

NS

CONSULTING

START-UP E PMI · MIGLIORAMENTO AZIENDALE

**Che tu stia partendo o crescendo,
facciamo funzionare meglio la tua
impresa.**

Business plan, controllo di gestione, organizzazione, marketing, branding e sito. Per chi apre una nuova attività e per le PMI che vogliono più margini, processi solidi e persone formate.

WWW.SPOGLIANTICONSULTING.COM · +39 347 605 7304 · INFO@SPOGLIANTICONSULTING.COM

Le imprese non falliscono per mancanza di idee

Falliscono per errori evitabili nei primi dodici mesi: investimenti sbagliati, prezzi troppo bassi, fornitori pagati più del mercato, nessun controllo della cassa.

Abbiamo avviato e seguito oltre 16 attività tra Italia, Francia e Spagna, e abbiamo visto da vicino cosa separa un'impresa che cresce da una che chiude. Quasi sempre è il metodo: decisioni prese con i numeri, nell'ordine giusto.

Con il percorso start-up di NS Consulting ti affianchiamo dalla definizione dell'idea fino alla fine del primo anno commerciale, e ti consegniamo le linee guida per il secondo. Se la tua azienda è già avviata, anche da molti anni, partiamo dal punto in cui sei con un percorso di miglioramento su costi, organizzazione e vendite.

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

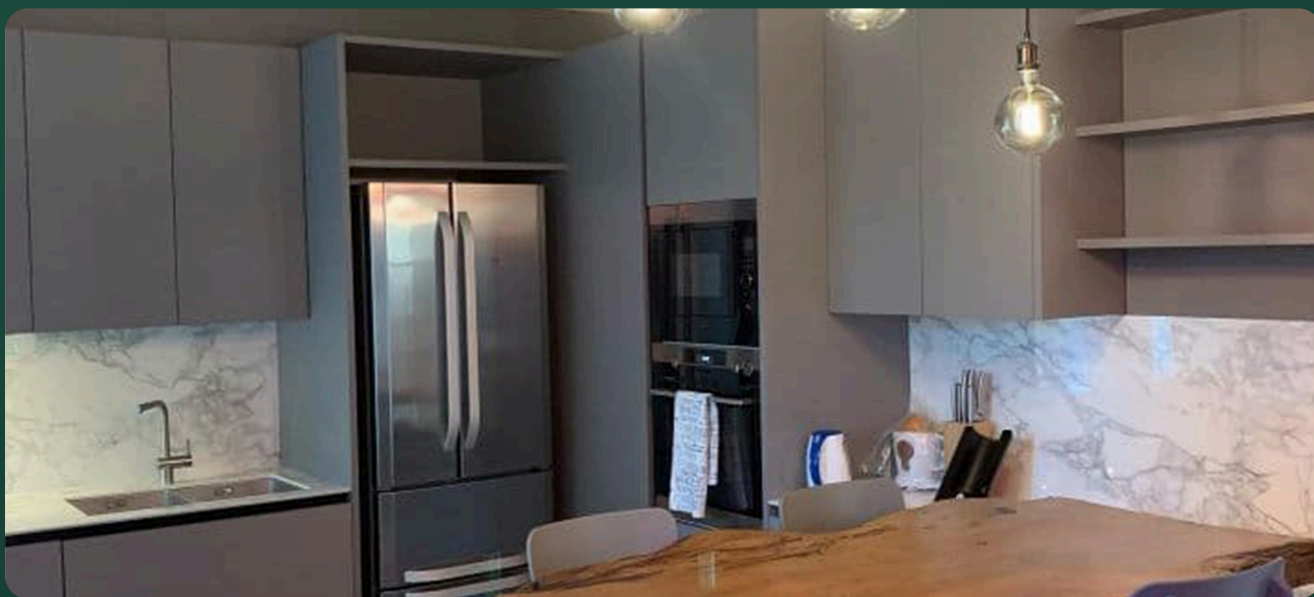
locale all'anno: il nostro obiettivo di crescita

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.

Cosa mette in difficoltà una nuova impresa

Sono gli errori che vediamo più spesso nei primi mesi. Il percorso start-up è pensato per evitarli.

