alfama non possiamo sapere perfettamente quali abbinamenti e quali prodotti andranno meglio. Noi cerchiamo di portare il massimo e quello che a nostro avviso potrebbe andare bene in un contesto come questo.

OPPORTUNITÀ

Essere il primo bar italiano di Alfama è un vantaggio ma bisogna sapersi conquistare la fiducia della clientela giorno per giorno. La lontananza dell'unico altro concorrente è un'ottima prospettiva ma dobbiamo vincere la concorrenza interna di inglesi e irlandesi molto attiva nel quartiere sia sulle colazioni che sui cocktail. Dobbiamo riuscire a garantire una qualità elevata in tutta la nostra offerta ed avere la flessibilità di capire il mercato il prima possibile servendolo al meglio.

MINACCE

Per ora la comunità italiana è concentrata nel centro della città, fuori dalla nostra zona, ed è impegnata specialmente in pizzerie e ristoranti. Che chiaramente sono i punti forti del nostro Paese. Siccome hanno una storicità sul territorio superiore alla nostra, nulla vieterebbe loro un giorno di sconfinare nel quartiere Alfama con un'offerta incentrata sul bar italiano. Per ora la concorrenza non c'è, ma non è detto che non ci sia in futuro anche perché è un quadrante della città in rapido sviluppo per quel che riguarda le attività commerciali. Dobbiamo essere bravi nel ritagliarci da subito la fiducia dei clienti del luogo e anche a vincere quella della comunità italiana presente.

PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

ANNO	1° anno			
Valore della produzione	Quantita' giornaliera	Prezzo medio giornaliero	Ricavo Mensile	Ricavo Annuo
<i>Ricavi Caffetteria</i>	200,00	0,80	4.800,00	57.600,00
<i>Ricavi Bevande</i>	30,00	1,00	900,00	10.800,00
<i>Ricavi Colazione</i>	30,00	1,00	900,00	10.800,00
<i>Ricavi Pranzo</i>	30,00	4,00	3.600,00	43.200,00
<i>Ricavi Sera</i>	30,00	3,50	3.150,00	37.800,00
<i>Ricavi Cocktail</i>	30,00	10,00	9.000,00	108.000,00
<i>Ricavi dolci</i>	5,00	3,50	525,00	6.300,00
Totale			22.875,00	274.500,00

ANNO	1° anno			
Costi della produzione	Quantita' giornaliera	Costo medio giornaliero	Costo Mensile	Costo Annuo
Costi per acquisto materie prime			4.245,00	50.940,00
Costi Caffetteria	200,00	0,20	1.200,00	14.400,00
Costi Bevande	30,00	0,30	270,00	3.240,00
Costi Colazione	30,00	0,25	225,00	2.700,00
Costi Pranzo	30,00	0,65	585,00	7.020,00
Costi Sera	30,00	0,60	540,00	6.480,00
Costi Cocktail	30,00	1,50	1.350,00	16.200,00
Costi dolci	5,00	0,50	75,00	900,00
Costi per servizi				7.390,00
Utenze			120,00	1.440,00
Gas			95,83	1.150,00
Pubblicità			200,00	2.400,00
Assicurazione			200,00	2.400,00
Costi per il godimento di beni di terzi				5.640,00
Fitti passivi			470,00	5.640,00
Ammortamenti immateriali				6.490,00
Ammortamenti immateriali				6.490,00
Ammortamenti materiali				11.255,60
Ammortamenti materiali				11.255,60
Costi del personale				83.160,00
Salari e stipendi			4.800,00	67.200,00
Oneri sociali			1.140,00	15.960,00
Totale			-	164.875,60
Differenza tra valore e costi della produzione			-	109.624,40
Interessi finanziari				1.147,49
Interessi finanziamento 5 anni				1.147,49
Risultato prima delle imposte				108.476,91
IRC				16.271,54
Risultato di esercizio				92.205,37

