PERDITEMPO CI SARAI TU!

Lorenzo Russo Frattasi
www.impresaristorante.it

Benvenuto su ImpresaRistorante.it

Il tuo punto di riferimento per trasformare il tuo locale (o il tuo progetto) in un'attività di successo!

ImpresaRistorante.it è una piattaforma fatta da imprenditori della ristorazione e dedicata agli imprenditori della ristorazione e a chi sogna di diventarlo.

Collegati subito al sito www.impresaristorante.it per trovare risorse pratiche, consigli strategici e strumenti utili per affrontare ogni sfida del settore: dall'apertura del tuo locale alla gestione quotidiana, dal marketing digitale al controllo di gestione.

Cosa troverai su ImpresaRistorante.it?

- Guide e Manuali: PDF ed ebook gratuiti e premium per aiutarti in ogni fase del tuo progetto.
- Corsi Online e Webinar: Formazione professionale per migliorare le tue competenze e quelle del tuo staff.
- Tool e Modelli Scaricabili: Template per business plan, calcolatori di costi e tanto altro per ottimizzare la gestione.
- Community Esclusiva: Connettiti con altri imprenditori, scambia idee e trova ispirazione.

Il nostro obiettivo è uno solo: aiutarti a crescere, gestire meglio la tua attività e ottenere risultati concreti.

Che tu stia iniziando il tuo viaggio nella ristorazione o che tu voglia far crescere il tuo locale, ImpresaRistorante.it è il partner che stavi cercando.

PERDITEMPO CI SARAI TU!

Stai pensando di acquistare un ristorante, un pub birreria, una gelateria o una pizzeria? Allora questa è la guida che devi avere.

Una pratica guida studiata e realizzata per prepararti con competenza e sicurezza per affrontare l'acquisto della tua attività di ristorazione, garantendoti gli strumenti necessari per concludere ogni trattativa in modo vincente.

Lorenzo Russo Frattasi
www.impresaristorante.it

Immagina di voler acquistare un'attività nella ristorazione, ma di trovarti senza una direzione chiara: non sai bene perché lo vuoi fare, né come affrontare le complesse dinamiche di una trattativa.

Come farai a districarti tra le mille richieste di un venditore esperto (o totalmente sprovveduto!), evitare trappole nascoste e assicurarti di fare un investimento sicuro e redditizio?

"Valorizziamo particolarmente ciò che comporta il massimo rischio: la nostra libertà, la nostra vita, la nostra anima."

2024 - Titolo Originale
Perditempo ci sarai tu!

Copyright (c) 2024 by Lorenzo Russo Frattasi

Prima Edizione - Dicembre 2024

Nota sui Diritti d'Autore

Tutti i diritti riservati. Questo libro, o parti di esso, non può essere riprodotto, distribuito, trasmesso o utilizzato in alcun modo, in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo, elettronico o meccanico, inclusi fotocopie, registrazioni o altri sistemi di archiviazione e recupero di informazioni, senza il permesso scritto dell'autore, salvo nei casi consentiti dalla legge sul diritto d'autore.

Introduzione

Hai mai sentito quel brivido che corre lungo la schiena quando sei sul punto di fare un grande passo? Quel mix di entusiasmo e paura che ti dice: "Ce la posso fare, ma… e se sbaglio?" Se sei qui, probabilmente hai una visione. Vuoi qualcosa di tuo, un'attività che porti il tuo nome, il tuo stile, la tua firma.

Questo libro non è solo un manuale. È un compagno di viaggio. Qui trovi storie di successo (e anche qualche disastro), consigli pratici e strumenti per affrontare il mondo delle trattative senza lasciarti intimidire. Non è il solito sermone motivazionale: è una guida concreta per chi vuole passare dall'idea all'azione, e dal sogno alla realtà.

Pronto a entrare in scena? Allora, andiamo.

Capitolo 2: Prima di tutto, chiediti perché

Un passo cruciale che molti trascurano è capire davvero perché si vuole avviare un'attività propria:

- È per sfuggire a un lavoro che odi?
- Per inseguire una passione?
- Per dimostrare qualcosa a te stesso o agli altri?

Ogni motivazione ha il suo valore, ma conoscerla ti aiuterà a mantenere il focus nei momenti difficili.

