



FLAMINGO

Presentazione
Bar Foundation
Roadmap



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Bar Foundation Roadmap

Ti sei mai trovato durante la giornata a chiederti
“come posso esprimere il pieno potenziale del mio locale?”

Se sei come noi, probabilmente sì.

Tutti meritiamo di avere un locale performante e che ci renda i protagonisti! In fondo, perché no? Abbiamo tutte le carte in regola per essere la scelta di sempre più persone, fino a diventare la scelta obbligatoria quando si parla di andare a fare aperitivo o ad un dopo-cena.

Ma se fosse così, tutti avrebbero il migliore bar di zona, no?

Come possiamo diventare diversi dagli altri? Come possiamo creare un ambiente che attiri clientela, senza diventare macchinoso o perdere la nostra personalità?

Anch'io penso spesso a questo, perché in tutti i Bar nei quali sono stato Responsabile o anche solo Bartender, ho sempre voluto dare il mio tocco di personalità, creatività ed approccio unico al cliente, andando spesso contro ad un'ospitalità macchinosa, un servizio visto come una serie di step che portano ad un risultato.

Noi di Flamingo pensiamo che la verità sia la via di mezzo, per questo abbiamo pensato di creare questo progetto.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Struttura del Progetto

Come facciamo a portare avanti un progetto di fondazione, rispettando la creatività del locale?

In fondo, quando hai aperto il locale, non avevi in mente soltanto il cassetto, avevi un'idea di base, un progetto, una struttura ed una tipologia di servizio che volevi far nascere.

Tante volte passare dal pensiero al materiale è davvero complicato, si incontrano sempre più buche per la strada ed il progetto iniziale diventa un fantasma, un vago ricordo.

Puoi anche chiamarmi ottimista, ma credo che con del lavoro ed una buona volontà, si possa trasformare qualsiasi progetto in una realtà funzionante.

Non credo però che il protagonista della tua storia, possa fare tutto il lavoro da solo.

Avrai notato che aprire e portare avanti un locale è una grande avventura, piena di imprevisti e di momenti intensi.

Non andare avanti da solo! Siamo arrivati al momento della storia in cui bisogna fare un passo indietro e costruire un piano d'azione, che abbiamo voluto delineare con te, in un tempo (indicativo) di sei settimane.

Cosa andremo a fare?



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Settimana 1

Valutazione

Pianificazione

Non possiamo iniziare così dal nulla!

Dobbiamo prima prenderci un momento per delineare un piano ed essere chiari sui nostri obiettivi, gli stessi che siamo andati a valutare nella nostra chiamata/incontro conoscitivo.

La prima settimana sarà quindi dedicata a creare la nostra “mappa”, andremo a valutare i seguenti punti e faremo una riflessione su come andare ad affrontarli:

- *Riunione per delineare aspettative, punti di forza e sfide percepite*
- *Tour del Locale per valutazione preliminare*
- *Attrezzature - Sono in linea con le necessità del locale?*
- *Ci sono punti di congestione o che rendono l'operatività difficile durante le ore di punta?*

La prima settimana andremo a delineare questi punti, per poter costruire una base solida al nostro progetto, che andrà poi ampliato in base ai punti focali e le difficoltà percepite.





Settimana 2

Struttura e Layout del Locale

Nella seconda settimana, ci occuperemo della valutazione degli spazi della struttura e dell'ergonomia e difficoltà percepite dai nostri Bartender/Camerieri.

Andremo a valutare con voi se la disposizione del bancone e dei tavoli è ottimale per il servizio, oltre che raccogliere feedback da chi lavora in sala o dietro al banco, in modo tale da avere un ventaglio di opinioni più ampio sul quale lavorare.

Principali punti:

- *Distruzione tavoli ed organizzazione bancone*
- *Posizionamento di strumenti da lavoro sul banco*
- *Ci sono aree a collo di bottiglia o punti morti sfruttabili?*
- *Applicazione di piccoli aggiustamenti eseguibili subito*
- *Valutazione visibilità bancone/tavoli e segnaletiche*

Dopo aver valutato i punti riguardanti la struttura ed il layout andremo a definire un piano d'azione sul breve-medio e lungo termine, in modo tale da poter ottimizzare questo lato del nostro locale, andando a favorire la velocità di servizio e l'organizzazione dei compiti del personale, con l'obiettivo di ridurre lo stress percepito ed aumentare la produttività/velocità di servizio.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Settimana 3

Proposta Menù

La terza settimana sarà incentrata principalmente sulla proposta, andando a valutare se il nostro menù è in linea con la clientela o con la clientela che vogliamo attrarre/target.

