

NASCE FIPE BUSINESS SCHOOL - IN COLLABORAZIONE CON PARTESA - RISTORATORI A SCUOLA DI SUCCESSO

La Federazione Italiana Pubblici Esercizi presenta il nuovo programma di corsi di formazione professionale per i manager del fuoricasa, in collaborazione con Partesa. In primo piano start up, innovazione tecnologica, comunicazione e marketing per trasformare bar e ristoranti in imprese di successo.

Milano, 17 gennaio 2017 - Qual è il segreto di un locale vincente? Tornare sui banchi di scuola. [Fipe - Federazione Italiana Pubblici Esercizi](#) presenta **Fipe Business School**, un piano formativo studiato per i gli imprenditori della ristorazione con lo scopo 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. Il progetto è sviluppato in collaborazione con **Partesa**, network di distribuzione del Gruppo HEINEKEN Italia, che condivide con Fipe l'opportunità di investire sulle competenze manageriali degli imprenditori, dimostrando che le sinergie di filiera possono dare importanti opportunità agli attori di riferimento.

*"Il mondo della ristorazione cambia rapidamente, in parallelo con l'evoluzione dei consumi e delle esigenze di una clientela sempre più attenta alle nuove tendenze - dichiara **Lino Enrico Stoppani**, presidente di Fipe -. Pensiamo, solo per fare un esempio, alla profonda trasformazione che sta investendo i bar italiani, dove in molti casi la tazzina di caffè è solo una parte di un'offerta sempre più ampia che copre i principali momenti della giornata, dalla colazione al dopocena. Il mutato scenario competitivo, in particolare in una fase congiunturale così complicata, richiede agli imprenditori del settore capacità di interpretare il cambiamento insieme a doti di gestione di cui prima se ne sentiva il bisogno solo in parte.*

Le competenze manageriali sono il principale mezzo per costruire un'impresa di successo, incrementare i profitti e fidelizzare la clientela: con Fipe Business School, anche grazie alla collaborazione avviata con Partesa, ci proponiamo di dare vita ad un modello formativo unico nel suo genere, con un linguaggio, semplice, innovativo e, al tempo stesso, pratico".

*"Per noi di Partesa distribuire bevande significa innanzitutto creare valore, uscendo dalla logica impersonale e decisamente obsoleta: distribuzione uguale presa ordine e consegna al pubblico esercizio - commenta **Riccardo Giuliani**, Amministratore Delegato Partesa - soprattutto per un'azienda come la nostra che si posiziona tra i key player del settore. Il distributore moderno, nella nostra visione, assume per i propri clienti un ruolo consulenziale a tutto tondo, con l'obiettivo di creare sinergie e dare valore al business e all'intera filiera, in un mercato sempre più competitivo in cui è essenziale comprendere, e ancor di più anticipare, le esigenze dei consumatori. Per questo, i nostri professionisti sono sempre più specializzati e accompagnano i clienti in un percorso di formazione attraverso la condivisione del proprio know-how e della propria esperienza sul campo. Il nostro intento è di portare l'esperienza e la professionalità di Partesa all'interno dei corsi promossi da Fipe Business School, così da poter sviluppare opportunità di scambio e confronto utili per i gestori di pubblici esercizi, oltre che sostenerne concretamente la crescita manageriale, sempre più richiesta dal mercato".*

Fipe Business School si propone di essere un contenitore di idee, competenze e tecniche manageriali accessibili alle imprese per il tramite delle associazioni territoriali. Lo scopo è costruire modelli e strumenti per migliorare la capacità delle imprese di stare sul mercato, sia sotto il profilo commerciale che quello della gestione, segnando una profonda discontinuità nel campo dei corsi di formazione rivolti alle piccole imprese di pubblico esercizio.

- Le aree tematiche su cui si svilupperanno i corsi saranno: **Come trasformare gli utenti della rete in clienti** (1 giornata): il seminario introdurrà l'utilità dei social network come strumento di comunicazione e media profilato, e le opportunità per il mercato della ristorazione e del bar. La lezione sarà focalizzata sulle modalità concrete di utilizzo dei social: come aprire e gestire una fanpage, come realizzare i post e le immagini, gestione e creazione di pagine evento, post sponsorizzati e inserzioni a pagamento, esempi di uso dei social per generare promozioni e aumentare il numero di nuovi clienti.
- **Identificare i bisogni della clientela per aumentare la fidelizzazione** (1 giornata): il seminario vuole sottolineare i maggiori trend di consumo e di mercato (dal punto di vista della domanda e dell'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 presentati 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, eventi, nuove modalità di pricing e prodotti. Si cercherà di legare i nuovi trend con le opportunità di una gestione innovativa della propria clientela, senza snaturare l'attuale concetto di business.
- **Le voci di costo e i prezzi come leve di fatturato e profitto** (1 giornata): il seminario si focalizzerà sulle singole componenti del conto economico di un bar e di un ristorante per valutarne l'impatto sul fatturato e la profittabilità. Verranno approfondite le voci di costo che pesano di più e saranno illustrate buone prassi e strategie di gestione per una migliore efficienza. Si stimoleranno gli imprenditori a modificare l'ottica con cui si guardano e gestiscono alcune voci di costo per svelare i trucchi che possono trasformarle in opportunità.
- **Gli elementi chiave di una start up di successo** (4 giornate da programmare nell'arco di due mesi): un seminario pensato come un corso di formazione vero e proprio. Saranno ripresi i principali contenuti delle Guide di Business di Fipe per sintetizzarli nei loro elementi sostanziali e proporli con esempi concreti, alla presenza di esperti che hanno sviluppato e collaudato modelli specifici per il settore.

Gli imprenditori interessati a partecipare ai corsi Fipe Business School possono prendere contatto con le associazioni territoriali per avere i dettagli sui seminari attivati nelle diverse città italiane.