



CONSULENZA PER LA RISTORAZIONE

# **Un ristorante che funziona si costruisce prima, in cucina e nei numeri.**

Apertura di nuovi locali, food cost, menu engineering, organizzazione e  
formazione del personale, con un metodo di operations e crescita  
collaudato su nuove aperture e catene.

# Parliamo la lingua della cucina e quella dei numeri

Conosciamo la ristorazione dall'interno, dalla cucina alla gestione di catene. E sappiamo che l'eccellenza nel piatto non basta: un locale sta in piedi solo se anche i conti, l'organizzazione e le persone funzionano.

Molti ristoranti lavorano tanto e guadagnano poco. Il food cost non è sotto controllo, il menu è troppo lungo, il personale ruota, i prezzi sono fissati a sensazione. Sono problemi che si risolvono con metodo, non con più ore di lavoro.

NS Consulting affianca chi sta per aprire un ristorante, una pizzeria o un bar, e chi ha già un locale e vuole farlo rendere di più. In queste pagine trovi cosa facciamo, come lavoriamo e da dove possiamo partire insieme.

## Il team di NS Consulting



CHI SIAMO

# Esperienza sul campo, metodo d'impresa

NS Consulting è una società di consulenza e formazione per PMI, start-up e ristorazione. Aiutiamo imprenditori e aziende a far funzionare meglio i processi, controllare i costi e crescere sul mercato.

**16+**

attività avviate tra Italia, Francia e Spagna

**+1**

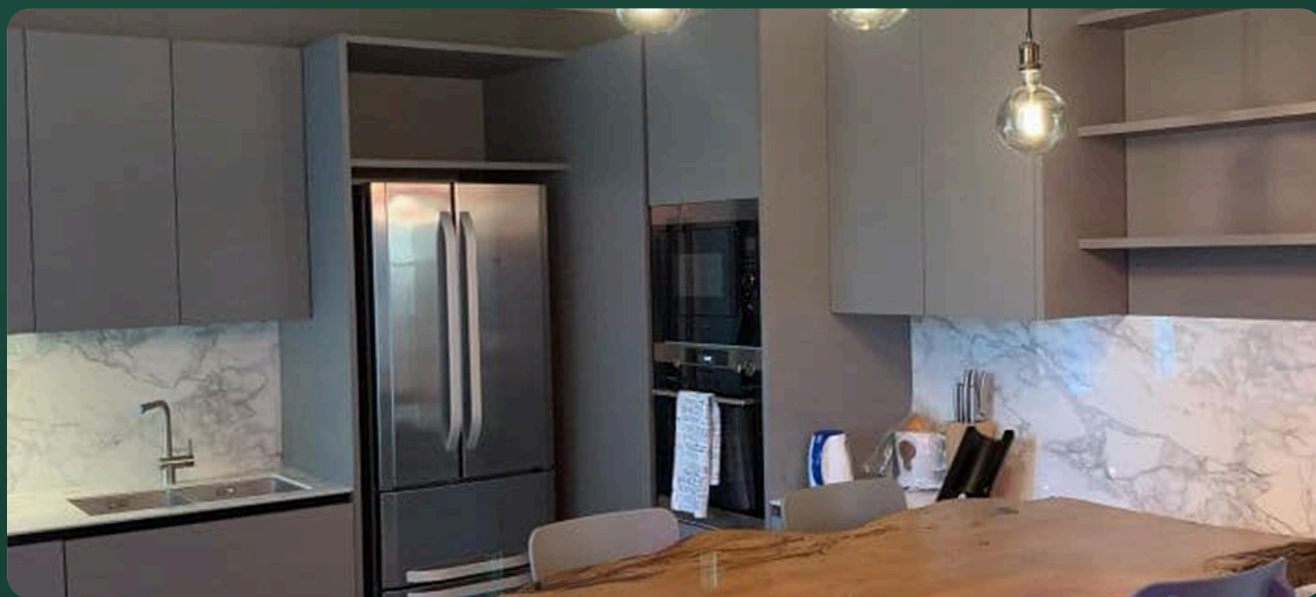
locale all'anno: il nostro obiettivo di crescita

**50+**

aziende e professionisti nel network

**4**

lingue: italiano, inglese, francese, spagnolo



Lavoriamo su quattro leve: operations, cioè processi e organizzazione; growth strategy, cioè posizionamento, marketing e vendite; formazione dei team; controllo dei costi e dei margini. Un unico partner tra numeri, persone e mercato.

