

AVVIO PROGETTO: IL PROJECT CHARTER

Sommario

DESCRIZIONE DEL PROGETTO	2
AMBITO DI APPLICAZIONE	2
DELIVERABLES ATTESI	2
BENEFICI IN TERMINI DI BUSINESS	2
IPOTESI SULLE MODALITÀ DI REALIZZAZIONE	3
VINCOLI	4
RISCHI.....	4
AREE DI ATTIVITÀ INTERESSATE	4
DIPENDENZE DA ALTRI PROGETTI/INIZIATIVE	4
STAKEHOLDERS INDIVIDUATI	4
RISORSE COINVOLTE	4
STIME PRELIMINARI DI TEMPI E COSTI	5

DESCRIZIONE DEL PROGETTO

Il progetto prevede l'apertura di una pizzeria nei locali dell'ex "Stramania" situato sulla SP51 a Barzanò.

OBIETTIVI DEL PROGETTO
I. Colmare il vuoto lasciato dalla chiusura di diversi locali di ristorazione nella zona.
II. Creare un punto di riferimento accogliente per la comunità.
III. Promuovere l'economia locale collaborando con fornitori e aziende agricole del territorio.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Affitto e ristrutturazione del locale, acquisto delle attrezzature e dell'arredamento, assunzione e formazione del personale, definizione di contratti con fornitori locali, strategia di marketing e lancio del locale.

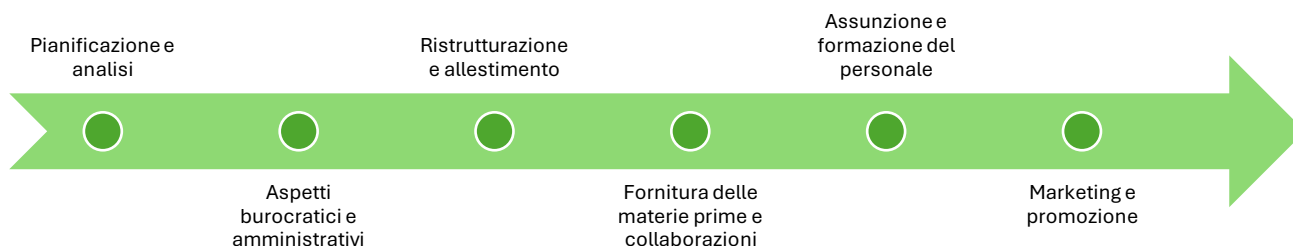
DELIVERABLES ATTESI

- Locale ristrutturato e arredato pronto all'apertura.
- Squadra di lavoro formata e operativa.
- Contratti con fornitori locali definiti.
- Strategia di marketing implementata.
- Evento inaugurale.

BENEFICI IN TERMINI DI BUSINESS

- **Per il committente:**
 - ROI del 77% e NPV di 39.850 €.
 - Payback stimato in 5-6 mesi.
 - Flusso di cassa netto annuale stimato di 110.000 €.
- **Per il fornitore:**
 - Collaborazione stabile con fornitori locali.
 - Incremento del mercato per le aziende agricole del territorio.

IPOTESI SULLE MODALITÀ DI REALIZZAZIONE



1. Pianificazione e analisi

- Studio di mercato: analisi della concorrenza e definizione del concept della pizzeria (tradizionale, gourmet, d'asporto, con forno a legna, ecc.).
- Ricerca della location: identificazione di un locale idoneo per dimensioni, visibilità e accessibilità.

2. Aspetti burocratici e amministrativi

- Ottenimento delle autorizzazioni: richiesta di permessi comunali, apertura della partita IVA e rispetto delle normative igienico-sanitarie.
- Contratti e assicurazioni: stipulazione di contratti di affitto, eventuali finanziamenti e copertura assicurativa per l'attività.

3. Ristrutturazione e allestimento

- Adeguamento del locale: lavori di ristrutturazione per rispettare le norme sanitarie e di sicurezza.
- Acquisto di arredi e attrezzature

4. Fornitura delle materie prime e collaborazioni

- Scelta dei fornitori: accordi con aziende agricole e distributori per l'approvvigionamento degli ingredienti.
- Definizione del menu: creazione di un'offerta in linea con il concept della pizzeria, test delle ricette e attenta valutazione dei costi di produzione.

5. Assunzione e formazione del personale

6. Marketing e promozione

- Creazione dell'identità del brand (logo, insegna ...)
- Pubblicità e social media: promozione attraverso volantini, social network e la creazione di un sito web.
- Eventi promozionali: offerte di lancio, degustazioni gratuite e serata inaugurale.

VINCOLI

- Budget massimo iniziale di 70.000 €.
- Tempistiche di apertura limitate a 3 mesi dalla firma del contratto di affitto.
- Rispetto delle normative sanitarie e di sicurezza.

RISCHI

- Ritardi nelle autorizzazioni.
- Costi di ristrutturazione superiori alle stime.
- Bassa affluenza nei primi mesi di attività.
- Problemi di approvvigionamento delle materie prime.

AREE DI ATTIVITÀ INTERESSATE

Settore agricolo e fornitori locali, turismo e promozione territoriale, infine settore della ristorazione e della gastronomia.

DIPENDENZE DA ALTRI PROGETTI/INIZIATIVE

Collaborazione con aziende di food delivery in una fase successiva.

L'integrazione del servizio di food delivery rappresenta un passaggio strategico per l'espansione della pizzeria, ma è meglio implementarlo solo dopo una fase iniziale di consolidamento dell'attività; nei primi mesi, l'obiettivo principale è garantire la qualità del prodotto e l'efficienza del servizio (il delivery potrebbe infatti aggiungere complessità gestionale).

STAKEHOLDERS INDIVIDUATI

- Enti regolatori per le autorizzazioni.
- Fornitori di materie prime e attrezzature.
- Personale dipendente.
- Clientela locale
- Istituzioni locali per eventuali partnership.

RISORSE COINVOLTE

- Investitori e soci finanziatori.
- Architetti e imprese edili per la ristrutturazione.

- Fornitori di attrezzature e materie prime.
- Dipendenti
- Agenzie di marketing per la promozione.

STIME PRELIMINARI DI TEMPI E COSTI	
Costi iniziali:	62.000 €
Costi mensili ricorrenti	14.000 €
Tempi di realizzazione	4 mesi per apertura operativa
Ricavi previsti	23.000 € mensili con un guadagno netto di 9.000 €

Con una pianificazione attenta e un controllo dei costi, si prevede un ritorno sull'investimento in meno di un anno.