ANNO	2° anno			
Valore della produzione	Quantita' giornaliera	Prezzo medio giornaliero	Ricavo Mensile	Ricavo Annuo
<i>Ricavi Caffetteria</i>	225,00	0,80	5.400,00	64.800,00
<i>Ricavi Bevande</i>	35,00	1,00	1.050,00	12.600,00
<i>Ricavi Colazione</i>	35,00	1,00	1.050,00	12.600,00
<i>Ricavi Pranzo</i>	35,00	4,00	4.200,00	50.400,00
<i>Ricavi Sera</i>	35,00	3,50	3.675,00	44.100,00
<i>Ricavi Cocktail</i>	35,00	10,00	10.500,00	126.000,00
<i>Ricavi dolci</i>	8,00	3,50	840,00	10.080,00
Totale			26.715,00	320.580,00

ANNO	2° anno			
Costi della produzione	Quantita' giornaliera	Costo medio giornaliero	Costo Mensile	Costo Annuo
Costi per acquisto materie prime			4.935,00	59.220,00
Costi Caffetteria	225,00	0,20	1.350,00	16.200,00
Costi Bevande	35,00	0,30	315,00	3.780,00
Costi Colazione	35,00	0,25	262,50	3.150,00
Costi Pranzo	35,00	0,65	682,50	8.190,00
Costi Sera	35,00	0,60	630,00	7.560,00
Costi Cocktail	35,00	1,50	1.575,00	18.900,00
Costi dolci	8,00	0,50	120,00	1.440,00
Costi per servizi				7.390,00
Utenze			120,00	1.440,00
Gas			95,83	1.150,00
Pubblicità			200,00	2.400,00
Assicurazione			200,00	2.400,00
Costi per il godimento di beni di terzi				5.640,00
Fitti passivi			470,00	5.640,00
Ammortamenti immateriali				6.140,00
Ammortamenti immateriali				6.140,00
Ammortamenti materiali				9.973,60
Ammortamenti materiali				9.973,60
Costi del personale				83.160,00
Salari e stipendi			4.800,00	67.200,00
Oneri sociali			1.140,00	15.960,00
Totale		-		171.523,60
Differenza tra valore e costi della produzione		-		149.056,40
Interessi finanziari				916,55
Interessi finanziamento 5 anni				916,55
Risultato prima delle imposte				148.139,85
IRC				22.220,98

PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

ANNO	3° anno				
	Valore della produzione	Quantita' giornaliera	Prezzo medio giornaliero	Ricavo Mensile	Ricavo Annuo
<i>Ricavi Caffetteria</i>		250,00	0,80	6.000,00	72.000,00
<i>Ricavi Bevande</i>		40,00	1,00	1.200,00	14.400,00
<i>Ricavi Colazione</i>		40,00	1,00	1.200,00	14.400,00
<i>Ricavi Pranzo</i>		40,00	4,00	4.800,00	57.600,00
<i>Ricavi Sera</i>		40,00	3,50	4.200,00	50.400,00
<i>Ricavi Cocktail</i>		40,00	10,00	12.000,00	144.000,00
<i>Ricavi dolci</i>		10,00	3,50	1.050,00	12.600,00
Totale				30.450,00	365.400,00

ANNO	3° anno				
	Costi della produzione	Quantita' giornaliera	Costo medio giornaliero	Costo Mensile	Costo Annuo
Costi per acquisto materie prime				5.610,00	67.320,00
Costi Caffetteria		250,00	0,20	1.500,00	18.000,00
Costi Bevande		40,00	0,30	360,00	4.320,00
Costi Colazione		40,00	0,25	300,00	3.600,00
Costi Pranzo		40,00	0,65	780,00	9.360,00
Costi Sera		40,00	0,60	720,00	8.640,00
Costi Cocktail		40,00	1,50	1.800,00	21.600,00
Costi dolci		10,00	0,50	150,00	1.800,00
Costi per servizi					7.390,00
Utenze				120,00	1.440,00
Gas				95,83	1.150,00
Pubblicità				200,00	2.400,00
Assicurazione				200,00	2.400,00
Costi per il godimento di beni di terzi					5.640,00
Fitti passivi				470,00	5.640,00
Ammortamenti immateriali					6.140,00
Ammortamenti immateriali					6.140,00
Ammortamenti materiali					9.973,60
Ammortamenti materiali					9.973,60
Costi del personale					83.160,00
Salari e stipendi				4.800,00	67.200,00
Oneri sociali				1.140,00	15.960,00
Totale				-	179.623,60
Differenza tra valore e costi della produzione				-	185.776,40
Interessi finanziari					673,80
Interessi finanziamento 5 anni					673,80
Risultato prima delle imposte					185.102,60
IRC					27.765,39
Risultato di esercizio					157.337,21