Abbiamo avviato e seguito oltre 16 attività tra Italia, Francia e Spagna e costruito un network di oltre 50 aziende e professionisti, dai commercialisti ai fornitori, al servizio di PMI, start-up e ristoratori.

# Numeri reali, non promesse

Il primo anno è analisi e affiancamento. Dal secondo anno arriva il salto, e i risultati si mantengono costanti nel tempo. Numeri misurati a bilancio.

---

**+20%**

**Fatturato**

dal secondo anno, poi costante

---

---

**+8%**

**Utile**

dal secondo anno, poi costante

---

---

**-10%**

**Costi fissi**

rispetto all'inizio

---

---

**-27%**

**Turnover del personale**

su una voce che pesa circa il 20% del bilancio

---

**+1**

**locale all'anno: il nostro obiettivo di crescita**

È il traguardo che fissiamo con i clienti: crescere di un locale ogni anno quando processi, numeri e persone reggono.

Una catena di ristorazione seguita per cinque anni. Il nome resta riservato per gli accordi di riservatezza con il cliente.

Risultati ottenuti in un caso reale nell'arco di cinque anni; ogni azienda è diversa e i risultati dipendono dalla situazione di partenza e dall'applicazione del piano.

# Una catena di ristorazione che cresce con metodo

Cinque anni di lavoro con una catena di ristoranti. Il primo anno analisi e affiancamento, dal secondo i risultati a bilancio, mantenuti nel tempo.

## IL PUNTO DI PARTENZA

### Una catena, crescita da organizzare

Una catena di ristoranti che voleva crescere senza perdere margini, qualità e persone lungo la strada.

## COSA ABBIAMO FATTO

- ✓ Personale formato e linee di produzione standardizzate
- ✓ Turni di massimo 8 ore e contratti più sani: meno straordinari
- ✓ Piatti equilibrati e schede tecniche: sprechi verso lo zero
- ✓ Fornitori rinegoziati ogni anno con il potere d'acquisto del network
- ✓ Costi fissi rivisti e riorganizzati
- ✓ Accesso a bandi, finanziamenti agevolati e sponsorship

## I RISULTATI

**+1**

locale all'anno: l'obiettivo di crescita che fissiamo con i nostri clienti

**+20%**

fatturato

**+8%**

utile

**-10%**

costi fissi

**-27%**

turnover del personale

Dal secondo anno e costanti nel tempo. Forniture -2% l'anno.

**Il primo anno si costruisce. Dal secondo, i numeri cambiano e restano.**

Caso reale; il nome del cliente resta riservato per gli accordi di riservatezza. I risultati dipendono dalla situazione di partenza di ogni azienda.

# Il salto arriva dal secondo anno

## ANNO 1

### Analisi e affiancamento

Numeri, processi e persone: si costruiscono le basi.

## ANNO 2

### Il salto

Gli interventi diventano risultati a bilancio.

## ANNI 3-5

### Risultati costanti

I nuovi livelli si mantengono nel tempo.

#### Fatturato

**+20%**



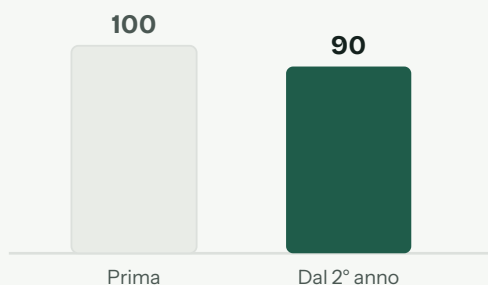
#### Utile

**+8%**



#### Costi fissi

**-10%**



#### Turnover

**-27%**



Risultati ottenuti in un caso reale nell'arco di cinque anni; ogni azienda è diversa e i risultati dipendono dalla situazione di partenza e dall'applicazione del piano.

