

Gruppo di lavoro

Matteo Orlandi - matteo.orlandi@studenti.unite.it - 118361

Mattia Di Marcantonio - mattia.dimarcantonio001@studenti.unite.it - 118889

Sara Grossi - sara.grossi@studenti.unite.it - 118362

Claudia Luzi - claudia.luzi@studenti.unite.it - 118360

Jasmine Mincone - jasmine.mincone@studenti.unite.it - 118363

Business Plan Ristorante “Blue Ocean”

1. PRESENTAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Il progetto imprenditoriale “Blue Ocean” vede l’apertura di un ristorante gourmet di pesce, situato a Pescara, in grado di servire **100 coperti** in un’atmosfera informale ma elegante e accogliente, che si adatti alle necessità di una clientela moderna e sofisticata in grado di stimolare la convivialità e la scoperta della buona cucina.

Saranno rispettate le tradizioni gastronomiche marinare offrendo al contempo un approccio innovativo e creativo alla selezione di piatti tradizionali e contemporanei che mantenga l’attenzione sulla qualità delle materie prime, in particolar modo locali, e alle esigenze alimentari specifiche come la celiachia. In merito a quest’ultimo aspetto, sarà garantita una cucina sicura e separata per la preparazione di piatti senza glutine.

La **missione** di “Blue Ocean” è quella di diventare un punto di riferimento per tutti gli amanti della cucina di pesce di alta qualità, e, attraverso una proposta esclusiva, attrarre tanto il pubblico locale quanto quello turistico, valorizzando la gastronomia tradizionale di Pescara in un contesto innovativo.

2. L’ORGANIZZAZIONE

Forma giuridica

Il ristorante “Blue Ocean” sarà costituito come una **Società a Responsabilità Limitata (SRL)**. È stata decisa questa particolare forma giuridica perché si vuole separare il patrimonio personale dei soci e degli investitori da quello aziendale, andando così a ridurre il rischio imprenditoriale.

L'SRL risulta come la scelta più adeguata per l'avvio di un'attività di ristorazione anche perché garantisce flessibilità sia nei processi decisionali che nella gestione, come pure vantaggi amministrativi e fiscali.

I soci e collaboratori

I soci fondatori del ristorante "Blue Ocean" sono tre giovani professionisti, che hanno esperienze complementari, fondamentali per lo sviluppo dell'attività.

1. **Mattia Grossi** (Chef e Responsabile Cucina): ha lavorato anni nelle cucine gourmet dei più prestigiosi ristoranti italiani, accumulando una preziosissima esperienza. Sarà responsabile della creazione dei menù, oltre che della gestione della qualità dei piatti, e della supervisione delle operazioni quotidiane in cucina.
2. **Sara Luzi** (Responsabile Marketing e Comunicazione): ha un'esperienza ormai consolidata in marketing digitale e nella creazione, implementazione e gestione delle strategie di branding. A lei sarà affidata la definizione dei piani volti alla creazione e all'aumento continuo della visibilità del ristorante, attraverso l'impiego di canali digitali, collaborazioni con influencer e food blogger. Avrà anche il compito di gestire la comunicazione e la promozione sui social media dell'azienda.
3. **Matteo Mincone** (Responsabile Operativo e Amministrativo): avendo profonde conoscenze in materia di gestione ristorativa e operativa, 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.

3. MODELLO DI BUSINESS (INTRO)

Il modello di business di "Blue Ocean" si fonda su una proposta gastronomica gourmet e innovativa, con una forte specializzazione in piatti di pesce fresco di alta qualità. L'obiettivo principale è quello di combinare tradizione e innovazione, utilizzando tecniche moderne e ingredienti freschi. Particolare attenzione è dedicata alle esigenze alimentari moderne, come la necessità di un menù senza glutine, garantendo sicurezza e inclusività a una clientela sempre più diversificata.

I principali punti di forza del nostro modello di business

Proposta Culinaria

- **Ristorazione gourmet di pesce**
Il menù è stagionale e si basa sull'utilizzo di ingredienti freschi e locali, con un'attenzione particolare alla sostenibilità e alla pesca responsabile. La qualità del

pesce e degli ingredienti è il cuore della nostra proposta, rendendo ogni piatto un'esperienza unica.

