

# Prima dei lavori, prima dei debiti, prima degli errori

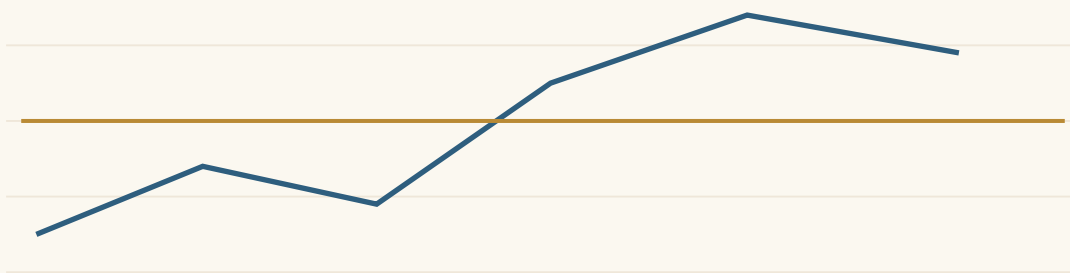
Perché fare un'analisi di fattibilità prima di aprire, rilanciare o trasformare un ristorante.

A cura di Paolo Guidi

Fattibilità - analisi preventiva per la ristorazione

[www.guidipaolo.it](http://www.guidipaolo.it)

## Guida pratica per decidere con i numeri



Analisi, scenari, costi, ricavi, equilibrio economico e sostenibilità dell'investimento

## Aprire senza numeri significa decidere al buio

Un ristorante può sembrare una buona idea: bella posizione, cucina interessante, locale curato. Ma prima di investire serve capire se il progetto regge anche quando entrano in gioco affitto, personale, fornitori, tasse, stagionalità e imprevisti.



**“L’analisi di fattibilità non serve a togliere entusiasmo.  
Serve a proteggere l’entusiasmo dagli errori costosi.”**

### **Non basta avere una buona idea**

1

Un format interessante non è automaticamente sostenibile. I numeri dicono quante vendite servono, con quale margine e con quale struttura di costi.

### **Il rischio va visto prima**

2

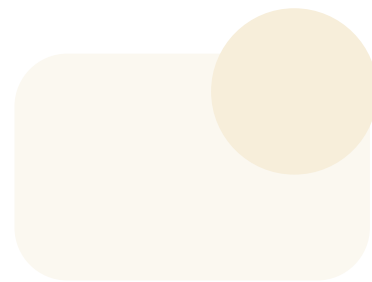
Gli errori più pericolosi nascono prima dell’apertura: affitto troppo alto, personale sottostimato, investimenti non coerenti, prezzi non sostenibili.

Il vero obiettivo non è prevedere tutto con precisione assoluta. È capire se il progetto resta in piedi anche cambiando alcune ipotesi: meno clienti, costi più alti, avvio più lento, personale più pesante del previsto.

## LE DOMANDE GIUSTE

# A cosa servono davvero queste analisi

Una buona analisi trasforma una sensazione in una decisione. Non dice solo “quanto posso guadagnare”, ma soprattutto “quanto devo vendere”, “dove sono fragile” e “quali scelte devo correggere prima di partire”.



**01**

Capire se il progetto è sostenibile

**02**

Misurare il punto di equilibrio

**03**

Valutare scenari alternativi

**04**

Preparare un piano credibile

### Sostenibilità economica

Verifica se ricavi, costi e margini producono un risultato realistico, non solo desiderato.

### Break-even

Individua il livello minimo di vendite necessario per coprire i costi e non lavorare in perdita.

### Struttura dei costi

Mostra quanto pesano affitto, personale, materie prime, utenze, servizi, marketing e burocrazia.

### Decisioni operative

Aiuta a scegliere prezzi, giorni di apertura, personale, capienza, investimenti e tempi di rientro.

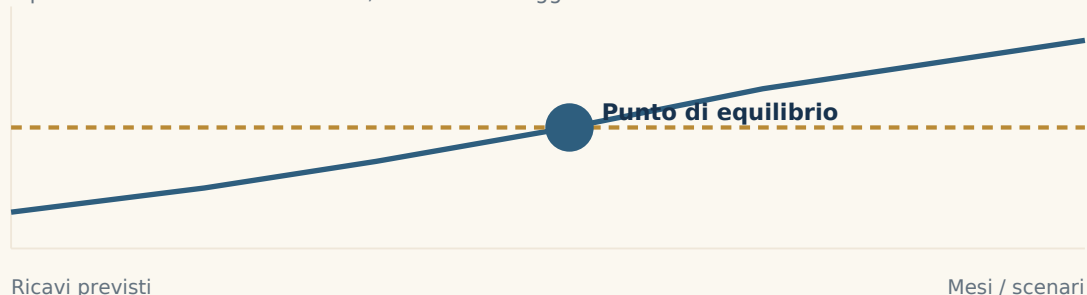
## IL CUORE DEI NUMERI

# Ricavi, costi e margini devono parlarsi

Molti progetti falliscono perché vengono costruiti a pezzi: prima il locale, poi il menu, poi il personale, poi i prezzi. L'analisi di fattibilità rimette tutto dentro un unico quadro economico.