01

Investire prima di aver fatto i conti

Affitti, lavori e attrezzature decisi prima di sapere quanto serve vendere per stare in piedi.

02

Prezzi troppo bassi

Per conquistare clienti si vende sottocosto, e la crescita diventa una perdita.

03

Fornitori al prezzo di listino

Chi parte non conosce il mercato e paga di più per anni forniture, servizi e utenze.

04

Nessun controllo della cassa

Tasse e scadenze arrivano dopo l'apertura e trovano l'azienda senza liquidità.

05

Brand e sito improvvisati

Un'immagine poco credibile allontana clienti, banche e partner proprio quando servono di più.

06

Tutto sulle spalle del fondatore

Senza procedure né deleghe l'impresa non può crescere oltre le ore del titolare.

I segnali che la tua azienda può rendere di più

Le PMI che ci chiamano lavorano spesso tanto e bene, ma guadagnano meno di quanto potrebbero.

01

Fatturato in crescita, utile fermo

Si vende di più ma a fine anno resta poco: costi e margini non sono sotto controllo.

02

Costi fissi che salgono

Contratti, utenze e servizi aumentano anno dopo anno senza che nessuno li rinegozi.

03

Il titolare è indispensabile

Ogni decisione passa da lui: l'azienda non cresce oltre le sue ore di lavoro.

04

Personale che ruota

Selezione e formazione continue, errori ripetuti e straordinari che pesano sul bilancio.

05

Vendite discontinue

Mesi buoni e mesi vuoti, senza un sistema per acquisire clienti in modo costante.

06

Numeri che arrivano tardi

Il bilancio dice cosa è successo un anno fa, ma non aiuta a decidere oggi.

Sei percorsi, un unico metodo

Ogni percorso parte dalla consulenza gratuita di 30 minuti e diventa una proposta su misura, con attività, tempi e costi chiari.

01

Check-up aziendale

Analisi di numeri, processi, persone e mercato. Ti consegniamo una fotografia chiara dell'azienda e un piano con le priorità in ordine di impatto.

Per chi vuole capire da dove partire

02

Percorso Start-up

Dall'idea al secondo anno: business plan, branding, sito, fornitori, affiancamento per tutto il primo anno commerciale e linee guida per il secondo.

Per chi apre una nuova impresa

03

Percorso Crescita PMI

Controllo di gestione, organizzazione, formazione dei team e sviluppo commerciale, con un cruscotto mensile e correzioni rapide.

Per aziende avviate che vogliono più margini

04

Apertura Locale chiavi in mano

Concept, business plan, location, permessi, menu e food cost, cucina, personale e lancio, fino ai primi mesi di apertura.

Per ristoranti, bar, pizzerie e locali

05

Formazione Team

Corsi pratici per titolari, manager e personale: vendita, servizio, organizzazione, leadership e controllo dei numeri.

Per team che devono crescere insieme

06

Private Wealth

Portafogli, rendite da cedole, piani pensionistici, PAC e PIC, fiscalità e tutela legale, con i professionisti abilitati del team.

Per imprenditori e famiglie

Prezzi su preventivo, dopo la consulenza gratuita.

spoglianticonsulting.com

6

IL PERCORSO START-UP

Sei fasi, dall'idea al secondo anno operativo

Un unico partner che ti segue in ogni passaggio. Puoi attivare il percorso completo o solo le fasi che ti servono.

Definizione dell'idea

Business plan e numeri

Branding

Sito internet

Lancio e primo anno commerciale

Linee guida per il secondo anno

Costruire le fondamenta

Prima di aprire: un'idea verificata, numeri solidi e un'identità riconoscibile.



01 Definizione dell'idea

Mettiamo a fuoco il progetto: mercato, clienti, concorrenti e fattibilità, prima di investire un solo euro.

Analisi di mercato

Fattibilità

Modello di business

02 Business plan e numeri

Budget di avvio, punto di pareggio, cash flow e documenti pronti per banche, soci o investitori.

Business plan

Break-even

Finanziamenti

03 Branding

Diamo un'identità alla tua impresa: nome, posizionamento, logo, colori e tono di voce.