- **Menù continuamente aggiornato**

La creatività del nostro team di cucina permette di adattare il menù quotidianamente in base al pescato fresco del giorno, garantendo la massima freschezza e varietà.

Questa flessibilità consente di offrire sempre nuove proposte ai clienti, mantenendo alta la loro curiosità e soddisfazione.

Focus su piatti senza glutine

- **Sicurezza alimentare**

La cucina è progettata per prevenire ogni forma di contaminazione crociata, con spazi separati per la preparazione di piatti senza glutine e ingredienti certificati.

Questo approccio garantisce non solo la qualità dei piatti, ma anche la serenità dei clienti con esigenze alimentari particolari.

- **Cultura inclusiva**

I piatti senza glutine non sono trattati come un'aggiunta separata, ma sono integrati nel menu principale, offrendo un'esperienza inclusiva e accessibile a tutti. Questo approccio permette di attrarre un pubblico più ampio e di creare un senso di appartenenza.

Innovazione e Tradizione

- **Equilibrio tra passato e futuro**

Il menù è pensato per fondere tecniche culinarie innovative con ricette tradizionali, rispettando i sapori autentici ma arricchendoli con nuovi accenti. L'uso di tecniche moderne, come la cottura a bassa temperatura o l'affumicatura, permette di esaltare la qualità degli ingredienti senza stravolgere la loro identità.

Location Strategica

- **Pescara:**

La posizione centrale di Pescara, una città con una ricca tradizione gastronomica e una forte affluenza turistica, offre una base ideale per attrarre sia residenti che visitatori. La vicinanza al mare rafforza l'autenticità della proposta culinaria basata sul pesce fresco.

- **Ambiente:**

Il design del ristorante è studiato per essere elegante ma accogliente, creando uno spazio ideale per diverse occasioni, dalle cene romantiche ai pranzi di lavoro, fino agli eventi speciali come compleanni o anniversari. L'atmosfera curata e sofisticata valorizza ulteriormente l'esperienza culinaria.

Obiettivo

L'obiettivo principale di "Blue Ocean" è quello di offrire molto più di un semplice pasto: vogliamo creare un'esperienza che lasci un ricordo indelebile nei nostri clienti. Attraverso la qualità dei piatti, l'eccellenza del servizio e l'attenzione ai dettagli, puntiamo a fidelizzare una clientela esigente e a diventare un punto di riferimento nel panorama gastronomico locale e

nazionale. Un servizio personalizzato e attento, unito a un'offerta culinaria di alta qualità, rappresentano la chiave del nostro successo.

4. ANALISI DI MERCATO

Giovani professionisti e studenti universitari

Questo gruppo, composto da persone tra i 20 e i 35 anni, è particolarmente attento alle tendenze culinarie e al valore delle esperienze. I giovani professionisti cercano momenti di svago dopo una giornata lavorativa intensa, mentre gli studenti universitari sono attratti da ambienti moderni e accessibili, capaci di offrire esperienze gastronomiche fuori dall'ordinario.

- **Interesse per esperienze moderne e sostenibili:**
Questo target è molto sensibile ai temi legati alla sostenibilità e alla responsabilità ambientale. Comunicare l'attenzione del ristorante verso l'utilizzo di materie prime locali, tecniche di pesca responsabili e pratiche ecologiche può attrarre questa fascia di clientela.
- **Attratti da un ambiente elegante ma informale:**
Spazi dal design moderno, con richiami al mare e un'atmosfera accogliente, creano un contesto ideale per cene informali, incontri di lavoro o serate con amici. La presenza di connessione Wi-Fi gratuita o postazioni ideali per lo smart working potrebbe rappresentare un ulteriore valore aggiunto.

Famiglie

Le famiglie rappresentano un target importante, specialmente durante il fine settimana o per occasioni speciali. Questo gruppo è alla ricerca di un ambiente che sia accogliente, sicuro e adatto a tutte le età.