ANNO	4° anno			
Valore della produzione	Quantita' giornaliera	Prezzo medio giornaliero	Ricavo Mensile	Ricavo Annuo
<i>Ricavi Caffetteria</i>	275,00	0,80	6.600,00	79.200,00
<i>Ricavi Bevande</i>	45,00	1,00	1.350,00	16.200,00
<i>Ricavi Colazione</i>	45,00	1,00	1.350,00	16.200,00
<i>Ricavi Pranzo</i>	45,00	4,00	5.400,00	64.800,00
<i>Ricavi Sera</i>	45,00	3,50	4.725,00	56.700,00
<i>Ricavi Cocktail</i>	45,00	10,00	13.500,00	162.000,00
<i>Ricavi dolci</i>	12,00	3,50	1.260,00	15.120,00
Totale			34.185,00	410.220,00

ANNO	4° anno			
Costi della produzione	Quantita' giornaliera	Costo medio giornaliero	Costo Mensile	Costo Annuo
Costi per acquisto materie prime			6.285,00	75.420,00
Costi Caffetteria	275,00	0,20	1.650,00	19.800,00
Costi Bevande	45,00	0,30	405,00	4.860,00
Costi Colazione	45,00	0,25	337,50	4.050,00
Costi Pranzo	45,00	0,65	877,50	10.530,00
Costi Sera	45,00	0,60	810,00	9.720,00
Costi Cocktail	45,00	1,50	2.025,00	24.300,00
Costi dolci	12,00	0,50	180,00	2.160,00
Costi per servizi				7.390,00
Utenze			120,00	1.440,00
Gas			95,83	1.150,00
Pubblicità			200,00	2.400,00
Assicurazione			200,00	2.400,00
Costi per il godimento di beni di terzi				5.640,00
Fitti passivi			470,00	5.640,00
Ammortamenti immateriali				6.140,00
Ammortamenti immateriali				6.140,00
Ammortamenti materiali				9.973,60
Ammortamenti materiali				9.973,60
Costi del personale				83.160,00
Salari e stipendi			4.800,00	67.200,00
Oneri sociali			1.140,00	15.960,00
Totale		-		187.723,60
Differenza tra valore e costi della produzione		-		222.496,40
Interessi finanziari				418,62
Interessi finanziamento 5 anni				418,62
Risultato prima delle imposte				222.077,78
IRC				33.311,67
Risultato di esercizio				188.766,11

PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

ANNO	5° anno			
	Valore della produzione	Quantita' giornaliera	Prezzo medio giornaliero	Ricavo Mensile
<i>Ricavi Caffetteria</i>	300,00	0,80	7.200,00	86.400,00
<i>Ricavi Bevande</i>	50,00	1,00	1.500,00	18.000,00
<i>Ricavi Colazione</i>	50,00	1,00	1.500,00	18.000,00
<i>Ricavi Pranzo</i>	50,00	4,00	6.000,00	72.000,00
<i>Ricavi Sera</i>	50,00	3,50	5.250,00	63.000,00
<i>Ricavi Cocktail</i>	50,00	10,00	15.000,00	180.000,00
<i>Ricavi dolci</i>	15,00	3,50	1.575,00	18.900,00
Totale			38.025,00	456.300,00

