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.

Indice

Introduzione

- Perché leggere questa guida e cosa imparerai 1

Le Regole Fondamentali delle Trattative

- Le quattro regole per affrontare ogni trattativa 3

1. COSA VUOL DIRE ACQUISTARE UN'ATTIVITA'

  - Investire: rischio e opportunità 5
  - Cosa significa realmente "fare un investimento" 7
- **Errori da Evitare nell'Acquisto**
  - Riconoscere le trappole 9
  - Essere vincitori 11
- **Gli annunci e il mito del "NO PERDITEMPO"**
  - Esempio di annunci 12
  - Equazione della compravendita 14
- **Tipologie di Venditori**

  Analisi e tecniche per riconoscere (e gestire) le varie tipologie
  - Il nostalgico 15
  - Il frettoloso 16
  - Il non voglio vendere 17
  - Il troppo sicuro di sé 18
  - Il venditore improvvisato 19
  - Il camaleonte 21
  - Conclusioni 23

2. DECRETO BERSANI E LA "NUOVA LIBERTA'"

- L'impatto delle liberalizzazioni 24
- Pro e contro della nuova libertà imprenditoriale 27

3. CAPIRE LE MOTIVAZIONI ALLA VENDITA

- Perché un'attività viene messa in vendita 30
- La Gestione (e le sue insidie) 31
- CONSIGLIO GRATIS 32
- La Vendita (e le sue insidie) 33

4. CAPIRE LE MOTIVAZIONI ALL'ACQUISTO

- Crearsi un lavoro: come riconoscere i limiti 35
- Generare una rendita: l'approccio strategico 36

Starda UNO: Comprarsi un lavoro

  - Perché scegliere di crearsi un lavoro 37
  - Trattativa sbilanciata 38

PIANIFICARE LA GIUSTA STRTEGIA

- **Le Quattro Fasi**
  - Scouting degli annunci 38
  - Verifica sul campo 39
  - Contatti e appuntamenti 39
  - Il primo incontro: cosa osservare e verificare 40
- **Valutazione dell'Attività**
  - Analisi dei numeri chiave: fatturato, costi e utile netto 41
  - Strumenti per chi non è esperto 42
  - Tabella di riferimento per un'attività sostenibile 43
  - Esempio pratico 44

IL RUOLO DEL BUSINESS PLAN

- **Cos'è il BP e perché è indispensabile**
  - Come il Business Plan bilancia la disparità tra venditore e acquirente 45
  - Il BP come bilancia tra venditore e acquirente 45

- **Domande chiave per iniziare**
  - Definizione delle basi societarie e dei capitali iniziali 47
  - Analisi dell'attività: nome, location, modello di business, clienti 47
  - Descrizione del prodotto e obiettivi 48
  - Conto Economico Previsionale
    - Schema semplificato 49
  - Voci principali: Ricavi, costi e risultato netto 51
  - Importanza del food cost e della sostenibilità finanziaria 51
- **Esercizio Pratico**
  - Come raccogliere dati realistici: Evitare gli errori più comuni 52
  - Strumenti per calcoli e analisi

BONUS. Un Business Plan pronto all'uso 55

Strada DUE: Comprarsi una rendita

- **Acquistare un'attività per generare valore**
  - Differenze rispetto a chi compra un lavoro 62
- **Focus sulla strategia e sugli asset, non sui numeri del venditore**
  - Cosa considerare e cosa ignorare 63
- **Analisi del prezzo e controproposta**
  - I tre fattori + uno da valutare: definizione della controproposta basata su logica e redditività 64
- **Comincia la partita**
  - Il venditore mette giù le carte 68
  - Concetto guida
  - "Amore a prima vista" o "freddo calcolatore" 69
  - La chiave di tutto 70

- ESEMPIO PRATICO 71
- **Calcoliamo il vero valore dell'attività**
  - Suggerimenti per la negoziazione 73
  - Valori di riferimento (LA TABELLA!) e l'analisi delle percentuali 74
- **Riflessione finale**
  - Soddisfatti o rimborsati 76
  - Check list finale 77
  - Conclusione Finale 78

5. CAPITOLO EXTRA: DA ACQUIRENTE A IMPRENDITORE

- I primi passi dopo l'acquisto: Ottimizzare i costi e creare relazioni solide 80
- Piano di marketing e gestione del team 81

Un Invito ad approfondire 82

6. I PENSIERI GUIDA DELL'IMPRENDITORE VINCENTE

- **Le frasi che ti accompagneranno in ogni fase** 83

RINGRAZIAMENTI 86