- **Ambiente sicuro e accogliente:**
"Blue Ocean" può distinguersi offrendo spazi che garantiscano tranquillità per i genitori e divertimento per i bambini, ad esempio con aree gioco dedicate o menu pensati per i più piccoli.
- **Opzioni adatte a intolleranze alimentari:**
Le famiglie apprezzano ristoranti che offrono menù inclusivi, con particolare attenzione alle intolleranze alimentari o allergie.
- **Ideale per eventi familiari:**
Compleanni, anniversari e altre celebrazioni rappresentano un'opportunità per fidelizzare questo target. Offrire servizi aggiuntivi come torte personalizzate, decorazioni o menu speciali per eventi può attirare più famiglie.

Turisti

I turisti, sia italiani che stranieri, sono sempre alla ricerca di esperienze culinarie che rappresentino il territorio e offrano autenticità. Questo target include viaggiatori singoli, coppie e gruppi, spesso con un'attenzione particolare alla qualità e alla sicurezza alimentare.

- **Ricerca di esperienze culinarie autentiche:**
Valorizzare la tradizione locale attraverso piatti tipici, racconti sull'origine degli ingredienti e presentazioni curate può soddisfare il desiderio di autenticità dei turisti.
- **Sicurezza alimentare:**
Particolare attenzione va data ai turisti celiaci o con altre esigenze dietetiche, che spesso cercano ristoranti certificati e affidabili. Questo aspetto può essere comunicato chiaramente attraverso i canali online e sul menù.
- **Atmosfera sofisticata e accogliente:**
Un ambiente che unisce eleganza e calore è perfetto per creare un'esperienza memorabile, da condividere anche sui social, aumentando la visibilità del ristorante tra altri potenziali turisti.

Persone celiache

Le persone celiache rappresentano un segmento di nicchia ma in costante crescita, con esigenze specifiche legate alla sicurezza alimentare e alla qualità dell'esperienza gastronomica.

- **Ristorante sicuro e certificato:**
Offrire un menù completamente senza glutine e certificato, garantendo l'assenza di contaminazioni, è un punto di forza distintivo.
- **Offerta gourmet inclusiva e di alta qualità:**
La possibilità di gustare piatti ricercati e preparati con ingredienti freschi consente di rispondere all'esigenza di chi non vuole rinunciare al piacere del cibo pur avendo limitazioni alimentari.
- **Comunicazione mirata:**
Investire nella promozione di "Blue Ocean" come luogo sicuro per i celiaci, ad esempio attraverso collaborazioni con associazioni dedicate o influencer del settore, può rafforzare la reputazione del ristorante in questa nicchia.

Segmento di Mercato Prescelto

- **Ristorazione gourmet di pesce con focus su piatti senza glutine:** Settore in crescita con attenzione alla salute, al benessere e alla qualità.
- **Clientela consapevole e attenta:** Attratti da ingredienti freschi, naturali e da un'esperienza gastronomica completa (gusto, estetica, ambiente).

5. ANALISI DELLA CONCORRENZA

I principali concorrenti di “Blue Ocean” sono rappresentati da ristoranti che si collocano su un segmento di mercato medio-alto, che offrono cucina di pesce di alta qualità e servizi simili in termini di **gourmet experience**, **menù senza glutine** e **location attraenti**. Nella zona di Pescara, ristoranti di pesce di fascia alta sono in grado di attrarre una clientela simile a quella di “Blue Ocean”.

Competitor Diretti

1. **Ristoranti gourmet di pesce:** A Pescara sono presenti diversi ristoranti specializzati in pesce fresco e piatti gourmet, ma non c'è nessuno che si distingua in modo netto per la sicurezza e l'attenzione alla cucina senza glutine.
2. **Ristoranti senza glutine:** Sono pochi i ristoranti nella zona che offrono un menù completamente senza glutine, e nessuno di questi ha un'offerta gourmet di pesce così ricca, variegata e soprattutto di qualità.