Nome e logo

Identità visiva

Tono di voce

Partire e crescere

Dall'apertura alla fine del primo anno commerciale, con la rotta già tracciata per il secondo.



01 Sito internet

Un sito veloce e pronto per Google, per presentarti al mercato già prima dell'apertura.

[Sito web](#)[SEO](#)[Prenotazioni e contatti](#)

02 Lancio e primo anno commerciale

Ti accompagniamo per tutto il primo anno: numeri, organizzazione, vendite. Ti colleghiamo a fornitori selezionati ai migliori prezzi di mercato.

[Affiancamento](#)[Fornitori](#)[Controllo di gestione](#)

03 Linee guida per il secondo anno

A fine anno tracciamo la rotta del secondo anno e pianifichiamo gli investimenti utili a ridurre costi e carico fiscale, insieme al commercialista del network.

[Piano anno 2](#)[Investimenti](#)[Pianificazione fiscale](#)

Business plan per banca e investitori

Il business plan non è un documento per la banca: è la simulazione della tua azienda prima di spendere. E se chiedi un finanziamento, è ciò che ti fa prendere sul serio.

Cosa ricevi

- ✓ Analisi di mercato e fattibilità dell'idea
- ✓ Budget di avvio e costi di gestione
- ✓ Previsione del fatturato costruita dal basso
- ✓ Punto di pareggio (break-even)
- ✓ Cash flow mese per mese
- ✓ Scenari prudente, realistico e ottimistico
- ✓ Documento finale pronto per banca e investitori

Per chi è

- Chi deve aprire una nuova attività
- Chi chiede un finanziamento o partecipa a un bando
- Chi cerca soci o investitori
- Chi vuole ampliare un'impresa esistente

IL RISULTATO

Sai quanto devi vendere per stare in piedi e ti presenti in banca con numeri credibili.

Brand e sito che ti fanno scegliere

Il marchio e il sito sono il primo contatto con clienti, banche e partner. Devono essere chiari, credibili e pensati per vendere.

Cosa ricevi

- ✓ Posizionamento: a chi ti rivolgi e cosa ti rende diverso
- ✓ Nome, logo e identità visiva
- ✓ Tono di voce e brand book
- ✓ Sito professionale, veloce e ottimizzato per Google
- ✓ Prenotazioni, contatti e pagamenti online
- ✓ Profilo dell'attività su Google

Per chi è

- Start-up in fase di lancio
- Attività appena aperte con un'immagine improvvisata
- Imprese che cambiano posizionamento

IL RISULTATO

Un'immagine coerente e un sito che porta contatti, già prima dell'apertura.

Fornitori, primo anno e secondo anno

La differenza tra un primo anno in perdita e uno in equilibrio spesso sta nei costi fissi e nel controllo mensile dei numeri.

Cosa ricevi

- ✓ Selezione e negoziazione dei fornitori ai migliori prezzi di mercato
- ✓ Controllo mensile di vendite, margini e cassa
- ✓ Correzioni rapide su prezzi, offerta e costi
- ✓ Prime procedure e deleghe
- ✓ Marketing misurabile: cosa porta clienti e cosa no
- ✓ Piano del secondo anno con investimenti e pianificazione fiscale insieme al commercialista

Per chi è

- Start-up nel primo anno
- Attività appena nate che vogliono migliorarsi
- Fondatori che vogliono un partner esperto al fianco

IL RISULTATO

Chiudi il primo anno con i numeri sotto controllo e una rotta chiara per il secondo.

Sei passi per un'azienda che rende di più

Per le imprese già avviate partiamo da dove sei, con priorità chiare e risultati misurati ogni mese.

01 Check-up aziendale

Numeri, processi, persone e mercato: una fotografia completa di come funziona oggi l'azienda.

02 Piano di miglioramento

Le priorità in ordine di impatto, con obiettivi, tempi e responsabili.

03 Costi e margini

Controllo di gestione, rinegoziazione dei fornitori e riduzione dei costi fissi.

04 Organizzazione e persone

Procedure, ruoli, deleghe e formazione: turni sostenibili e meno straordinari.