- *Revisione approfondita proposta attuale*
- *Valutazione popolarità di ogni proposta con il titolare/Bar Manager*
- *Reperibilità e gestione scorte degli ingredienti*
- *Analisi Drink Cost*
- *Gestione sprechi/magazzino*
- *Feedback del cliente*
- *Valutazione inserimenti*
- *Valutazione delisting*
- *Analisi varietà delle proposte*

Questi saranno i punti principali analizzati nella terza settimana, facenti parte del nostro pacchetto di Menù Engineering, una volta terminata la revisione del menù verrà affidato ad un grafico che costruirà un menù adatto alla struttura, in linea con il brand e che possa facilitare a livello visivo la consumazione dei prodotti che vogliamo incentivare il cliente ad acquistare.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Settimana 4

Magazzino

Il magazzino è una sfumatura che viene spesso vista come l'ultima ruota del carro, quando in realtà può fare la differenza fra un grande risparmio ed un rischio di aumento degli sprechi.

In questa settimana andremo migliorare l'efficienza delle scorte e del magazzino.

- *Analisi procedure di magazzino e gestione scorte attuali*
- *Valutazione giacenze di magazzino eccessive*
- *Piano di rotazione magazzino e gestione scorte*
- *Valutazione strumenti e sistemi in uso*
- *Gestione forniture attuali e valutazione potenziali fornitori*
- *Frequenza di controllo scorte ed eventuali aggiustamenti*

Questi sono i punti che andremo ad affrontare principalmente in questa settimana, cercando di valutare se i nostri fornitori sono ancora in linea con le necessità e se il nostro magazzino è gestito in modo ottimale per far fronte ad eventuali cambi nella tendenza di consumo o calo/aumento del flusso di lavoro.





Settimana 5

Formazione Staff Esperienza Cliente

In questa settimana ci occuperemo delle due forze più importanti in un locale, quella interna e quella esterna.

Cercheremo di avere una comunicazione e formazione chiara dello staff, in modo tale da rendere l'esperienza del cliente più immersiva e piacevole.

- *Le mansioni sono gestite in modo efficiente?*
- *Il personale si sente a suo agio nelle sue mansioni quotidiane?
Si sente sovraccaricato?*
- *Hai notato difficoltà da parte del personale?*
- *Ci sono processi che possono essere ottimizzati?*
- *Il personale conosce specifiche tecniche di preparazione e hanno un servizio coerente col locale?*
- *Ci sono competenze o lati che desideri rafforzare nel servizio?*
- *Valutazione luce e volume musica*

Questi sono i punti principali che verranno affrontati nella quinta settimana, in modo tale da garantire un servizio piacevole, coerente e che possa portare ad un aumento della revenue della struttura.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Settimana 6

Gestione e Marketing

In questa settimana andremo ad spolverare i lati economici e l'introduzione al Marketing del locale.

Vorrei prendere un momento per specificare che trovo che questi aspetti vadano sempre gestiti da un professionista esterno come un Commercialista od uno specialista di Marketing.

Andremo quindi insieme a fare un quadro **generale**.

- *I costi di materie prime e spese operative sono in linea con i margini desiderati?*
- *Sono state analizzate vendite e prezzi di vendita per ciascun prodotto in modo da determinare se ne riflettono il valore e coprono costi di produzione?*
- *Revisione canali di marketing utilizzati*
- *L'identità del locale viene comunicata ed è coerente?*
- *Vi sono in atto strategie di promozione offline?*
- *Revisione procedure chiave e pratiche per il personale per un mantenimento costante degli standard*
- *Piano d'azione per formazione continua del personale su aggiornamento menù, branding e marketing.*





Follow-Up

Adattamenti

Dopo il nostro percorso insieme, vi verrà fornito un piccolo manuale operativo che contiene tutto quello che abbiamo visto insieme nelle settimane precedenti.

Faremo insieme un piccolo follow-up per rivedere il nostro percorso.

- *Le modifiche hanno raggiunto gli obiettivi prefissati?*
- *Il personale è riuscito ad adattarsi alle nuove procedure?*
- *Hai ricevuto Feedback riguardo alle modifiche attuate?*
- *Hai notato un aumento di vendita o variazioni nei prodotti più richiesti?*
- *Ci sono state sfide nell'implemento dei cambiamenti? Come difficoltà di servizio, magazzino o formative?*
- *Quali modifiche aggiuntive pensi possano essere utili per allineare maggiormente le modifiche e gli obiettivi?*

Questo sarà il nostro follow up a fine percorso, che avverrà circa quattro settimane dopo la fine del percorso.

Il tempo di sei settimane è indicativo, vogliamo dare il tempo necessario al locale per adattarsi e crescere, in quanto comprendiamo le difficoltà e gli impegni quotidiani della ristorazione.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Non siamo tutti uguali I nostri pacchetti

Logicamente, leggendo tutto questo, penserete che non è possibile applicare un cambiamento standard ad ogni locale, in quanto ogni locale è un'entità a sé.

Per questo dopo la nostra chiamata andremo a delineare dei focus principali sul quale lavoreremo ed il programma potrebbe essere leggermente diverso per te!

Inoltre, sappiamo che non tutti i locali hanno la stessa disponibilità, o semplicemente non tutti vogliono avere lo stesso numero di cambiamenti.

