

PERDITEMPO CI SARAI TU!

Lorenzo Russo Frattasi
www.impresaristorante.it

Benvenuto su ImpresaRistorante.it

Il 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.

L'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 devi assolutamente leggere queste pagine.

Questa è una guida pratica, 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 sprovvisto!), 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 4

1. COSA SIGNIFICA ACQUISTARE UN'ATTIVITA'

- Investire: rischio e opportunità 6
- Cosa significa realmente "fare un investimento" 10
- **Errori da Evitare nell'Acquisto**
 - Riconoscere le trappole 12
 - Essere vincitori 15
- **Gli annunci e il mito del "NO PERDITEMPO"**
 - Esempio di annunci 17
 - Equazione della compravendita 20
- **Le tipologie del Venditore**
 - Riconoscere (e gestire) le varie tipologie* 21
 - Il nostalgico 22
 - Il frettoloso 23
 - Il non voglio vendere 24
 - Il troppo sicuro di sé 25
 - Il venditore improvvisato 26
 - Il camaleonte 28
 - BONUS: la settima tipologia online 30
 - Conclusioni 31

2. IL NEMICO INVISIBILE - LA FOMO

- Quando la FOMO prende il controllo 33
- Cosa rischi di fare 35

• L'antidoto alla FOMO	
◦ Regola delle 48 ore	36
◦ Checklist fredda	36
◦ Confronto con un esterno	37
◦ Mentalità dell'abbondanza	37
◦ Un piccolo esercizio	38
• La cassetta degli attrezzi Anti-FOMO	
◦ Preparazione strategica	39
◦ Controllo emotivo e lucidità	41
◦ Conosci i tuoi obiettivi	43
◦ Il BATNA come antidoto alla FOMO	44
◦ In sintesi	46
◦ Nessuna occasione è davvero unica...	47
◦ Storiella: Marco compra la sua FOMO	48
3. CAMBIA TUTTO: IL DECRETO BERSANI	
• L'impatto delle liberalizzazioni	49
• Prima e dopo il Decreto Bersani	51
• Pro e contro della nuova libertà imprenditoriale	52
• Conclusioni per gli aspiranti imprenditori	55
4. CAPIRE LE MOTIVAZIONI ALLA VENDITA	
• Perché un'attività viene messa in vendita	56
• La gestione e le sue insidie	58
◦ Cosa significa realmente?	59
◦ Consiglio gratis	59
• La vendita e le sue insidie	60
5. CAPIRE LE MOTIVAZIONI ALL'ACQUISTO	
• Motivazione UNO: comprarsi un lavoro	63
• Motivazione DUE: comprarsi una rendita	64
• Strada uno: Comprarsi un lavoro	
◦ Perché scegliere di crearsi un lavoro	65

◦ Una trattativa sbilanciata	66
------------------------------	----

PIANIFICARE LA GIUSTA STRATEGIA

• Le Quattro Fasi - le cos da fare	
◦ Uno: Scouting degli annunci	67
◦ Due: Verifica sul campo	68
◦ Tre: Contatti e appuntamenti	68
◦ Esercizio pratico	69
◦ Quattro: Il gioco reale	70

La fase riprende dopo il capitolo sull'intermediario.

6. L'INTERMEDIARIO. LA BESTIA NERA

• E' arrivata la bestia nera	71
• Tre persone. Tre obiettivi	73
• Perché il venditore si affida a lui	75
◦ Il principio di autorità	76
◦ Il custode della realtà	77
• Il telefono senza fili da 100.000 euro	78
◦ Quando perdi informazioni, perdi potere	79
• Come si gestisce la bestia nera	
◦ Non combatterlo	80
◦ Non è tuo amico. Non è tuo nemico	81
◦ Prima regola: non dargli le tue carte	82
◦ Seconda regola: i numeri non passano attraverso le opinioni	84
◦ Terza regola: il venditore deve esistere	86
◦ Quarta regola: la proposta è tua	88
• Pressioni e Trappole	
◦ "Ci sono altri interessati"	90
◦ "Il prezzo è già stato abbassato"	92
• La provvigione	
◦ La provvigione entra nei numeri	93
◦ Quando l'intermediario può diventare utile	94
• Red Flags dell'intermediario	
◦ I sei segnali che qualcosa non va	96

• Crea il tuo campo da gioco	
◦ Il tuo migliore antidoto? I numeri	100
◦ Il paradosso finale	101
◦ Quindi, come lo gestiamo?	102
◦ Facciamo noi la proposta	103
◦ I conti falli tu	104
 FASE QUATTRO — RIPRESA	
• Il primo incontro: cosa osservare e verificare	105
• Capire i numeri: la chiave per valutare un'attività	107
◦ Fatturato, costi e utile netto	107
◦ Strumenti per comprendere i numeri	108
◦ Tabella di riferimento per un'attività sostenibile	109
◦ Esempio pratico	110
 <u>IL RUOLO DEL BUSINESS PLAN</u>	
◦ Cos'è il Business Plan	112
◦ Perché è indispensabile	113
◦ No, non serve un commercialista!	114
• Costruiamo il Business Plan	
◦ Condizioni societarie e capitali iniziali	115
◦ Descrizione dell'attività, location e modello di business	116
◦ Descrizione del prodotto e obiettivi	117
◦ Conto Economico Previsionale	118
◦ Schema semplificato	119
▪ Ricavi, costi e risultato netto	120
▪ Esercizio pratico: Il mio C.E. Previsionale	122
 BONUS. Un Business Plan pronto all'uso	124

