

# BUSINESS PLAN

**Ristorante Blue Ocean**

Presentato da: Claudia Luzi, Sara Grossi,  
Jasmine Mincone, Matteo Orlandi, Mattia  
Di Marcantonio



# PRESENTAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

☐ **Pescara.** Ristorante **gourmet** di **pesce**.

☐ Servizio di **100** coperti

Atmosfera informale ma elegante e accogliente, per una clientela **moderna e sofisticata**

**Convivialità** e scoperta della **buona cucina**

☐ Tradizioni gastronomiche marinare e **approccio innovativo e creativo**

Piatti **tradizionali** e contemporanei

Attenzione alla **qualità delle materie prime** e alle **esigenze alimentari specifiche** (es. celiachia)

**Cucina sicura e separata** per la preparazione di piatti senza glutine.

## Missione

Diventare un **punto di riferimento** per gli amanti della cucina di pesce di alta qualità, e, attraverso una **proposta esclusiva**, attrarre pubblico **locale** e **turistico**, valorizzando la gastronomia tradizionale di Pescara in un contesto innovativo.



# L'ORGANIZZAZIONE

## Forma giuridica

Il ristorante “Blue Ocean” sarà costituito come una **Società a Responsabilità Limitata (SRL)**.

## I soci e collaboratori

**Mattia Grossi (Chef e Responsabile Cucina):** sarà responsabile della creazione dei menù, oltre che della gestione della qualità dei piatti, e della supervisione delle operazioni quotidiane in cucina.

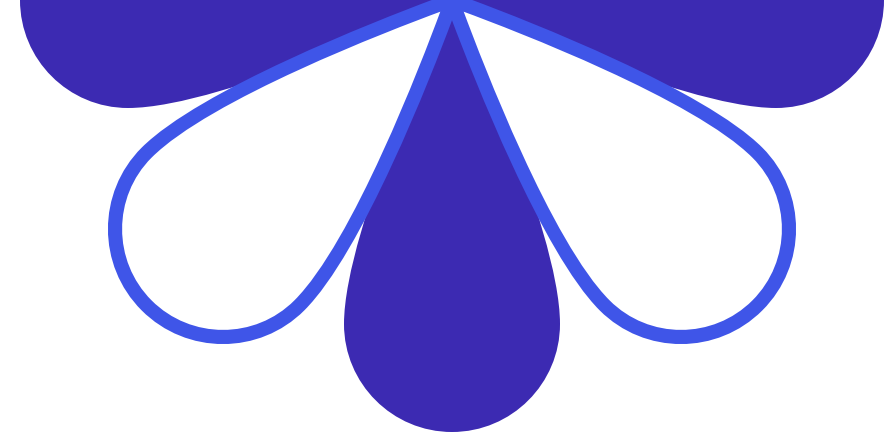
**Sara Luzi (Responsabile Marketing e Comunicazione):** si occuperà della definizione dei piani volti alla creazione e all'aumento continuo della visibilità del ristorante e avrà anche il compito di gestire la comunicazione e la promozione sui social media dell'azienda.

**Matteo Mincone (Responsabile Operativo e Amministrativo):** si occuperà della gestione logistica e della gestione delle risorse umane. Svolgerà inoltre attività amministrative, incluse quelle di contabilità e controllo dei costi.

Il team sarà inoltre composto da **cuochi professionisti** e **sous-chef**, da un **capo sala** e da un **team di camerieri**, indirizzati al costante adempimento degli standard di servizio e di qualità che si prefigge di offrire il ristorante.



# MODELLO DI BUSINESS



## Proposta culinaria

**Piatti gourmet**  
Menù continuamente aggiornato  
Fornitori pesca responsabile  
Innovazione culinaria

## Piatti senza glutine

**Cucina separata**  
Cultura inclusiva  
Ingredienti certificati

## Location

**Pescara**  
Tradizione di mare  
Flusso turistico  
Pubblico variegato

## Ambiente

**Elegante**  
Accogliente  
Adatto a diverse occasioni



# ● ANALISI DI MERCATO



## Giovani professionisti e studenti

**20-35 anni**  
**Alla ricerca di nuove esperienze**  
**Sensibili al tema sostenibilità**  
**Attratti da ambiente elegante ma informale**

