Master Fare Impresa, quali sono le linee guida per un locale di successo

20250122101054mfihp-5974451d

Un progetto imprenditoriale chiaro e condiviso è il primo passo per avviare un'attività di successo. Da lì in poi, il percorso si arricchisce di molte altre tappe. A spiegarle è il **Master Fare Impresa**, ideato da **Planet One e dal suo fondatore Marco Ranocchia**, **partito il 20 gennaio e in programma fino al 25 febbraio.**

Con Mixer come media partner, il Master ha inaugurato il percorso con una lezione dedicata alle l**inee guida per costruire un'azienda solida nel settore della ristorazione**, affrontando sia aspetti teorici che pratici attraverso l'analisi di quattro case history esemplari, realtà che, al pari del Master Fare Impresa, credono nella formazione continua, coinvolgendo titolari e personale di ogni locale.

NA' PIZZ - FABIO ROCCO

Uno dei punti fondamentali per avviare un progetto di successo nella ristorazione è capire cosa si vuole essere e dove ci si vuole posizionare. In altre parole, è necessario definire **la propria mission, vision e brand identity.** Non meno importante è il **team**, infatti, l'80% del risultato dipende dal contatto umano. Un esempio di chi ha ben chiari questi elementi è la **catena di ristoranti di pizza e cucina Na' Pizz**, fondata 12 anni fa da **Fabio Rocco in Romagna** - a Rimini, Riccione e Cesena - e che si definisce un locale dall'animo pop.

«*La sfida è stata quella di creare una catena "scatenata" dallo spirito Pop* - afferma Rocco -. *Per noi le chiavi del successo sono l'accoglienza del cliente e il benessere del nostro team. Proponiamo un format divertente e irriverente dove la pop art è la massima libertà di espressione e il team è l'anima del ristorante, gli attori in scena*».

IL MACELLAIO - ROBERTO COSTA

Dopo aver definito il proprio business plan, è essenziale la **progettazione di un menu funzionale alle esigenze del cliente e la sua ingegnerizzazione.** In questo contesto è esemplare **il Macellaio, catena italiana di ristoranti di carne** lanciato nel 2012 a Londra da R**oberto Costa.**

«*Per ingegnerizzare il menu, utilizziamo un software che gestisce sia le ricette che i piatti serviti a tavola* - spiega Costa durante la prima lezione del Master-*. Quando un piatto viene venduto, il gestionale associa automaticamente il prodotto in vendita agli ingredienti necessari, che vengono scaricati dal sistema. Alla fine della settimana, eseguiamo uno stock count che ci permette di confrontare gli acquisti fatti, il magazzino residuo e le vendite effettuate, in modo da ottenere una stima del food and beverage cost, con l'obiettivo di avere una percentuale aggiornata entro il martedì della settimana successiva*».

DITTA ARTIGIANALE - FRANCESCO SANAPO

L'attenzione verso le materie prime e il loro adattamento alle esigenze del mercato rappresentano un ulteriore passo per dare vita a un progetto destinato a durare nel tempo. Un esempio concreto di questa visione è **Francesco Sanapo, fondatore della caffetteria Ditta Artigianale**, presente con sei punti vendita a Firenze e uno in arrivo a Milano, che ha rivoluzionato il valore del caffè e il concetto di caffetteria stessa.

«*In Ditta Artigianale cerchiamo di generare valore a 360 gradi* - spiega Francesco Sanapo -. *Innanzitutto, a fronte dell'aumento del prezzo del caffè, ci impegniamo a spiegare ai nostri clienti le ragioni di questo cambiamento. Inoltre, per noi sono imprescindibili valori come la trasparenza e la tracciabilità della materia prima, insieme a principi etici legati alla sostenibilità, come il rispetto delle aree da cui proviene il caffè, evitando la deforestazione*».

RITA'S TIKI ROOM - EDOARDO NONO

Spesso, locali di successo prendono il via a partire da fallimenti precedenti. È il caso del **Rita's Tiki Room a Milano, fondato da Edoardo Nono, già proprietario del Rita Cocktail.** Nel 2016, dopo 22 anni di attività con il Rita Cocktail, Nono ha deciso di diversificare l'offerta aprendo un ristorante di pesce nel locale situato di fronte, puntando su una proposta basata su pesce di cattura e sulla qualità delle materie prime. Il progetto, però, non è mai decollato, portando con sé difficoltà economiche che, inizialmente, hanno fatto chiudere il ristorante, fino, però, ad arrivare al successo del Rita's Tiki Room.

«*Dopo aver visto l'insuccesso della locanda del pesce, abbiamo deciso di sostituire il locale con qualcosa di nuovo* - dichiara Nono -. *Ispirandoci agli Stati Uniti, abbiamo scelto di aprire a Milano un*

Tikibar, un concetto ancora poco conosciuto qui, che mescolasse culture diverse, combinando cucina cantonese e influenze caraibiche. Così, nell'aprile 2018 abbiamo chiuso il ristorante e, già a maggio dello stesso anno, abbiamo inaugurato il Rita's Tiki Room, risollevandoci dalle difficoltà e investendo nella formazione del personale».

Il prossimo appuntamento con **Master Fare Impresa** è in programma lunedì **27 gennaio**, dalle ore **9.30 alle 13**, con una lezione dedicata alla leadership dal titolo **"Leadership del manager: trainare o spingere"**. Durante l'evento si alterneranno diversi relatori, tra cui **Leonardo Milani,** psicologo, mental coach frecce tricolore e founder Accademia del Benessere di Ferrara; **Stefano Tirelli,** docente universitario e global coach; **Andrea Ranocchia**, ex difensore dell'Inter.

È ancora possibile partecipare compilando il seguente form https://www.planetone.it/master-fare-impresa/ e inserendo, tra le scelte, omaggiato da Mixer.