- **Strada due: Comprarsi una rendita**
- **Cosa cambia rispetto a chi compra un lavoro**
 - La tua strategia: focalizzarsi sulle priorità: 133
 - Cosa ignorare e cosa considerare
 - In sintesi 135

ANALISI DEL VALORE DELL'OPERAZIONE

- **Prima valutazione: la valutazione tecnica**
 - Le merci 136
 - Arredi e attrezzature 137
 - Lavori di ristrutturazione/adeguamento 139
 - Prima fotografia dell'operazione 140
 - Come definire il nostro valore 142
 - Il costo di creare da zero come termine di confronto 142
 - "Amore a prima vista" 143
 - "Mi piace, ma valuto anche altre opzioni" 144
- **Seconda valutazione** 145
- **Il Tecco economico**
 - La redditività 147
 - Esempio pratico 148
 - Come calcolare il valore totale 149
 - Valori di riferimento 150
 - Attenzione: tetto economico ≠ proposta 152
 - Non confondere i tre numeri 153

7.BATNA & ROI(N)

- **Il potere di potersene andare**
 - Cos'è davvero la BATNA e perchè ti rende più forte 155
 - Non devi comprare a tutti i costi 156
- **Un BATNA va costruito**
 - Acquistare è un investimento: il capitale può andare altrove 157
 - Un'alternativa reale, non immaginaria 158
 - Il BATNA non serve a fare il bullo 159
- **BATNA ce l'hai tu. Ma ce l'ha anche lui**
 - Capire le alternative del venditore quanto ha davvero bisogno di chiudere 161
 - Il potere di chi ha meno bisogno 162
- **E poi arriva ROI(N)**
 - Quanto rende davvero l'operazione 163
 - Ogni euro che concedi cambia l'affare 164
- **Il tuo punto di abbandono**
 - Stabilire il limite prima di trattare 165
 - BATNA e ROI(N) lavorano insieme 166
 - Facciamoli lavorare 166
- **Il vero potere non è chiudere**
 - Chiudere non significa vincere 169
 - Prima di entrare in trattativa 169
 - Togliere alla paura il diritto di decidere 170
 - Pensiero Guida finale 171

FOCUS SPECIALE: LA BUONA USCITA

- Cos'è davvero la buona uscita 172
- Quanto si paga? 172
- Rischi pratici e fiscali 173
- Checklist prima di sborsare 174
- Vademecum: la buona uscita senza fregature 175

RIFLESSIONE FINALE	177
--------------------	-----

8.LA PROPOSTA — Il campo da gioco è il tuo

- **Il prezzo non è il valore**
 - Il prezzo del venditore non è il valore 179
 - La proposta è il risultato di tutto il lavoro fatto prima 180
- **Fai la proposta poi... silenzio!**
 - Il silenzio fa parte della trattativa 181
 - Non negoziare contro te stesso 181
- **“Ci sono altri interessati”**
 - È un’informazione, non cambia i tuoi conti e non stai partecipando a un’asta 182
- **I tuoi tre numeri**
 - La cifra che rende l’operazione interessante 183
 - La cifra ancora accettabile 183
 - Il limite oltre il quale te ne vai 183
 - Il tuo obiettivo non è vincere 184
 - Una trattativa sana 185
 - La regola: quanto vale PER TE 186
- **Costruisci la tua proposta**
 - La tua “Bibbia” negoziale 187
 - Facsimile della proposta 188

CHECK LIST FINALE	189
-------------------	-----

PENSIERO FINALE	190
-----------------	-----

CONCLUSIONE	191
-------------	-----

9. LE TIPOLOGIE DI CONTRATTO

◦ Premessa	192
◦ Cessione d'azienda	193
◦ Affitto d'azienda con opzione d'acquisto	195
◦ Cessione di quote o azioni	196
◦ Cessione di ramo d'azienda	197
◦ Associazione in partecipazione	198
◦ Quale scegliere?	199
◦ Regola d'oro prima della firma	200
◦ Schema riassuntivo dei cinque contratti	201

CHI È IL PERDITEMPO? CHI È IL SOGNATORE?	202
---	-----

10. CAPITOLO EXTRA: DA ACQUIRENTE A IMPRENDITORE

◦ Da acquirente a imprenditore	203
• I primi passi per un inizio vincente	204
◦ Ottimizzare i costi iniziali	204
◦ Stabilire relazioni con i fornitori	204
◦ Gestire i cambiamenti nel team	204
◦ Adattare i processi operativi	205
◦ Creare un piano di marketing immediato	205

**I PENSIERI GUIDA DELL'IMPRENDITORE
VINCENTE**

- Prima di tutto: diventa un investitore 208
- Conosci chi hai davanti. Ma soprattutto
conosci te stesso 209
- Non lasciare che qualcun altro costruisca
il tuo campo da gioco 210
- I numeri costruiscono il valore 211
- BATNA & ROI(N): sapere quando restare
e quando andarsene 212
- La proposta: adesso decidi tu 213
- Prima della firma 214
- E dopo? Diventa imprenditore 214
- Conclusione 216

RINGRAZIAMENTI

