

MENU ENGINEERING FINANCIAL

Food & Beverage

CARATTERISTICHE

I nuovi scenari delle Risorse Umane, **SCARSITÀ, QUALITÀ, CULTURE NUOVE LA GENERAZIONE Z**, la prima regola è non perdere nessun collaboratore di valore o che abbia potenzialità di crescita. Una soluzione: un **COMPORAMENTO** da **LEADER**.

MISSION

MARKETING = FARE MERCATO = VENDERE PRODOTTI = MENU. Il Menu nasce con l'Idea Imprenditoriale, senza il quale non si hanno le linee guida per le attrezzature necessarie, quali e quante Risorse Umane, accordi con fornitori, gestione degli spazi del locale e marketing di comunicazione. Quindi il **Menu è la Madre di tutte le Madri. 12 PASSI PER UN MENU ESCLUSIVO** che sia lo specchio dell'anima del titolare, la guida per i collaboratori e la piena soddisfazione per i clienti. Il corso è già di nuova generazione. **IL MENU DEVE VENDERE E PORTARE PROFITTO SENZA LA PRESENZA DEL CAMERIERE**.

Destinatari/Target: Riservato ai Gestori di attività bar e ristoranti, F&B Manager, Bar Manager, Restaurant Manager, aspirati imprenditori che vogliono aprire un'attività del Food & Beverage o che vogliono far carriera

Requisiti richiesti: abilità utilizzo sistemi informatici Excel - Word

Dotazioni personali necessarie: Personal Computer fornito di pacchetto Microsoft Office + Excel , connessione WIFI, Applicazione Teams di Microsoft

Caratteristiche: Corso OnLine /Frontale

Dutata 16 ore

Materiali Didattici & Esercizi n° 10 Dispense di gestione ed esercizi pratici

Extra Content E' incluso un **servizio personalizzato One-To-One** (On Line)

Riconoscimenti: Diploma Attestato di Partecipazione

PROGRAMMA IN SINTESI:

FASE A

- Capitolo 1. **TARGET: ANALISI DELLE ESIGENZE DI CONSUMO (2^ livello di approfondimento)**
- Capitolo 2. **TREND CONSUMI DRINK & FOOD**
- Capitolo 3. **BEST COMPETITOR: ANALISI DEI MENU (2^ Livello)**

FASE B

- Capitolo 4. **MIX MERCEOLOGICO (Business Unit e Core Business su Piano Imprenditoriale)**
- Capitolo 5. **PROGETTO IMPRENDITORIALE: FATTORI CHIAVE DI DIFFERENZIANI DI SUCCESSO (2 ^Liv.)**

FASE C

- Capitolo 7. **MENU LIST**
- Capitolo 8. **RICETTE & SCHEDE IDENTIKIT (Storytelling 1^ Liv)**
- Capitolo 9. **CHECK CONTROL RAPPORTO % LISTA MENU**

FASE D

- Capitolo 6. **DATA-BASE PRODOTTI E FORNITORI**
- Capitolo 10. **TASTING RICETTE PROPOSTE STRATEGICHE DIFFERENZIANI**
- Capitolo 11. **MENU FINANCIAL – MENU PROFITS®**
- Capitolo 12. **BILANCI ENTRATE, COSTI DIRETTI & INDIRECTI**
- Capitolo 12. **COSTI NASCOSTI**
- Capitolo 12. **BILANCI A BREAK EVEN PER DETERMINARE I RENDIMENTI**
- Capitolo 13. **A) CAFFETTERIA COST & PROFIT**
- Capitolo 16. **B) UP SELLING CAFFETTERIA**
- Capitolo 15. **A) BEVERAGE COST & PROFIT**
- Capitolo 16. **B) UP SELLING BEVERAGE**
- Capitolo 16. **C) PREMIURIZZAZIONE: SPIRITS, FOOD, CAFFETTERIA**
- Capitolo 15. **A) BEER COST & PROFIT**
- Capitolo 17. **B) PREMIURIZZAZIONE BIRRE IN BOTTIGLIA**
- Capitolo 15. **A) FOOD COST & PROFIT**
- Capitolo 18. **B) PREMIURIZZAZIONE FOOD**
- Capitolo 16. **PROPOSTE COMBinate (FOOD & DRINK) PER AUMENTARE LA BATTUTA MEDIA**
- Capitolo 16. **PRICE LIST (sviluppo Listino Prezzi)**
- Capitolo 18. **MENU STRATEGY FINANCIAL DI START UP 1^ fase strategica**

FASE E

- Capitolo 17. **SCHEDE IDENTIKIT RICETTE STRATEGICHE (Storytelling 2^ Liv)**
- Capitolo 20. **LAYOUT MENU & STILI GRAFICI**
- Capitolo 21. **CONTENUTI DEL MENU**
- Capitolo 22. **QUANTITA' DELLE PROSPORTE IN MENU**
- Capitolo 23. **TIPOLOGIE MENU Food & Beverage**

FASE F

- Capitolo 19. **KPI – RANKING PRODUTTIVI 2^ Fase consuntiva**
- Capitolo 24. **CICLI DI VITA DEI MENU**
- Capitolo 25. **ANALISI DEI MENU DEI CORSISTI**