05 Commerciale e marketing

Prezzi, offerta, canali e tecniche di vendita per acquisire clienti in modo costante.

06 Controllo mensile

Un cruscotto con pochi numeri giusti e correzioni rapide, mese dopo mese.

Controllo di gestione

Analizziamo bilanci e uscite mensili, dal costo del personale ai fornitori e alle utenze, per scovare le perdite occulte e riportare l'azienda in positivo o aumentarne gli utili.

Cosa ricevi

- ✓ Analisi dei costi fissi e variabili
- ✓ Punto di pareggio e margini per prodotto o servizio
- ✓ Revisione di fornitori e contratti
- ✓ Budget annuale e analisi degli scostamenti
- ✓ Cruscotto mensile dei numeri che contano

Per chi è

- Aziende con fatturato stabile ma margini in calo
- Titolari che vogliono decidere sui numeri e non a occhio
- Imprese in crescita che hanno perso il controllo dei costi

Come lavoriamo

- 01 Consulenza gratuita di 30 minuti
- 02 Raccolta di bilanci e dati di gestione
- 03 Analisi e piano di intervento
- 04 Monitoraggio dei risultati

IL RISULTATO

Sai ogni mese dove guadagni, dove perdi e cosa correggere.

Organizzazione aziendale

Procedure operative standard, ruoli chiari e un sistema di deleghe, perché l'azienda possa girare bene anche senza la presenza del titolare tutto il giorno.

Cosa ricevi

- ✓ Mappa dei ruoli e delle responsabilità
- ✓ Procedure operative standard (SOP) per ogni reparto
- ✓ Piano di formazione del personale
- ✓ Sistema di deleghe e controlli
- ✓ Strumenti semplici per pianificare il lavoro

Per chi è

- Titolari che lavorano nell'azienda invece che sull'azienda
- Aziende in crescita che assumono nuovo personale
- Imprese con più sedi o reparti

Come lavoriamo

- 01 Consulenza gratuita di 30 minuti
- 02 Osservazione dei processi attuali
- 03 Scrittura delle procedure con il team
- 04 Formazione e verifica

IL RISULTATO

Un'azienda prevedibile, che funziona anche quando il titolare non c'è.

Marketing e vendite

Strategia di marketing, politica dei prezzi e tecniche di vendita per acquisire nuovi clienti e aumentare il valore di ogni vendita, senza risultare invadenti.

Cosa ricevi

- ✓ Analisi del posizionamento e dei concorrenti
- ✓ Politica dei prezzi e pacchetti
- ✓ Piano di marketing, anche digitale
- ✓ Formazione del personale sulle tecniche di vendita
- ✓ Indicatori per misurare cosa porta clienti

Per chi è

- Aziende che vogliono più clienti o clienti migliori
- Team commerciali e personale a contatto con il pubblico
- Attività che dipendono solo dal passaparola

Come lavoriamo

- 01 Consulenza gratuita di 30 minuti
- 02 Analisi di mercato e prezzi
- 03 Piano di marketing e vendita
- 04 Formazione del team

IL RISULTATO

Più clienti, scontrino medio più alto e un marketing che si misura.

Dove interveniamo più spesso

Che l'attività sia nata da pochi mesi o da vent'anni, queste sono le leve che spostano di più i risultati.

01

Controllo di gestione

Analisi di costi, fornitori e personale per trovare le perdite nascoste e aumentare i margini.

02

Prezzi e offerta

Listino, pacchetti e servizi rivisti per aumentare lo scontrino medio senza perdere clienti.

03

Organizzazione

Procedure, ruoli e deleghe per un'azienda che funziona anche senza il titolare presente.

04

Marketing e vendite

Strategia, canali e tecniche di vendita per acquisire clienti in modo costante.

05

Sito e presenza online

Sito, profilo Google e recensioni per farti trovare da chi cerca ciò che offri.

06

Formazione del team

Formazione pratica su vendita, servizio e organizzazione, misurata sui risultati.

Stai per aprire un'attività?

Il metodo è lo stesso, i numeri cambiano. Seguiamo aperture in molti settori.

01

Ristorante

Concept, menu, food cost e apertura.

02

Bar e caffetteria

Zona, fornitori, listino e banco.

