

# Con Fipe alla Business School

**AL VIA I CORSI DI FORMAZIONE PER IMPRENDITORI E START UP DELLA RISTORAZIONE PER L'ANNO 2018**

di Giulia Romana Erba

**Q**ual è il segreto di un locale vincente? Tornare sui banchi di scuola.

L'interesse manifestato verso i corsi nel 2017 incoraggia a proporre una nuova edizione delle attività di formazione della Fipe Business School dedicate agli imprenditori dei pubblici esercizi. Questo l'impegno della Fipe - Federazione Italiana Pubblici Esercizi e Partesa, network di distribuzione del gruppo Heineken anche per il 2018.

L'obiettivo è quello di fornire informazioni, strategie e assistenza per rendere le imprese del settore, dal bar tradizionale all'ultima start up, sempre più competitive in un mercato caratterizzato da tassi di mortalità imprenditoriale di straordinaria intensità.

D'altra parte i numerosi progetti formativi rivolti alle imprese del settore, avviati a livello nazionale e territoriale, quasi sempre si focalizzano sugli aspetti professionali del business mentre è sempre più forte la necessità di rafforzare le competenze manageriali degli imprenditori per migliorare la gestione e la redditività delle imprese.

La **Fipe Business School** non è un luogo di formazione ma un contenitore di idee, competenze e tecniche manageriali accessibili alle imprese associate per il tramite delle associazioni territoriali. L'edizione 2018 contiene alcune importanti novità a partire dall'inserimento di un nuovo modulo su organizzazione e gestione delle risorse umane.

La formazione sarà centrata su tematiche innovative coerenti ai trend di mercato, con un linguaggio che sarà lo stesso utilizzato dall'imprenditore nella gestione quotidiana del suo business, di forte impatto e altamente fruibile da parte del partecipante. Sono cinque le aree tematiche individuate:

**area 1) ACQUISIZIONE NUOVI CLIENTI – 1 giornata**  
**"Come trasformare gli utenti della rete in clienti del tuo locale"**

Il seminario introdurrà l'utilità dei social network come stru-

mento di comunicazione e media profilato e le loro opportunità per il mercato della ristorazione e dei bar. Si affronteranno le modalità concrete di utilizzo (come aprire e gestire bene una fanpage, cosa e quanto spesso postare, come realizzare i post e le immagini, gli eventi, i post sponsorizzati e le inserzioni a pagamento). Infine si faranno diversi esempi di utilizzo dei social network per generare promozioni ed aumentare il numero dei nuovi clienti.

**area 2) FIDELIZZAZIONE DELLA CLIENTELA – 1 giornata**  
**"Identificare i bisogni della clientela per aumentare la fidelizzazione"**

Il seminario vuole evidenziare i maggiori trend di consumo e di mercato (domanda e offerta) che si stanno manifestando nel mondo della ristorazione e del bar, per poter evidenziare le opportunità che si possono cogliere anche con piccoli investimenti. Verranno offerti casi di buona prassi e idee promozionali per andare a raccogliere nuovi fatturati presso la propria clientela, aumentando la frequenza di visita con attività nuove, con l'organizzazione di eventi, nuove modalità di pricing o nuovi prodotti; in una parola, si cercherà di legare i nuovi trend con le opportunità di una gestione innovativa con la propria clientela, senza snaturare il concetto del business attuale.

**area 3) LA GESTIONE ECONOMICA EFFICIENTE – 1 giornata**  
**"Le voci di costo ed i prezzi come leve di fatturato e di profitto"**

Il seminario si focalizzerà sulle singole componenti del Conto economico di un Bar e di un ristorante per valutarne l'impatto sul fatturato e sulla profittabilità dell'attività. Verranno approfondite le voci di costo che pesano di più e verranno illustrate buone prassi e strategie di gestione per aumentare l'efficienza della gestione.





In sintesi si stimoleranno gli imprenditori a modificare l'ottica con cui si guardano e si gestiscono alcune voci di costo per svelare i "trucchi" che possono trasformarle in opportunità di fatturato e di profitto.

#### area 4) START-UP – 1 giornata

##### "Come aumentare la produttività dei dipendenti"

La motivazione, l'incentivazione, la formazione e i contratti di secondo livello saranno spiegati in modo semplice, con esempi concreti di utilizzo positivo di queste tecniche di gestione del personale.

#### area 5) START-UP – 1 giornata

##### "Come lanciare la start-up di successo di un bar o di un ristorante"

Questo seminario è stato pensato per supportare il processo complesso e delicato dell'avvio di un'attività imprenditoriale. Individuare i meccanismi di funzionamento del mercato ed il target corretto a cui rivolgersi, sviluppare una corretta pianificazione economico-finanziaria, oltreché tecnica saranno spiegati in modo esaustivo con esempi concreti.

La formazione verrà erogata in moduli di una giornata secondo la formula del "1DAYLAB PROGRAMMA DI ALTA FORMAZIONE PER PUBBLICI ESERCIZI" con la quale verranno alternati momenti di teoria ad altri più pratici gestiti da **ESPERTI** che hanno sviluppato e collaudato **modelli e tecniche specifici per il settore dei pubblici esercizi**.

Il progetto ha raccolto l'adesione di Partesa, azienda di distribuzione del gruppo Heineken, che condivide con Fipe l'opportunità di investire sulle competenze manageriali degli imprenditori dimostrando con ciò che le sinergie di filiera possono dare ottime opportunità a tutti gli attori **M**

Chi fosse interessato a partecipare ai corsi della Fipe Business School potrà rivolgersi alle associazioni territoriali del sistema Fipe-Confcommercio.