Competizione Indiretta

Oltre ai concorrenti diretti, esistono anche competitori indiretti che potrebbero attrarre i clienti di “Blue Ocean”. Questi includono:

1. **Ristoranti generici con cucina tradizionale o fusion:** I ristoranti che offrono menù vari e di alta qualità, pur non specializzandosi nel pesce, potrebbero comunque rappresentare una concorrenza indiretta. La clientela che cerca un'esperienza culinaria diversa potrebbe essere attratta da altre cucine, come la cucina mediterranea, fusion o anche vegetariane.
2. **Fast-casual e ristorazione rapida:** La **ristorazione veloce** che offre piatti di pesce a prezzo più competitivo rappresenta una concorrenza indiretta, sebbene con un'offerta meno elaborata. Ristoranti fast-casual possono attirare un pubblico che cerca una soluzione più economica e meno formale.
3. **Eventi e cene a domicilio:** Con l'incremento delle piattaforme di **delivery** come UberEats e Deliveroo, i consumatori potrebbero scegliere di ordinare piatti gourmet di pesce da ristoranti concorrenti o optare per cene private a domicilio. Inoltre, la crescita delle **esperienze gastronomiche pop-up** o dei **food trucks gourmet** in zona potrebbe ridurre l'afflusso di clienti verso ristoranti tradizionali.

Strategie di Differenziazione

La differenziazione rispetto alla concorrenza si basa su:

- **Menù Gourmet di Pesce:** Abbiamo un'offerta culinaria che punta sull'alta qualità delle materie prime, combinando piatti innovativi e creativi con la tradizione marinara.
- **Cucina Senza Glutine:** “Blue Ocean” si distingue per un menù che non solo valorizza il pesce fresco locale ma è anche adattato alle esigenze dei celiaci con una cucina separata e certificata. Questo rappresenta un vantaggio competitivo significativo rispetto a molti ristoranti di pesce che non offrono soluzioni per persone con intolleranze alimentari. La separazione della cucina per la preparazione dei piatti senza glutine è un aspetto distintivo e fondamentale, che ci consente di garantire un servizio sicuro per le persone celiache, ampliando il nostro mercato di riferimento.

- **Atmosfera rilassante:** L'atmosfera rilassata, la cura nel layout e nel design del ristorante sono un altro punto di differenziazione. L'ambiente informale, con arredamenti moderni, permette ai nostri clienti di godere di un pasto raffinato senza la rigidità di un ristorante formale, dando una sensazione di esclusività ma accessibile.

Attrattività del Business

L'attrattività del business per un ristorante gourmet di pesce a Pescara è molto alta, principalmente per i seguenti motivi:

1. **Domanda crescente per una cucina gourmet e sana:** L'interesse per la cucina gourmet e le diete speciali, come il gluten-free, è in crescita (trend). I consumatori sono sempre più attenti alla qualità degli ingredienti e all'esperienza gastronomica complessiva, il che crea un mercato fertile per "Blue Ocean".
2. **Turismo e flusso di clientela stagionale:** Pescara è una città costiera con una forte domanda turistica, soprattutto in estate. L'incremento del turismo e la presenza di una clientela internazionale costituiscono un'opportunità per attrarre nuovi clienti.
3. **Basso rischio di saturazione del mercato:** Sebbene la concorrenza sia alta, il segmento di ristoranti gourmet specializzati in pesce fresco e con opzioni per celiaci non è completamente saturo, e c'è spazio per posizionarsi come leader in questa nicchia.

In sintesi, il ristorante "Blue Ocean" si inserisce in un mercato con un buon equilibrio tra concorrenza diretta e indiretta. La differenziazione attraverso il menù gourmet, la cucina senza glutine e l'ambiente esclusivo costituiscono punti di forza decisivi per affrontare la competizione e sfruttare le opportunità offerte dal mercato.

6. SISTEMA DI OFFERTA

Il sistema di offerta del ristorante "Blue Ocean" è declinato in elementi tangibili, intangibili ed economici, i quali nel complesso offrono al cliente un'esperienza gastronomica unica. I clienti, infatti, potranno gustare dei piatti di estrema qualità immersi in un ambiente confortevole, rilassato e al contempo sofisticato.