## Famiglie

**Menù bambini**  
**Ambiente accogliente**  
**Eventi familiari**

## Turisti

**Ricerca nuove esperienze**  
**Sicurezza alimentare**

## Ambiente

**Elegante**  
**Accogliente**  
**Adatto a diverse occasioni**



# LA CONCORRENZA

## Diretta

**Ristoranti gourmet di pesce:**  
-stessa esperienza gastronomica  
-stessa fascia economica

**Ristoranti senza glutine:**  
-offerta di pesce limitata

## Indiretta

**Ristoranti non specializzati  
in cucina di pesce**  
**Ristorazione *Fast-casual***

**Cene a domicilio:**  
-piattaforme di delivery  
**Esperienze gastronomiche  
*pop-up e food trucks***

**Differenziazione del business:**  
-trend del gluten-free  
-atmosfera informale + piatti ricercati

# SISTEMA D'OFFERTA

## Elementi materiali

### Struttura e arredi

Arredamento scelto per trasmettere eleganza e al contempo informalità, grazie alla selezione di elementi che richiamano la naturalità e modernità.

Zona interna climatizzata con 80 coperti, terrazza esterna con 20 coperti.

La cucina resta visibile per aggiungere trasparenza nella preparazione dei piatti.

### Attrezzature e strumenti

Macchinari professionali e attrezzatura all'avanguardia.

Cucina dedicata alla preparazione dei piatti senza glutine.

## Elementi immateriali

### Esperienza

Unicità dell'esperienza gastronomica attraverso un connubio tra tradizione e innovazione.

### Servizio

Attento

### Inclusività

La sicurezza alimentare permette di intercettare anche i clienti celiaci.

### Sostenibilità

Attenta gestione dei rifiuti e approvvigionamento del pesce e delle materie prime da fonti responsabili.

## Elementi economici

I **prezzi** sono stati **stabiliti** tenendo conto del **valore attribuito dai consumatori**.

La **fascia** identificata è quella **medio-alta**.

Antipasti e crudità: tra i 10 e i 20 euro.

Primi piatti: tra i 15 e i 25 euro.

Secondi piatti: tra i 20 e i 40 euro.

Dessert: tra i 5 e i 10 euro.

Carta dei vini: tra i 15 e i 40 euro.

Cocktail: tra i 6 e i 15 euro.

Il menù degustazione è proposto tra i 60 e gli 80 euro per persona.

# POLITICHE DI COMUNICAZIONE

**Social media:** creazione di un profilo sia Instagram che Facebook dedicato al ristorante per mostrare il locale, i piatti ed interagire con i clienti.

**Offerte:** menù degustazione e promozioni speciali per i celiaci.

**Eventi:** ideazione di serate a tema.

**Collaborazioni con influencer:** in particolare con i food blogger locali per creare e aumentare la visibilità del ristorante.



# PRICING E DINAMICA DELLA CLIENTELA

## Menu`

Antipasti: 10 - 20 €

Primi piatti: 15 - 25 €

Secondi piatti : 20 - 40 €

Dessert: 5 - 10 €

Menu` Degustazione: 60 - 80 €

Vini: bottiglia di vino 15 - 40 €

Bevande: cocktail da 6 - 15 €

- Fascia medio-alta > *value-based pricing*
- Clienti abituali, clienti occasionali, clienti con esigenze alimentari
- Importanza di **fidelizzazione** e passaparola (celiaci come influenzatori)
  
- I piatti sono la principale fonte di ricavi
- Le bevande hanno margine elevato, con un mark-up del 200%-300%

# ● ALCUNE CONSIDERAZIONI

- Ricavo medio per coperto: 50 euro
- Costo variabile medio per coperto: 18 euro
- **Break even point** = Costi Fissi / (Prezzo Medio per Coperto – Costo Variabile per Coperto) =  
 $150.000 / (50 - 18) = 4.687$  coperti annuali
  
- 6 giorni a settimana, pranzo e cena
- Media di coperti giornalieri: 20
- Forte stagionalità del settore