ANNO	5° anno			
	Costi della produzione	Quantita' giornaliera	Costo medio giornaliero	Costo Mensile
Costi per acquisto materie prime			6.975,00	83.700,00
Costi Caffetteria	300,00	0,20	1.800,00	21.600,00
Costi Bevande	50,00	0,30	450,00	5.400,00
Costi Colazione	50,00	0,25	375,00	4.500,00
Costi Pranzo	50,00	0,65	975,00	11.700,00
Costi Sera	50,00	0,60	900,00	10.800,00
Costi Cocktail	50,00	1,50	2.250,00	27.000,00
Costi dolci	15,00	0,50	225,00	2.700,00
Costi per servizi				7.390,00
Utenze			120,00	1.440,00
Gas			95,83	1.150,00
Pubblicità			200,00	2.400,00
Assicurazione			200,00	2.400,00
Costi per il godimento di beni di terzi				5.640,00
Fitti passivi			470,00	5.640,00
Ammortamenti immateriali				6.140,00
Ammortamenti immateriali				6.140,00
Ammortamenti materiali				9.973,60
Ammortamenti materiali				9.973,60
Costi del personale				83.160,00
Salari e stipendi			4.800,00	67.200,00
Oneri sociali			1.140,00	15.960,00
Totale			-	196.003,60
Differenza tra valore e costi della produzione			-	260.296,40
Interessi finanziari				150,39
Interessi finanziamento 5 anni				150,39
Risultato prima delle imposte				260.146,01
IRC				39.021,90
Risultato di esercizio				221.124,11

Finanziamento	25.000,00
Soci	58.000,00
Totale	83.000,00
Investimento	- 82.200,00

	1° anno	2° anno	3° anno	4° anno	5° anno	
Cash flow iniziale	-	82.200,00	44.022,51	208.275,96	409.492,16	647.683,54
Ricavi		274.500,00	320.580,00	365.400,00	410.220,00	456.300,00
Costi fissi	-	96.190,00	-	96.190,00	-	96.190,00
Costi variabili	-	50.940,00	-	59.220,00	-	83.700,00
Oneri finanziari	-	1.147,49	-	916,55	-	150,39
Cash Flow finale		44.022,51	208.275,96	409.492,16	647.683,54	923.943,15

Descrizione Ammortamenti

Ammortamenti immateriali

Spese costituzione	€	350,00
Spese installazione	€	30.700,00
Totale	€	31.050,00

1 anno	2 anno	3 anno	4 anno	5 anno	
€	350,00				
€	6.140,00	€	6.140,00	€	6.140,00
€	6.490,00	€	6.140,00	€	6.140,00

Ammortamenti materiali

Banco Frigo	€	4.170,00
Lampade	€	1.800,00
Granitore	€	994,00
Friggitrice	€	990,00
Macchina ghiaccio	€	900,00
Frullatore	€	270,00
Lavabicchieri	€	840,00
Cocktail glasses	€	970,00
Congelatore	€	1.100,00
Cucina Induzione	€	4.200,00
Affettatrice	€	1.100,00
Cuocipasta	€	512,00
Microonde	€	774,00
Cocktail station	€	1.230,00
Cassa	€	980,00
Cappa	€	1.100,00
Lavastoviglie	€	1.957,00
Macchina caffè	€	3.363,00
Macina Caffè	€	500,00
Mobili e Arredi	€	23.400,00
Totale	€	51.150,00

1 anno	2 anno	3 anno	4 anno	5 anno	
€	834,00	€	834,00	€	834,00
€	360,00	€	360,00	€	360,00
€	198,80	€	198,80	€	198,80
€	198,00	€	198,00	€	198,00
€	180,00	€	180,00	€	180,00
€	270,00				
€	168,00	€	168,00	€	168,00
€	194,00	€	194,00	€	194,00
€	220,00	€	220,00	€	220,00
€	840,00	€	840,00	€	840,00
€	220,00	€	220,00	€	220,00
€	512,00				
€	154,80	€	154,80	€	154,80
€	246,00	€	246,00	€	246,00
€	196,00	€	196,00	€	196,00
€	220,00	€	220,00	€	220,00
€	391,40	€	391,40	€	391,40
€	672,60	€	672,60	€	672,60
€	500,00				
€	4.680,00	€	4.680,00	€	4.680,00
€	11.255,60	€	9.973,60	€	9.973,60

1 anno	2 anno	3 anno	4 anno	5 anno	
€	350,00				
€	6.140,00	€	6.140,00	€	6.140,00
€	6.490,00	€	6.140,00	€	6.140,00