Di seguito sono approfondite le componenti del sistema di offerta di "Blue Ocean".

Elementi Materiali

- **Materie Prime e ingredienti:**

I piatti offerti dal ristorante sono preparati con pesce freschissimo, acquistato da fornitori di prima scelta che ne garantiscono la sicurezza alimentare e la qualità.

"Blue Ocean" si rivolge anche a fornitori locali per l'approvvigionamento di olio extravergine di oliva di qualità e verdure fresche.

Il ristorante vuole essere particolarmente attento anche alle esigenze dei clienti celiaci e proprio per questo motivo è stata creata un'apposita cucina all'interno della quale vengono preparati i piatti senza glutine, assicurando così un alto standard di sicurezza alimentare.

- **Struttura e arredi:**

Il ristorante "Blue Ocean" è stato progettato per regalare ai clienti un'esperienza unica.

Questi gusteranno infatti le proprie pietanze immersi in un ambiente curato nei minimi dettagli, accogliente e moderno. L'arredamento scelto trasmette eleganza e al contempo informalità, grazie alla selezione di elementi che richiamano sia la naturalità che la modernità. L'illuminazione in questo contesto è stata studiata per infondere una sensazione di relax, in modo che i clienti possano sentirsi sempre pienamente a proprio agio.

I tavoli assumono una posizione tale da sfruttare lo spazio al meglio delle sue potenzialità, per cui abbiamo pensato ad una zona interna climatizzata con 80 coperti e una terrazza esterna con 20 coperti.

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

- **Attrezzature e strumenti:**

L'investimento in macchinari professionali per la cottura e l'abbattimento del pesce, insieme all'attrezzatura all'avanguardia, è stata una scelta di primaria importanza per il mantenimento dell'elevato standard gastronomico che ci siamo preposti.

Questo vale anche per l'area dedicata alla preparazione dei piatti senza glutine, ugualmente equipaggiata per l'offerta di un servizio eccellente.

Elementi Immateriali

- **Esperienza:**

Tradizione e innovazione sono gli elementi chiave della proposta culinaria di "Blue Ocean", che si riflettono in un connubio perfetto. I piatti elaborati vogliono trascinare i clienti in un'esperienza unica, indirizzata alla scoperta dei sapori, che coinvolge tutti i loro sensi.

A questo scopo, "Blue Ocean" offre pietanze della cucina marinara tradizionale realizzate con innovatività, attraverso tecniche moderne di preparazione e presentazione.

- **Servizio:**

Il ristorante offre un servizio assolutamente attento, grazie alla presenza di un team altamente qualificato, che si occupa in ogni istante delle esigenze dei clienti.

- **Inclusività:**

Un aspetto distintivo del sistema di offerta è la sicurezza alimentare, che permette di intercettare anche i clienti celiaci. Questo elemento immateriale rappresenta sia il presupposto per un vantaggio competitivo, che la dimostrazione dell'attenzione e del rispetto che "Blue Ocean" ha per le esigenze delle persone.

- **Sostenibilità:**

"Blue Ocean" è anche un progetto che vuole connettersi profondamente al suo territorio e alla sua comunità.

A questo scopo il ristorante si impegna a operare in modo responsabile, attraverso pratiche sostenibili, come l'approvvigionamento di pesce da fonti responsabili e un'attenta gestione dei rifiuti.

Elementi Economici

- **Prezzi e strategia di prezzo:**

I prezzi delle nostre pietanze e dei nostri vini è stato stabilito tenendo conto principalmente del valore che i consumatori attribuiscono alla proposta delineata.

Noi crediamo che la fascia di prezzo medio-alta sia quella che di più rispecchi da un lato la qualità dei piatti e del servizio, e dall'altro lato l'atmosfera complessiva del ristorante.