# BILANCIO PREVISIONALE

## Alcune considerazioni:

*Valori in denaro (€)*

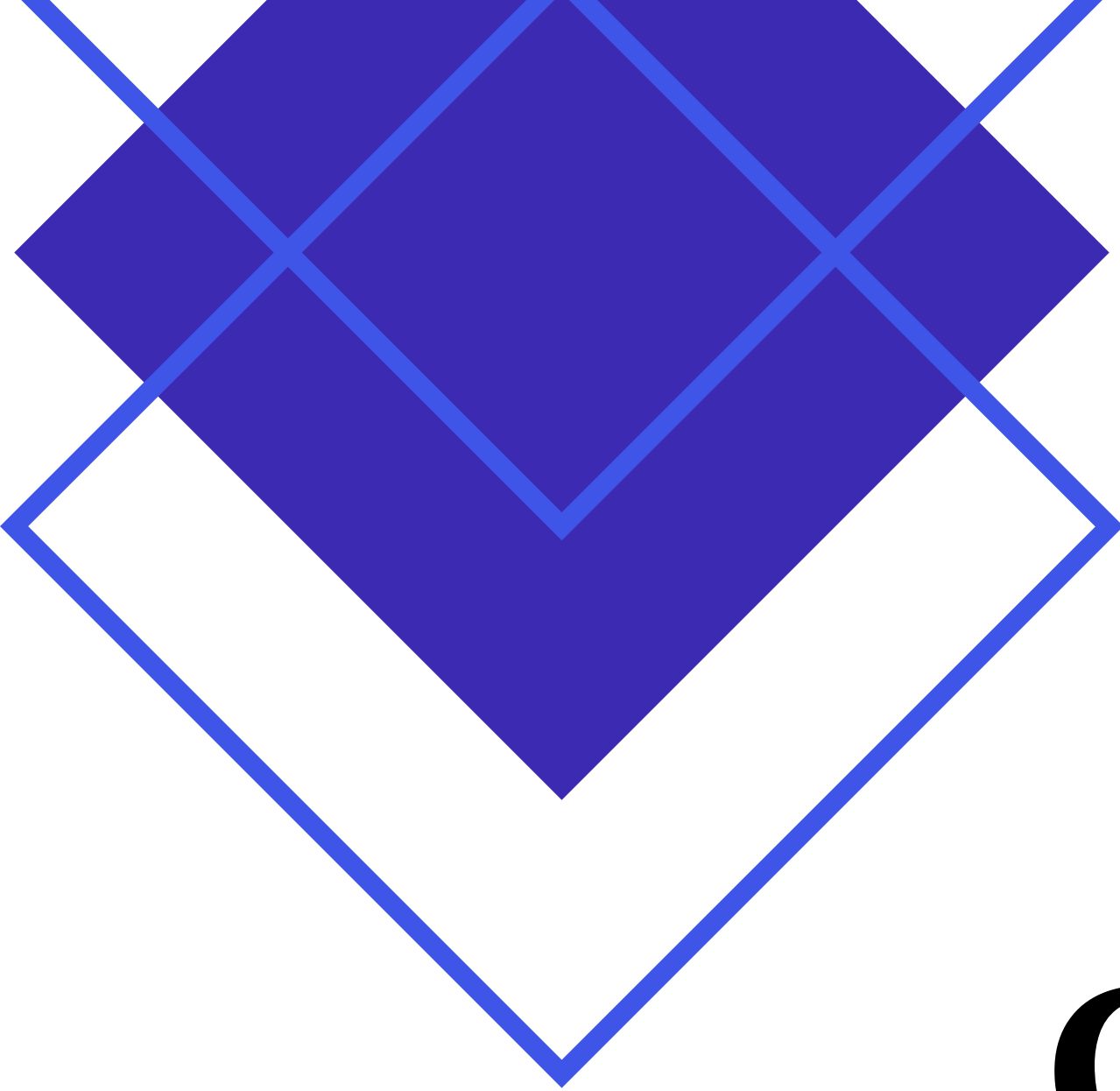
*Investimento iniziale* → **150.000**

*Ricavi* → **300.000**

*Costi del personale* → **100.000**

*Ammortamenti* → **10.000**

*Celiaci* → **Elemento Distintivo**



**GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!**