C'è chi vuole una trasformazione profonda e chi vuole semplicemente un po' d'aria fresca.

Questo è il motivo per cui abbiamo delineato tre pacchetti principali:

- **Pacchetto Base** - Per chi cerca una piccola trasformazione, un piccolo percorso oppure ha un locale di piccole dimensioni e poco personale.
- **Pacchetto Crescita** - Per chi sta nel mezzo, ha un locale di medie dimensioni, vuole crescere ed ha bisogno di trasformare operatività e proposta, adottando una nuova strategia.
- **Pacchetto Premium** - Per titolari di più locali o nuove aperture, che vogliono trasformare (o creare) una realtà innovativa sotto ogni aspetto.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Una piccola revisione Piano Base

Se hai una piccola struttura o vuoi soltanto qualche accorgimento qua e là, abbiamo pensato per te il piano base.

Questo pacchetto include:

- *Valutazione iniziale del locale*
- *Revisione del Layout*
- *Pacchetto Menù Engineering incluso*
- *Strategie gestione magazzino e stock*
- *Formazione base per il personale su tecniche di vendita e servizio clienti*
- *Report Finale (Manuale Operativo incluso nel prezzo)*

Scegliendo questo piano potrai essere certo che il tuo locale abbia un layout ideale per il flusso dei clienti, di avere una proposta attraente ed una gestione impeccabile del tuo magazzino e stock, oltre che un personale formato sulla base della vendita ed il servizio.

Viene, come in tutti piani, fornito un manuale operativo a fine esperienza, che ti permetterà di rivedere sempre il tuo percorso.

2.500

Prezzo inclusivo di IVA in quanto esenti



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Per una rinascita

Piano Crescita

Pensato per chi vuole crescere e dare una nuova identità al proprio locale.

Questo piano include:

- *Valutazione iniziale del locale*
- *Revisione del Layout ed interventi ergonomici*
- *Pacchetto Menù Engineering Incluso*
- *Strategie gestione magazzino e stock*
- *Formazione intermedia per il personale su tecniche di vendita e servizio clienti*
- *Analisi forniture e magazzino*
- *Manuale Operativo e valutazione finale*
- **Accesso e supporto continuativo nei 2 mesi successivi alla fine del programma**

Questo piano assicura la crescita o la creazione della tua identità, ti permette di mettere al suo posto ogni tassello necessario per creare un locale destinato a crescere.

4.500

Prezzo inclusivo di IVA in quanto esenti



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Per chi vuole il massimo Piano Premium

Pensato per chi vuole esprimere il pieno potenziale della propria struttura o chi ha bisogno di un progetto su più locali.

Questo pacchetto include:

- *Tutti i servizi del piano crescita*
- *Focus sull'esperienza del cliente (formazione staff)*
- *Pacchetto Menù Engineering Incluso*
- *Studio approfondito del costo F&B in sinergia con cucina ed altri reparti*
- *Ricerca ed implementazione per eventuali software gestionali (non inclusi nel prezzo)*
- *Assistenza nella pianificazione e previsioni di crescita*
- *Manuale Operativo e Follow-Up Finale*
- **Accesso e supporto continuativo nei 4 mesi successivi alla fine del programma**

Questo piano assicura uno studio approfondito del locale ed una trasformazione coerente su più locali od outlet.

Per chi vuole perfezionare la propria realtà.

9.000

Prezzo inclusivo di IVA in quanto esenti



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT



Piccole Note Conclusive

Questo è il nostro programma, spero tu abbia avuto la possibilità di leggere e valutare quello che noi facciamo.

Per noi è fondamentale contribuire allo sviluppo del settore del Bar in Italia, di conseguenza, per qualsiasi domanda, trovi i nostri recapiti alla fine di ogni pagina, se invece sei sempre impegnato, puoi prenotare una chiamata direttamente sul nostro sito web, nella sezione del servizio interessato.

Lascio qualche nota conclusiva:

- **Per accedere al servizio chiediamo un piccolo acconto pari al 25%, in modo tale da coprire spese ed impegno preso.**
 - *Viene immediatamente emessa una fattura proforma con la conferma del pagamento, oltre che una lettera d'impegno scritta che a richiesta può essere inviata via PEC.*
- Il servizio viene indicato come di sei settimane, ma il percorso che facciamo col cliente viene studiato in base alle sue necessità, dato che capiamo che non sempre si ha tempo di strutturare tutto in sei settimane, in caso di estensione **non viene** maggiorato il costo finale.
- I nostri costi sono IVA inclusa, in quanto esenti perché facenti parte del regime forfettario.





Ringraziamenti

Volevo inoltre ringraziare l'impegno ed il tempo dedicato alla lettura della nostra presentazione.

Sperando il tuo locale possa esprimere la sua identità ed il suo potenziale, al di là della tua scelta.



351 3650404



VIALE UGO FOSCOLO 119,
TOSCOLANO-MADERNO (BS), 25088



WWW.FLAMINGOBRESCIA.IT