L'articolazione del prezzo è descritta di seguito:

1. Antipasti e crudità: tra i 10 e i 20 euro.
2. Primi piatti: tra i 15 e i 25 euro.
3. Secondi piatti: tra i 20 e i 40 euro.
4. Dessert: tra i 5 e i 10 euro.
5. Carta dei vini: tra i 15 e i 40 euro.
6. 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 e Marketing

Per attrarre il nostro pubblico, abbiamo elaborato una strategia di marketing incentrata su:

- **Social media:** creazione di un profilo sia Instagram che Facebook dedicato al ristorante per mostrare il locale, i piatti ed interagire con i clienti.
- **Collaborazioni con influencer:** in particolare con i food blogger e locali per creare e aumentare la visibilità del ristorante.
- **Eventi:** ideazione di serate a tema.
- **Offerte:** menù degustazione e promozioni speciali per i celiaci.

7. MODELLO ECONOMICO

Articolazione delle Fonti di Ricavo

Le fonti principali di ricavo per il ristorante Blue Ocean sono:

1. **Vendita di Pasti:** La principale fonte di ricavo è la vendita di piatti a base di pesce e altre pietanze gourmet, con un'attenzione particolare alla cucina senza glutine per celiaci. I piatti comprendono antipasti, primi, secondi e dessert.
2. **Vendita di Bevande:** Una parte importante del fatturato proviene dalla vendita di vini e bevande (cocktail, birre, acqua, ecc.), che generano un margine molto elevato rispetto al costo delle materie prime.
3. **Menù Degustazione:** Il ristorante offre un menù degustazione gourmet, che varia stagionalmente e rappresenta una fonte di ricavo ad alto margine, riservata a clienti disposti a spendere di più per un'esperienza culinaria esclusiva.
4. **Eventi Privati e Cene Aziendali:** Un altro flusso di ricavo proviene dall'organizzazione di eventi privati, come cene aziendali, banchetti e feste private, con menù personalizzati.

Articolazione dei Prezzi

La strategia di prezzatura del ristorante si colloca nella fascia **medio-alta**, giustificata dalla qualità dei piatti e dal servizio esclusivo. Ecco i prezzi medi per categoria di piatto:

- **Antipasti e Crudità:** Prezzi tra **10 e 20 €**.
- **Primi piatti:** Prezzi tra **15 e 25 €**.
- **Secondi piatti** (pesce cotto, piatti gourmet): Prezzi tra **20 e 40 €**.
- **Dessert:** Prezzi tra **5 e 10 €**.
- **Menù Degustazione:** Prezzi tra **60 e 80 €** per persona.
- **Vini e Bevande:** Prezzi per bottiglia di vino tra **15 € e 40 €**, mentre i cocktail variano tra **6 € e 15 € a bicchiere**.

Calcolo delle vendite

- **Vendita di Pasti e Bevande:** Questo è il principale flusso di ricavi, che nel bilancio previsionale ammonta a **300.000 €**. La cifra è in linea con il volume di affari stimato, che comprende le vendite di antipasti, primi, secondi, dessert e bevande.
 - **Vendita pasti:** comprende piatti di pesce e piatti gourmet. L'importo totale annuale dei ricavi da pasti è di **250.000 €**.
 - **Vendita bevande:** Il margine elevato su bevande (vini, cocktail, birre, ecc.) genera ricavi per **50.000 €**.
-

Dinamica della Clientela e Comportamento di Acquisto

La clientela si suddivide in:

1. **Clienti abituali e fidelizzati:** Clienti locali che frequentano regolarmente il ristorante. Questi clienti tendono a consumare piatti completi, accompagnati da bevande e dessert. La spesa media per coperto si aggira tra **40-50 €**.
2. **Clienti occasionali e turisti:** Clienti che visitano il ristorante in occasioni speciali, con una spesa media per coperto più alta. Questi clienti tendono a scegliere il menù degustazione e piatti esclusivi, facendo lievitare la spesa complessiva per cliente.
3. **Clienti con esigenze alimentari particolari (celiaci):** La clientela celiaca è un segmento importante per il ristorante. Poiché il locale offre una cucina senza glutine, i celiaci sono disposti a pagare un premium price per la sicurezza e la qualità dei piatti.