Prenditi del tempo per riflettere sulle seguenti domande:

- Quali sono i miei obiettivi a lungo termine?
- Come mi immagino tra cinque anni con questa attività?
- Quali sacrifici sono disposto a fare per raggiungere il mio sogno?
-

Scrivi le risposte. Mettere nero su bianco i tuoi pensieri li rende più concreti e ti aiuta a chiarire le idee.

Capitolo 3: La trattativa è un duello, non un pranzo di gala

Immagina di trovarti di fronte al venditore di un'attività che ti interessa. Lui sorride, tu sorridi, ma dentro entrambi sapete che state per sfoderare le spade. La trattativa non è mai un momento di semplice scambio: è un duello vero e proprio!

Il primo round: Chi parla per primo perde

Uno degli errori più comuni è entrare troppo presto nei dettagli. Il venditore potrebbe sparare una cifra altissima, contando sulla tua reazione di panico. Non lasciarti intimidire. Respira. Lascia che il silenzio lavori per te. A volte, chi parla per primo fa emergere le sue vere intenzioni.

Il secondo round: Leggi tra le righe

Le parole che il venditore usa possono rivelare molto. Frasi come "Questo è un affare imperdibile" o "Non troverai nulla di simile" spesso nascondono un'urgenza.

Chiediti sempre: cosa sta cercando di coprire? Ogni trattativa è un gioco di specchi. Tieni gli occhi aperti.

Un esercizio per te: Allena la tua migliore poker face

La prossima volta che fai una qualsiasi trattativa, anche solo per comprare un mobile usato online, prova questo:

- Non reagire emotivamente a nessuna proposta
- Rispondi con domande come questa: "Da dove viene questa valutazione?"
- Osserva come cambia l'atteggiamento del tuo interlocutore
- Prendi nota di come ti senti: il controllo delle emozioni è una parte fondamentale del successo

Capitolo 5: Quando i numeri non tornano

Molte attività sembrano splendide sulla carta, ma i numeri possono raccontare una storia diversa. Quando analizzi i bilanci, non limitarti a guardare il profitto netto. Scava più a fondo:

Qual è il margine operativo?

Quali sono i costi fissi e variabili?

Ci sono debiti o impegni finanziari nascosti?

La regola del 20-30-50

Un consiglio pratico: se un'attività non riesce a mantenere almeno il 20% di profitto operativo, il 30% di clienti abituali e il 50% di tasso di conversione su nuove offerte, potrebbe essere una scommessa rischiosa. Fai i tuoi calcoli.

Capitolo 6: Gli indizi sono ovunque

Acquistare un'attività è come investigare su una scena del crimine. Ogni dettaglio ti racconta qualcosa. Guarda i conti, certo, ma non fermarti lì.

Fai domande scomode:

- Perché il venditore vuole cedere l'attività proprio ora?
- Quali sono i clienti abituali e cosa pensano del locale?
- Quali sono i costi nascosti che non saltano subito all'occhio?

Ogni risposta è un pezzo del puzzle. Più ti addentri, più la verità emerge.

⚠️⚠️ **ALERT** ⚠️⚠️

Un caso reale: Il bar del "tutto perfetto"

Un lettore mi ha raccontato di un bar che sembrava perfetto: conti in ordine, posizione eccellente, clienti fedeli. Eppure, c'era un dettaglio che stonava: il proprietario era troppo ansioso di vendere. Dopo alcune indagini, è emerso che la zona era in procinto di diventare un cantiere per i prossimi due anni. Morale? Occhi aperti e domande giuste.

Conclusione: E adesso?

Se sei arrivato fin qui, hai già fatto il primo passo. Ma non fermarti. Il vero viaggio comincia ora, con il libro completo, dove troverai:

- **Strategie avanzate per negoziare come un professionista.**
- **Check-list operative per valutare ogni dettaglio prima dell'acquisto.**
- **Esercizi pratici che ti preparano al grande salto.**

Non lasciare che la paura o i dubbi ti fermino. La tua storia di successo è dietro l'angolo. Prendi in mano il tuo destino e fai il prossimo passo.

Scarica il libro completo e inizia oggi il tuo percorso verso la libertà imprenditoriale!