# Meno ore, meno extra, team più stabile

Personale formato e linee di produzione standardizzate: si lavora meglio e in meno tempo, anche in ristorazione.

## TURNI SOSTENIBILI

# 8 ore

massimo giornaliero, anche in cucina e in sala. Ore più ottimizzate significano meno straordinari pagati.

## TURNOVER DEL PERSONALE

# -27%

su una voce che pesa circa il 20% del bilancio: meno selezione, meno formazione da rifare, meno errori.

### Formazione

Ognuno sa cosa fare e perché: il servizio migliora e il titolare smette di coprire i buchi.

### Linee standardizzate

Ricette, grammature e procedure uguali per tutti: stessa qualità con meno tempo.

### Contratti più sani

Orari chiari e contratti corretti: meno conflitti, persone che restano.

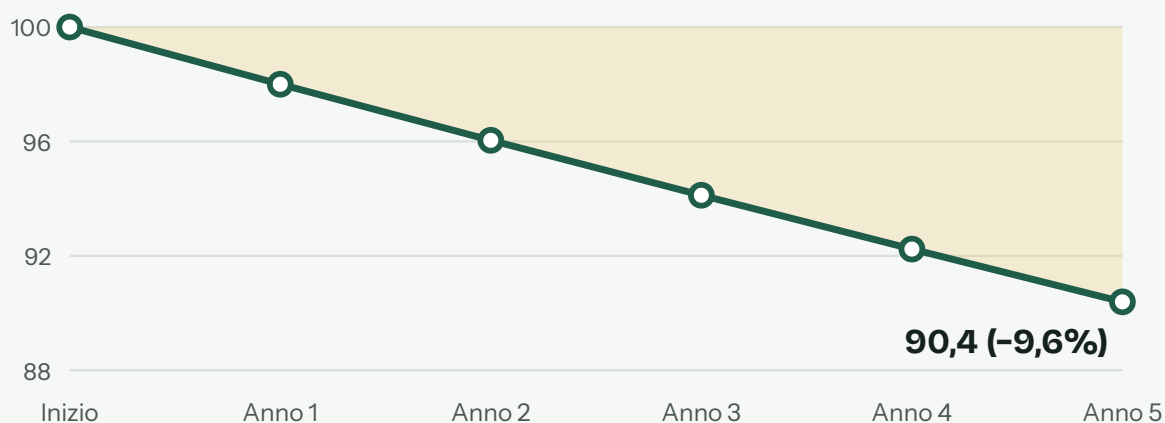
Un team che lavora otto ore, bene, costa meno di un team che ne lavora dodici, stanco.

# Costi che scendono ogni anno

Più organizzazione e più volumi gestiti insieme danno potere d'acquisto: i fornitori si rinegoziano ogni anno.

## Costo delle forniture (indice)

**-2% l'anno**



Una riduzione del 2% l'anno, mantenuta per cinque anni, porta il costo delle forniture a circa -9,6% rispetto all'inizio.

### ZERO SPRECHI

**~5%**

è quanto pesano ogni anno gli sprechi sul bilancio di un ristorante. Piatti equilibrati e schede tecniche li portano verso lo zero.

### COSTI FISSI

**-10%**

in meno, grazie a riorganizzazione e rinegoziazione, nel caso della catena seguita per cinque anni.

# I segnali che il tuo locale perde margine

Sono le situazioni che incontriamo più spesso. Ognuna ha una soluzione concreta.



**01**

## **Lavori tanto, resta poco**

Il locale è pieno, ma a fine mese i conti non tornano e non sai dove si perdono i soldi.

**02**

## **Il food cost è un mistero**

Non sai quanto ti costa davvero ogni piatto, quindi i prezzi sono fissati a sensazione.

**03**

## **Il menu è troppo lungo**

Troppi piatti, troppi ingredienti, sprechi e una cucina che fatica nei momenti di punta.

**04**

## **Il personale ruota**

Ruoli poco chiari, formazione assente e sempre il titolare a coprire i buchi.