Comportamento di acquisto:

- **Pasti principali (antipasti, primi, secondi)** sono il principale motore di ricavi.
- **Bevande:** Rappresentano un margine elevato, con un mark-up del 200%-300% rispetto al costo di acquisto.
- **Dessert:** Il 30% dei clienti ordina dessert alla fine del pasto.

Costi Operativi

Costi Fissi

I costi fissi sono quelli che non variano con il volume di vendite, come affitto, personale e ammortamenti. Secondo il bilancio previsionale:

Voce	Importo (€)
Personale (7 persone)	100.000
Affitto locali	20.000
Marketing e pubblicità	15.000
Costi amministrativi	5.000
Ammortamenti (attrezzature e locali)	10.000

Totale costi fissi: **150.000 €**

Costi Variabili

I costi variabili dipendono direttamente dal volume delle vendite. Nel caso del ristorante, i costi variabili principali sono:

- **Materie prime:** I costi per l'acquisto delle materie prime (pesce, carne, verdure, ecc.) ammontano a **80.000 €**.
- **Bevande e vino:** Il costo delle bevande e dei vini per un totale di **30.000 €**.

Totale costi variabili: **110.000 €**.

Calcolo del Punto di Pareggio (Break-even Point)

Per determinare il **punto di pareggio**, bisogna calcolare quanti coperti devono essere serviti per coprire i costi fissi del ristorante.

Costi Fissi annuali:

Costi Fissi = Affitto + Personale + Marketing + Costi amministrativi + Ammortamenti =
 20.000 + 100.000 + 15.000 + 5.000 + 10.000 = 150.000 €

Prezzo Medio per Coperto:

Il prezzo medio per coperto è una combinazione di piatti e bevande. Stimiamo che un cliente spenda mediamente **50 €** per coperto, considerando il mix di piatti e bevande.

Costo Variabile per Coperto:

Il costo variabile per coperto (materie prime e bevande) è stimato a **18 €** per coperto (il 36% circa del ricavo unitario per cliente).

Calcolo Break-even Point:

Punto di Pareggio = Costi Fissi / (Prezzo medio per coperto – Costo variabile per coperto)
 = 150.000 / (50 – 18) = **4.687 coperti**

Conclusione:

Il ristorante Blue Ocean dovrà servire circa 4.687 coperti annuali per coprire i costi fissi e raggiungere il punto di pareggio.

8. BILANCIO PREVISIONALE

STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE

Passivo	Importo (€)
Capitale Proprio	
Conferimenti iniziali	150.000
Debiti	

- Debiti verso fornitori	20.000
- Mutuo/Finanziamenti	40.000
Totale Passivo	210.000

Attivo	Importo (€)
Attivo circolante	
- Liquidità iniziale	30.000
- Crediti verso clienti	5.000
- Scorte (materie prime, vini, ecc...)	15.000
Immobilizzazioni	
- Attrezzature di cucina e arredi sala	105.000
- Opere di ristrutturazione locali	40.000
Totale Attivo	210.000

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

Voce	Importo (€)
Ricavi operativi	
- Vendita di pasti e bevande	300.000
Totale Ricavi	300.000

Costi Operativi	
- Costo materie prime (pesce,	80.000

ecc...)	
- Personale (7 persone)	100.000
- Affitto locali	20.000
- Manutenzione e utenze	10.000
- Marketing e pubblicità	15.000
- Costi amministrativi	5.000
- Ammortamenti (attrezzature e locali)	10.000
Totale Costi	240.000

Utile Lordo	60.000
- Tasse (30%)	18.000
Utile Netto	42.000

Conclusioni

Il progetto “**Blue Ocean**” rappresenta un’opportunità unica per investire nel mercato della ristorazione gourmet a Pescara, unendo tradizione, innovazione e una proposta alimentare inclusiva. Con una strategia chiara, un team altamente qualificato e una proposta differenziata, siamo convinti che **Blue Ocean** possa affermarsi come punto di riferimento nella città per gli amanti della cucina di pesce, inclusi i celiaci, creando valore sia per i clienti che per gli investitori.