



Consulenza Formazione Prodotti

Settore Food & Beverage

IL CHECK-UP AZIENDALE

E' un efficace strumento per analizzare i punti critici e di forza di un'azienda, permette di intervenire in maniera efficace e mirata nella risoluzione delle problematiche e facilitando la crescita e gli obiettivi aziendali.

Le varie fasi d'intervento:

- **Con la prima fase si acquisiscono una serie di dati aziendali**
 - tramite un sopralluogo in azienda
 - visita all'interno dei reparti
 - interviste mirate ai manager, ai responsabili di reparto, ai vari collaboratori e dipendenti al fine di acquisire informazioni di varia natura
 - attraverso il reperimento di documentazione **fiscale** (fatture dei fornitori sui prodotti di consumo e generi alimentari) **di produzione** (procedure, linee guida, menu, schede tecniche ricette) **delle spese aziendali** (affitti, utenze, risorse umane, noleggio, finanziamenti ed altri costi) questa documentazione servirà per analizzare il food costing aziendale, il food cost piatto e calcolare il punto di pareggio (break event point)
 - da fonti esterne, queste informazioni sono ottenibili attraverso ricerche di varia natura, svolte anche tramite web o altre fonti attendibili.

- **Con la seconda fase si procede alla realizzazione di una relazione sulla situazione attuale dell'azienda e con la risoluzione dei punti critici**

La situazione attuale; fornendo la descrizione dell'azienda nelle sue attività, evidenziando i punti critici e di forza (fotografia dello stato attuale) ogni imprenditore otterrà una completa e minuziosa analisi a 360°

La soluzione; fornendo in maniera chiara approfondita e professionale una consulenza mirata che permetta il superamento di tutti i punti critici, ottimizzando i processi organizzativi, gestionali, produttivi, riducendo le spese ed i costi aziendali. Allo scopo di raggiungere in modo rapido ed efficace lo sviluppo, la crescita e gli obiettivi aziendali prefissati.

Si analizzeranno nel dettaglio:

- Potenzialità e criticità aziendali
- Aree produttive (cucina, pizzeria, laboratorio di pasticceria/panificazione/rosticceria)
- Aree vendita (bar, sala, show room)
- La Location, verifica layout e disposizione delle attrezzature e arredi, eventuali modifiche e restyling
- Le capacità professionali delle risorse umane e dell'area manager, con eventuali corsi di formazione e aggiornamento
- L'introduzione e applicazione di nuove tecnologie, strumenti informatici, software, attrezzature
- Le tecniche di vendita, la comunicazione, il marketing e la fidelizzazione della clientela con eventuali corsi di formazione e aggiornamento
- Team building e coaching aziendale, valorizzare le risorse umane rendendo un team affidabile, motivato e produttivo

Per informazioni

Alexander De Nigris cell. 3481075965