**05**

## **Vuoi aprire, ma hai dubbi**

La location, l'investimento, i permessi, il concept: ogni decisione pesa e non vuoi sbagliare.

**06**

## **Pochi clienti nuovi**

Il passaparola non basta più: serve una presenza online e un'offerta che si faccia scegliere.

# Apertura di nuovi locali

Dal concept all'inaugurazione: ti accompagno in tutte le decisioni che fanno la differenza tra un locale che dura e uno che chiude.

## Cosa ricevi

- ✓ Concept e posizionamento: chi è il tuo cliente e quanto spende
- ✓ Business plan con investimento, punto di pareggio e cash flow
- ✓ Valutazione della location e del contratto d'affitto
- ✓ Checklist di permessi e requisiti da verificare con SUAP e commercialista
- ✓ Layout di cucina, attrezzature e scelta dei fornitori
- ✓ Menu, prezzi, selezione e formazione del personale
- ✓ Piano di lancio: brand, sito, profilo Google e prime settimane

## Per chi è

- Chi apre il primo ristorante, bar o pizzeria
- Chef che vogliono mettersi in proprio
- Imprenditori che investono nella ristorazione
- Chi rileva un locale esistente

## Come lavoriamo

- 01 Consulenza gratuita
- 02 Concept e business plan
- 03 Locale, menu, cucina e fornitori
- 04 Apertura e primo anno

Ristoranti

Pizzerie

Bar e caffetterie

Cocktail bar

## IL RISULTATO

Apri sapendo quanto devi incassare per stare in piedi, con un locale progettato per guadagnare.

# Food cost e menu engineering

Ogni piatto deve avere un costo preciso e un prezzo che rispetta il margine. Poi il menu va costruito per vendere di più i piatti che rendono di più.

## Cosa ricevi

- ✓ Schede tecniche con grammature, rese e scarti
- ✓ Calcolo del food cost per piatto e del food cost obiettivo
- ✓ Revisione dei prezzi di vendita
- ✓ Menu engineering: analisi di popolarità e marginalità di ogni piatto
- ✓ Riduzione del menu e degli sprechi in cucina
- ✓ Grafica e struttura del menu che guidano la scelta del cliente

## Per chi è

- Ristoranti e trattorie
- Pizzerie e locali con delivery
- Hotel con ristorazione
- Catene e franchising del food

**Un ristorante non fallisce in cucina: fallisce nei numeri che nessuno ha guardato.**

## IL RISULTATO

**Ogni piatto ha un costo preciso e un prezzo giusto, e il menu spinge i piatti che rendono di più.**

# Controllo di gestione per la ristorazione

Un cruscotto mensile con pochi numeri giusti per sapere sempre come sta andando il locale e intervenire prima che sia tardi.

## Cosa ricevi

- ✓ Analisi di costi, fornitori e personale
- ✓ Rinegoziazione dei contratti con i fornitori
- ✓ Costo del personale in rapporto al fatturato e piano turni
- ✓ Budget annuale e controllo mensile degli scostamenti
- ✓ Cruscotto con vendite, food cost, costo del lavoro e cassa

## Per chi è

- Locali che lavorano bene ma guadagnano poco
- Gruppi con più punti vendita
- Titolari che vogliono decidere con i dati

## Come lavoriamo

- 01 Consulenza gratuita
- 02 Analisi dei numeri e del locale
- 03 Piano d'azione
- 04 Controllo mensile

### IL RISULTATO

Sai ogni mese come sta andando il locale e intervieni prima che i problemi diventino perdite.

# Organizzazione e formazione del personale

Procedure chiare in sala e in cucina, ruoli definiti e un team formato: così il servizio migliora e il titolare smette di coprire ogni buco.