1 anno	2 anno	3 anno	4 anno	5 anno	
€	834,00	€	834,00	€	834,00
€	360,00	€	360,00	€	360,00
€	198,80	€	198,80	€	198,80
€	198,00	€	198,00	€	198,00
€	180,00	€	180,00	€	180,00
€	270,00				
€	168,00	€	168,00	€	168,00
€	194,00	€	194,00	€	194,00
€	220,00	€	220,00	€	220,00
€	840,00	€	840,00	€	840,00
€	220,00	€	220,00	€	220,00
€	512,00				
€	154,80	€	154,80	€	154,80
€	246,00	€	246,00	€	246,00
€	196,00	€	196,00	€	196,00
€	220,00	€	220,00	€	220,00
€	391,40	€	391,40	€	391,40
€	672,60	€	672,60	€	672,60
€	500,00				
€	4.680,00	€	4.680,00	€	4.680,00
€	11.255,60	€	9.973,60	€	9.973,60

PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

25.000,00	Capitale
5,00	interesse annuale
5,00	Numero anni durata mutuo
0,00	Pagamento rata posticipata = 0, anticipata = 1
12,00	Numero rate in un anno
471,78	Risultato Importo Rata Mensile

Interessi		Capitale	
Anno 1	1.147,49	Anno 1	4.513,88
Anno 2	916,55	Anno 2	4.744,82
Anno 3	673,80	Anno 3	4.987,57
Anno 4	418,62	Anno 4	5.242,75
Anno 5	150,39	Anno 5	5.510,98

Numero rata	Capitale	Interessi	Totale	Capitale residuo	Calcolo interessi periodo	Prova interesse giusto	
1	367,61	104,17	471,78	25.000,00	104,17	0,00	1° anno
2	369,15	102,63	471,78	24.632,39	102,63	0,00	1° anno
3	370,68	101,10	471,78	24.263,24	101,10	0,00	1° anno
4	372,23	99,55	471,78	23.892,56	99,55	0,00	1° anno
5	373,78	98,00	471,78	23.520,33	98,00	0,00	1° anno
6	375,34	96,44	471,78	23.146,55	96,44	0,00	1° anno
7	376,90	94,88	471,78	22.771,21	94,88	0,00	1° anno
8	378,47	93,31	471,78	22.394,31	93,31	0,00	1° anno
9	380,05	91,73	471,78	22.015,84	91,73	0,00	1° anno
10	381,63	90,15	471,78	21.635,79	90,15	0,00	1° anno
11	383,22	88,56	471,78	21.254,16	88,56	0,00	1° anno
12	384,82	86,96	471,78	20.870,94	86,96	0,00	1° anno
13	386,42	85,36	471,78	20.486,12	85,36	0,00	2° anno
14	388,03	83,75	471,78	20.099,70	83,75	0,00	2° anno
15	389,65	82,13	471,78	19.711,66	82,13	0,00	2° anno
16	391,27	80,51	471,78	19.322,02	80,51	0,00	2° anno
17	392,90	78,88	471,78	18.930,74	78,88	0,00	2° anno
18	394,54	77,24	471,78	18.537,84	77,24	0,00	2° anno
19	396,18	75,60	471,78	18.143,30	75,60	0,00	2° anno
20	397,83	73,95	471,78	17.747,12	73,95	0,00	2° anno
21	399,49	72,29	471,78	17.349,28	72,29	0,00	2° anno
22	401,16	70,62	471,78	16.949,79	70,62	0,00	2° anno
23	402,83	68,95	471,78	16.548,63	68,95	0,00	2° anno
24	404,51	67,27	471,78	16.145,81	67,27	0,00	2° anno
25	406,19	65,59	471,78	15.741,30	65,59	0,00	3° anno
26	407,88	63,90	471,78	15.335,11	63,90	0,00	3° anno
27	409,58	62,20	471,78	14.927,22	62,20	0,00	3° anno
28	411,29	60,49	471,78	14.517,64	60,49	0,00	3° anno
29	413,00	58,78	471,78	14.106,35	58,78	0,00	3° anno
30	414,73	57,06	471,78	13.693,34	57,06	0,00	3° anno
31	416,45	55,33	471,78	13.278,62	55,33	0,00	3° anno
32	418,19	53,59	471,78	12.862,16	53,59	0,00	3° anno
33	419,93	51,85	471,78	12.443,98	51,85	0,00	3° anno
34	421,68	50,10	471,78	12.024,04	50,10	0,00	3° anno
35	423,44	48,34	471,78	11.602,36	48,34	0,00	3° anno
36	425,20	46,58	471,78	11.178,93	46,58	0,00	3° anno
37	426,97	44,81	471,78	10.753,72	44,81	0,00	4° anno
38	428,75	43,03	471,78	10.326,75	43,03	0,00	4° anno
39	430,54	41,24	471,78	9.898,00	41,24	0,00	4° anno
40	432,33	39,45	471,78	9.467,46	39,45	0,00	4° anno
41	434,13	37,65	471,78	9.035,13	37,65	0,00	4° anno
42	435,94	35,84	471,78	8.600,99	35,84	0,00	4° anno
43	437,76	34,02	471,78	8.165,05	34,02	0,00	4° anno
44	439,58	32,20	471,78	7.727,29	32,20	0,00	4° anno
45	441,42	30,37	471,78	7.287,70	30,37	0,00	4° anno