La domanda centrale è semplice: con questo locale, questi costi e questa proposta commerciale, quanti clienti devo servire e con quale spesa media per persona?

Una previsione non elimina il rischio, ma lo rende leggibile.



### Ricavi previsti

Coperti, giorni di apertura, fasce orarie, rotazione dei posti e spesa media per persona.

### Costi variabili

Materie prime, food cost preventivo, beverage, packaging, commissioni e altri costi legati alle vendite.

### Costi fissi

Affitto, utenze, assicurazioni, software, consulenze, manutenzioni, marketing e spese generali.

### Personale

Organico, turni, costo reale, produttività e coerenza tra servizio promesso e struttura necessaria.

# La fattibilità non è un sì o un no: è una mappa

Un'analisi utile non si limita a dire se il progetto va bene. Deve mostrare quali leve migliorano il risultato e quali ipotesi rendono il progetto troppo fragile.

## Scenario prudente

Clienti più lenti ad arrivare, spesa media più bassa, costi leggermente superiori. Serve per misurare la tenuta reale.

## Scenario realistico

Ipotesi coerenti con mercato, posizione, format, capienza, calendario e capacità gestionale.

## Scenario obiettivo

Mostra dove può arrivare il progetto se gestione, marketing e operatività funzionano bene.

## Azioni correttive

Rivedere affitto, investimenti, menu, prezzi, personale, aperture, format o piano di rientro prima di impegnarsi.

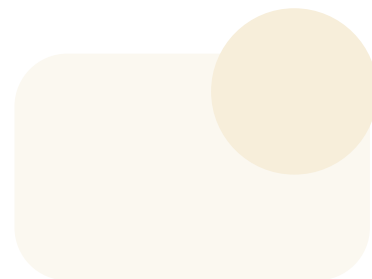


Meglio modificare un progetto su carta che correggerlo dopo aver firmato contratti, assunto personale e avviato i lavori.

PER CHI È UTILE

## Non solo nuove aperture

La fattibilità serve ogni volta che una decisione importante cambia l'equilibrio economico del locale: apertura, rilancio, nuova sede, cambio format, ampliamento, delivery, ristrutturazione o ricerca di finanziamento.



### Nuove aperture

Per evitare di partire con un locale bello ma economicamente debole.

### Rilanci e cambi format

Per capire se il nuovo posizionamento può migliorare davvero il risultato.

### Investimenti e lavori

Per collegare spesa iniziale, tempi di rientro e capacità del locale di generare cassa.

### Business plan bancabile

Per presentare un progetto ordinato, leggibile e più credibile davanti a banca, soci o investitori.

L'analisi preventiva non sostituisce l'esperienza dell'imprenditore. La completa. Permette di discutere il progetto con dati chiari, riduce le sorprese e rende più semplice distinguere tra un'intuizione promettente e un investimento troppo rischioso.

## RIEPILOGO FUNZIONI

# Che cosa svolge il programma Fattibilità

Il programma accompagna l'utente nella costruzione del progetto economico, organizza le ipotesi principali e produce una lettura chiara della sostenibilità.



### Anagrafica progetto

Dati del locale, format, dimensione, capienza, giorni di apertura e impostazioni principali.



### Ricavi previsionali

Coperti, rotazione, fasce di servizio, spesa media per persona e andamento previsto.



### Costi e food cost

Stima di materie prime, costi variabili e food cost preventivo coerente con l'offerta.



### Personale

Organico, turni, costo reale del lavoro e incidenza sul modello operativo.



### Break-even

Calcolo del punto di equilibrio e delle vendite minime necessarie per coprire i costi.



### Scenari

Confronto tra ipotesi prudente, realistica e obiettivo per capire rischi e potenzialità.



### Investimenti

Stima dell'investimento iniziale, fabbisogno finanziario, tempi di rientro e sostenibilità.



### Report PDF

Sintesi ordinata del progetto, utile per decisioni interne, soci, banca o consulenza.

## OPPORTUNITÀ

### Perché conviene usare Fattibilità

Mette alla prova il progetto prima di investire: verifica se ricavi, costi, personale, affitto e investimenti stanno in equilibrio. Fa emergere i punti deboli, permette correzioni immediate e rende l'idea più credibile davanti a soci, banca o consulenti.