## Cosa ricevi

- ✓ Organigramma, ruoli e responsabilità
- ✓ Procedure operative (SOP) per sala, cucina e bar
- ✓ Formazione su servizio, vendita e accoglienza
- ✓ Formazione di cucina su ricette, standard e organizzazione della linea
- ✓ Piani turni sostenibili e riduzione del turnover

## Per chi è

- Locali con personale che ruota spesso
- Titolari sempre in prima linea
- Team in crescita o nuove aperture

**Un team che sa cosa fare e perché lavora meglio, e resta.**

## IL RISULTATO

**Un servizio costante, un team stabile e un titolare che può finalmente lavorare sull'azienda.**

# Le 6 decisioni da prendere prima di firmare l'affitto

È l'ordine che seguiamo con chi apre un ristorante, una pizzeria o un bar.

---

## 01 Il concept

Chi è il tuo cliente, quanto spende, in quali fasce orarie arriva e che esperienza cerca.

---

## 02 Il business plan

Investimento, capitale per i primi mesi, coperti necessari per andare in pari e cash flow.

---

## 03 Forma giuridica e fisco

Ditta individuale, SNC o SRL: da scegliere con il commercialista partendo dai numeri.

---

## 04 Permessi e requisiti

Requisiti professionali, SCIA, conformità dei locali e piano HACCP, da verificare con il SUAP del tuo Comune.

---

## 05 Menu, food cost e prezzi

Schede tecniche e prezzi che rispettano il margine obiettivo fin dal primo giorno.

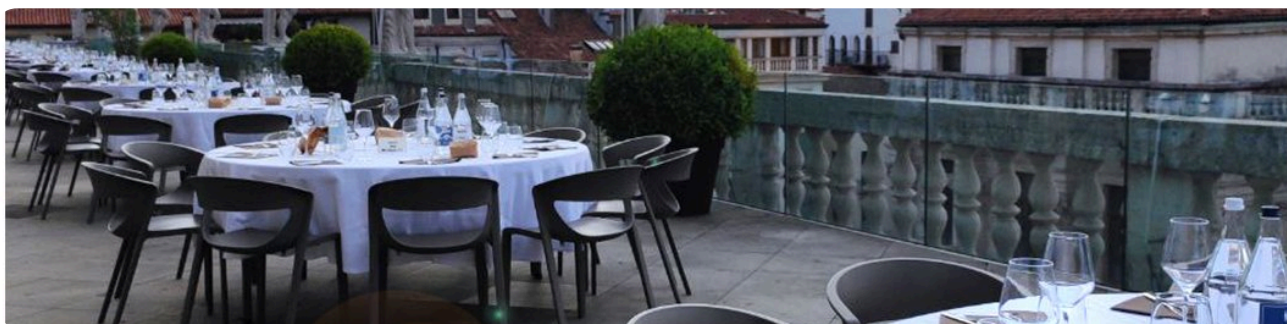
---

## 06 Brand e lancio

Nome, logo, sito, profilo Google e un piano per riempire il locale nelle prime settimane.

# Ristoranti italiani negli Stati Uniti, in Spagna e in Germania

La cucina italiana è amata in tutto il mondo, ma un ristorante italiano all'estero funziona solo se è autentico e sostenibile nei numeri.



**01**

## **Concept autentico**

Ricette, prodotti e cultura del servizio italiani, adattati alla città e agli ospiti.

**02**

## **Prodotti e fornitori**

Dove l'importazione fa la differenza e dove i migliori ingredienti locali sono la scelta giusta, ai prezzi corretti.

**03**

## **Numeri e business plan**

Investimento, punto di pareggio e cash flow costruiti sui costi reali del paese.

**04**

## **In inglese e spagnolo**

Lavoriamo online e in trasferta, coordinandoci con commercialisti e legali locali.

# Quattro passi, nessuna sorpresa



---

## 01 Consulenza gratuita di 30 minuti

Online o in presenza: ascoltiamo la tua situazione e capiamo insieme se e come possiamo esserti utili.

---

## 02 Analisi

Raccogliamo numeri, documenti e informazioni, visitiamo l'attività e individuiamo le priorità.

---

## 03 Piano d'azione

Ti consegniamo un piano concreto: cosa fare, in che ordine, con quali risultati attesi e in quali tempi.

---

## 04 Affiancamento

Lavoriamo al tuo fianco nell'applicazione del piano, con controlli periodici dei risultati e correzioni rapide.

