

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.

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.

1. COSA SIGNIFICA ACQUISTARE UN'ATTIVITÀ?

Acquistare un'attività vuol dire fare un investimento!

La vita ci insegna che il valore di ogni desiderio umano è direttamente proporzionale al rischio che siamo disposti a correre per realizzarlo.

I rischi, qui, sono altissimi. Senza la dovuta consapevolezza e preparazione rischi di farti male veramente. Rischi di buttare al vento anni di duri sacrifici. Rischi di rovinare la tua famiglia e mettere in crisi rapporti di affetto ed amicizia. Rischi veramente tantissimo.

IN PAROLE SEMPLICI

Fare un investimento vuol dire impiegare dei fondi - soldi, i tuoi - in un qualche genere di attività, sperando che quel capitale produca altri soldi.

Questo vuol dire fare un investimento.

Non è magia: è matematica. Ogni euro deve produrre reddito e, se non lo fa, quell'investimento non è un buon investimento.

Stiamo parlando di soldi. Dei tuoi soldi. Non comprare un'attività perché è vicina a casa, perché è "di moda" o perché qualcuno ti dice che è un affare. Fai le tue valutazioni.

2. IL NEMICO INVISIBILE - LA FOMO

La FOMO non si vede: si sente. Arriva travestita da occasione imperdibile e ti fa cambiare idea proprio quando dovresti restare lucido.

Se hai paura che "lo prenda qualcun altro", fermati. In quel momento non stai più valutando l'affare: stai reagendo alla paura di perderlo.

Non sei immune perché sei esperto o furbo. La FOMO lavora sulle emozioni, non sull'intelligenza.

L'ANTIDOTO ALLA FOMO

- Tempo obbligatorio: non decidere quando qualcuno ti sta mettendo fretta.
- Checklist fredda: confronta l'operazione con i criteri che avevi stabilito prima.
- Confronto esterno: porta dentro qualcuno che non sia emotivamente coinvolto.
- Obiettivi chiari: chi sa cosa cerca ha molta meno paura di perdere ciò che non gli serve.

**NESSUNA OCCASIONE È DAVVERO UNICA SE PER COGLIERLA
DEVI SPEGNERE IL CERVELLO.**

Se un affare è davvero buono, resiste anche ad un paio di giorni di riflessione. Se invece evapora appena chiedi tempo, congratulazioni: non hai perso un affare, ti sei appena scansato un disastro.

6. L'INTERMEDIARIO. LA BESTIA NERA

Fino a questo momento le parti erano due: qualcuno che aveva una ragione per vendere e qualcuno che aveva una ragione per comprare. Poi compare una terza persona.

LE PARTI RESTANO DUE. GLI INTERESSI DIVENTANO TRE.

Venditore. Acquirente. Intermediario. E le tre cose non vanno confuse.

Il venditore vuole ottenere determinate condizioni. Tu vuoi acquistare soltanto se prezzo, rischio e rendimento sono compatibili con i tuoi obiettivi. L'intermediario ha una terza esigenza: che la trattativa arrivi a conclusione.

7. BATNA & ROI(N)

BATNA risponde a una domanda: "Cosa faccio se questo accordo non si chiude?"

ROI(N) risponde a un'altra: "A queste condizioni, mi conviene ancora chiuderlo?"

Sono due domande completamente diverse. Ed è proprio per questo che lavorano così bene insieme.

**ROI(N) TI DICE SE VALE LA PENA RESTARE.
BATNA TI PERMETTE DI ANDARTENE.**

Uno protegge la convenienza dell'investimento. L'altro protegge la tua libertà negoziale. Insieme tolgono alla paura il diritto di decidere al posto tuo.

8. LA PROPOSTA - IL CAMPO DA GIOCO È IL TUO

La proposta non nasce dal prezzo del venditore. Nasce dai tuoi conti.

Hai studiato il venditore. Hai controllato i documenti. Hai analizzato i numeri. Hai calcolato la redditività. Hai riconosciuto la FOMO. Hai imparato a non farti impressionare dal famoso "ci sono altri interessati".

Perfetto. Adesso usa tutta questa roba. La proposta la fai TU. Chiara. Diretta. Motivata.

"Ho fatto i miei conti. A queste condizioni la mia proposta è 90.000 euro." Punto.

**IL VENDITORE PUÒ DECIDERE QUANTO VUOLE OTTENERE.
MA NON PUÒ DECIDERE QUANTO QUELL'ATTIVITÀ VALE PER
TE.**

Quindi studia. Fai i conti. Trova il tuo numero. Poi guardalo negli occhi e dillo: "LA MIA PROPOSTA È QUESTA." E dopo? Silenzio. Il campo da gioco, finalmente, l'hai costruito tu.

NEL LIBRO COMPLETO TROVI ANCHE:

- strategie per leggere venditore e intermediario senza perdere il controllo della trattativa;
- Business Plan, numeri, redditività e metodo per costruire il tuo tetto economico;
- BATNA & ROI(N), punto di abbandono e strumenti per capire quando fermarti;
- facsimile della proposta, checklist finali e strumenti scaricabili.

Il tuo obiettivo non è chiudere a tutti i costi. È comprare bene.

Scopri il libro completo su www.impresaristorante.it