Numero rata	Capitale	Interessi	Totale	Capitale residuo	Calcolo interessi periodo	Prova interesse giusto	
46	443,25	28,53	471,78	6.846,29	28,53	0,00	4° anno
47	445,10	26,68	471,78	6.403,03	26,68	0,00	4° anno
48	446,96	24,82	471,78	5.957,93	24,82	0,00	4° anno
49	448,82	22,96	471,78	5.510,98	22,96	0,00	5° anno
50	450,69	21,09	471,78	5.062,16	21,09	0,00	5° anno
51	452,57	19,21	471,78	4.611,47	19,21	0,00	5° anno
52	454,45	17,33	471,78	4.158,90	17,33	0,00	5° anno
53	456,35	15,44	471,78	3.704,45	15,44	0,00	5° anno
54	458,25	13,53	471,78	3.248,11	13,53	0,00	5° anno
55	460,16	11,62	471,78	2.789,86	11,62	0,00	5° anno
56	462,07	9,71	471,78	2.329,70	9,71	0,00	5° anno
57	464,00	7,78	471,78	1.867,63	7,78	0,00	5° anno
58	465,93	5,85	471,78	1.403,63	5,85	0,00	5° anno
59	467,87	3,91	471,78	937,70	3,91	0,00	5° anno
60	469,82	1,96	471,78	469,82	1,96	0,00	5° anno



CONCLUSIONI FINALI

Il nostro bar italiano, che serve espresso rigorosamente italiano e che è in grado di offrire alla clientela pochi prodotti forti, ma fatti bene, come cornetti, pasta, fritto di calamari e gamberi, tiramisù e cocktail è un'attività che può lavorare bene, differenziandosi dalla concorrenza in brevissimo tempo. Una diversificazione che serve non solo a scandire i tempi di lavoro e di produzione del locale affinché possa produrre reddito dalle 7 alle 2, ma anche in grado di sondare il terreno per capire su cosa puntare decisamente oltre al caffè. L'area turistica, ma popolare, prescelta, è in linea con la nostra idea di business e con quello che vogliamo offrire a Lisbona. Un'offerta che ad oggi manca ad Alfama e che possa parlare della cultura italiana. Un'attività che possa ricordare un angolo d'Italia a chi oggi vive fuori, o a chi sta disperatamente cercando un espresso fatto bene. Un locale alla mano, che faccia conoscere l'eccellenza del nostro sapere fare con pochi piatti ma semplici, casarecci e gustosi, che accompagnano quella che è la normale vita di un bar. Luogo di incontro, di chiacchiere e relax. Lisbona è sempre più una realtà internazionale, metà di un afflusso turistico importante ed in crescita; crocevia di uomini e culture come è sempre stata nella sua storia. Città capace di saper accogliere e di saper recepire. Il nostro obiettivo è integrarci con la nostra storia e cultura in questa città partecipando ad arricchire quella che è l'offerta attuale verso abitanti e turisti. Vogliamo contribuire con il nostro lavoro a rendere ancora più accogliente questo porto di mare.



BUSINESS PLAN

Progetto Italian Bar

Dr. Alexander Sintini

www.redazionebusinessplan.it