# Cosa dicono di noi

5,0



valutazione media su Google · 4 recensioni

«Un professionista con giusto posizionamento e stile! Questa potente figura è la scelta ideale in crescita personale e professionale; nella gestione di diverse attività e sviluppo reale. Consigliato!»

D.P. · RECENSIONE GOOGLE

«Fatto corso questo mese. Grande competenza e grandi idee per il futuro. Sicuramente consigliato.»

PAOLO C. · RECENSIONE GOOGLE

«Grande professionista, consigliatissimo.»

FRANCESCO C. · RECENSIONE GOOGLE

Recensioni reali pubblicate sul profilo Google di NS Consulting, riportate testualmente.

# Le domande dei ristoratori

## Quanto costa aprire un ristorante?

Dipende da metratura, stato del locale, zona e tipo di cucina. Il business plan serve proprio a stimarlo per il tuo progetto prima di impegnarti.

---

## Lavorate solo con ristoranti?

La ristorazione è la nostra specialità, ma seguiamo anche bar, pizzerie, hotel con ristorazione e PMI di altri settori.

---

## Venite nel locale?

Sì, in presenza nelle principali città del Nord Italia e in Toscana; molte attività si svolgono anche online.

---

## Mi seguite anche dopo l'apertura?

Sì: nel primo anno controlliamo ogni mese vendite, food cost, personale e cassa, correggendo subito ciò che non funziona.

---

## Quanto costa la consulenza?

Dipende dal percorso: dopo la consulenza gratuita ricevi una proposta su misura, con attività, tempi e costi chiari.

---

HAI UN'ALTRA DOMANDA?

**Scrivici o chiamaci: ti rispondiamo direttamente, anche su WhatsApp.**

# Il lavoro sul campo

Formazione dei team, affiancamento e standard di cucina durante avviamenti e consulenze.



Brigata di cucina durante un avviamento



Formazione: lavorazione del pesce



Formazione: impiattamento con lo staff



Affiancamento in cucina



Standard di impiattamento

# Eventi e aziende partner

Show cooking, fiere e hospitality per grandi eventi.



Hospitality alla Verona Marathon



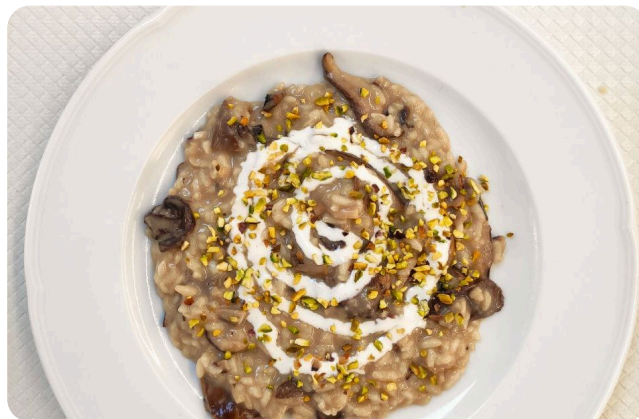
Show cooking allo stand Melegatti



Dessert creato per Melegatti



Show cooking nello spazio Zorzi



Risotto per l'hospitality della Verona Marathon

# Festival, giurie e piatti

Concorsi gastronomici, festival internazionali e la cucina d'autore da cui nasce il metodo.



Festival gastronomico internazionale



Giuria tecnica di un concorso gastronomico



Pasticceria e lavorazioni



Alta pasticceria



Cucina di mare



## CONTATTI

# Parliamo del tuo locale

Prenota una consulenza gratuita di 30 minuti, online o in presenza: analizziamo la tua situazione e ti diciamo con franchezza da dove partire.

### Telefono e WhatsApp

+39 347 605 7304

### Email

[info@spoglianticonsulting.com](mailto:info@spoglianticonsulting.com)

### Sito e prenotazioni

[www.spoglianticonsulting.com](http://www.spoglianticonsulting.com)

### Studio

Via Roveggia 136, 37136 Verona



Inquadra per prenotare  
la consulenza gratuita