Nasce la Fipe Business School

img1925-1629d69c

Il successo registrato dalle guide di business dedicate a bar e ristoranti ha suggerito di fare un ulteriore passo in avanti concentrandoci sullo sviluppo di un modello formativo che affrontasse le tematiche della gestione manageriale delle imprese. D'altra parte i numerosi progetti formativi rivolti alle imprese del settore, avviati a livello nazionale e territoriale, quasi sempre si focalizzano sugli aspetti professionali del business mentre è sempre più forte la necessità di rafforzare le competenze manageriali degli imprenditori per migliorare la gestione e la redditività delle imprese. Da queste premesse nasce la Fipe Business School che non è solo un luogo di formazione ma soprattutto un contenitore di idee, competenze e tecniche manageriali accessibili alle imprese associate per il tramite delle associazioni territoriali. Lo scopo è quello di costruire modelli e strumenti per migliorare la capacità delle imprese di stare sul mercato sia sotto il profilo commerciale che sotto quello della gestione segnando in tal modo una profonda discontinuità nel campo dei corsi di formazione rivolti alle piccole imprese di pubblico esercizio. La formazione sarà centrata su tematiche innovative coerenti ai trend di mercato, con un linguaggio che sarà lo stesso utilizzato dall'imprenditore nella gestione quotidiana del suo business, di forte impatto e altamente fruibile da parte del partecipante. Al momento sono quattro le aree tematiche individuate: • Come trasformare gli utenti della rete in clienti del tuo locale • Identificare i bisogni della clientela per aumentare la fidelizzazione • Le voci di costo ed i prezzi come leve di fatturato e di profitto • Gli elementi chiave di una start up di successo Abbiamo quindi puntato su argomenti che in questa fase risultano di grande importanza per i nostri imprenditori e per coloro che vogliono diventarlo, in modo che siano attrattivi ed ingaggianti fin dal titolo e con un taglio decisamente pratico.

AREA 1)

ACQUISIZIONE NUOVI CLIENTI una giornata **"Come trasformare gli utenti della rete in clienti del tuo locale"**

Il seminario introdurrà l'utilità dei social network come strumento di comunicazione e media profilato e le opportunità per il mercato della ristorazione e dei bar. Si affronteranno le modalità concrete di

utilizzo (come aprire e gestire bene una fanpage, cosa e quanto spesso postare, come realizzare i post e le immagini, gli eventi, i post sponsorizzati e le inserzioni a pagamento). Infine si faranno diversi esempi di utilizzo dei social network per generare promozioni ed aumentare il numero dei nuovi clienti.

AREA 2)

FIDELIZZAZIONE DELLA CLIENTELA una giornata **“Identificare i bisogni della clientela per aumentare la fidelizzazione”**

Il seminario vuole sottolineare i maggiori trend di consumo e di mercato (domanda e offerta) che si stanno manifestando nel mondo della ristorazione e del bar, per poter evidenziare le opportunità che si possono cogliere anche con piccoli investimenti. Verranno offerti casi di buona prassi e idee promozionali per andare a raccogliere nuovi fatturati presso la propria clientela, aumentando la frequenza di visita con attività nuove, con l’organizzazione di eventi, nuove modalità di pricing o nuovi prodotti; in una parola, si cercherà di legare i nuovi trend con le opportunità di una gestione innovativa della propria clientela, senza snaturare il concetto del business attuale.

AREA 3)

LA GESTIONE ECONOMICA EFFICIENTE 1 giornata **“Le voci di costo ed i prezzi come leve di fatturato e di profitto”**

Il seminario si focalizzerà sulle singole componenti del Conto economico di un Bar e di un ristorante per valutarne l’impatto sul fatturato e sulla profittabilità dell’attività. Verranno approfondite le voci di costo che pesano di più e verranno illustrate buone prassi e strategie di gestione per aumentare l’efficienza della gestione. In sintesi si stimoleranno gli imprenditori a modificare l’ottica con cui si guardano e si gestiscono alcune voci di costo per svelare i “trucchi” che possono trasformarle in opportunità di fatturato e di profitto.

AREA 4)

START-UP 4 giornate da programmare nell’arco massimo di 2 mesi **“Come lanciare la start-up di successo di un bar o di un ristorante”**

Questo seminario è stato pensato come un corso di formazione ed infatti la sua durata è di 4 giornate. Verranno ripresi i principali contenuti della guida Bar e della guida Ristorazione per sintetizzarli nei loro elementi sostanziali e proporli con spiegazioni esaustive ed esempi concreti. La formazione verrà erogata in moduli di una giornata secondo la formula del “1DAYLAB PROGRAMMA DI ALTA

FORMAZIONE PER PUBBLICI ESERCIZI” con la quale verranno alternati momenti di teoria ad altri più pratici gestiti da ESPERTI che hanno sviluppato e collaudato modelli e tecniche specifici per il settore dei pubblici esercizi.

La Fipe business School si avvale di strumenti di comunicazione appositamente realizzati a cominciare dal logo della scuola con il quale si è voluto dare all’iniziativa una precisa identità. Il progetto ha raccolto l’adesione di Partesa, azienda di distribuzione del gruppo Heineken, che condivide con Fipe l’opportunità di investire sulle competenze manageriali degli imprenditori dimostrando con ciò che le sinergie di filiera possono dare ottime opportunità a tutti gli attori. Chi fosse interessato a partecipare ai corsi della Fipe Business School potrà rivolgersi alle associazioni territoriali del sistema Fipe-Confcommercio.