03

Pizzeria

Formula, forno, impasti e delivery.

04

Negozio

Location, assortimento e margini.

05

E-commerce

Prodotto, piattaforma e logistica.

06

Centro estetico

Macchinari, listino e agenda.

07

Palestra

Formula, abbonamenti e staff.

08

Studio professionale

Posizionamento, prezzi e clienti.

09

B&B e affittacamere

Prezzi, portali e ospitalità.

Numeri reali, non promesse

Lo stesso metodo che proponiamo a start-up e PMI, applicato per cinque anni a una catena di ristorazione, con un obiettivo di crescita di un locale in più all'anno.

+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.

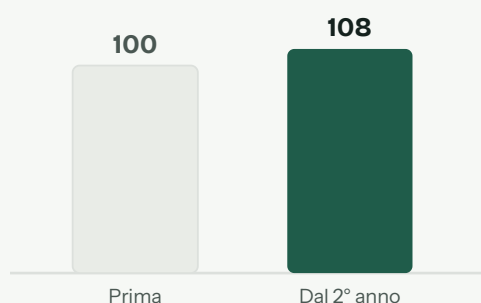
Fatturato

+20%



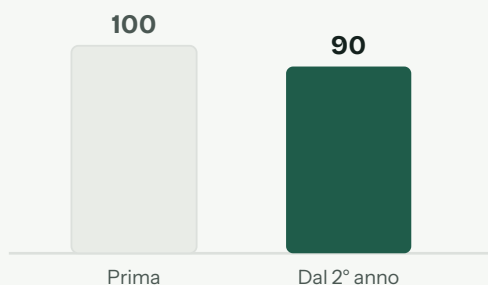
Utile

+8%



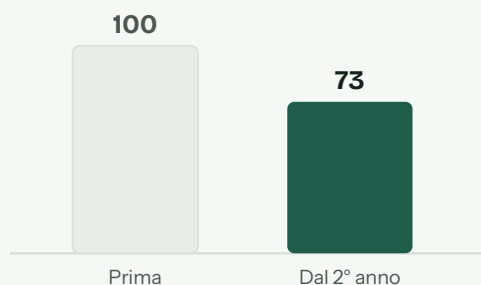
Costi fissi

-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.

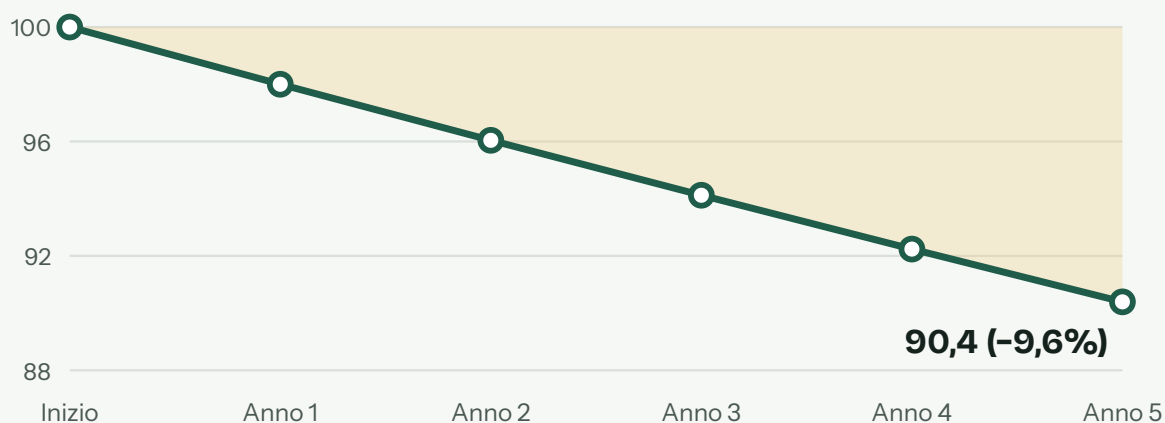
Un team che lavora otto ore, bene, costa meno di un team che ne lavora dodici, stanco.

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.

COSTI FISSI

-10%

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

FORNITORI SELEZIONATI

Accesso ai fornitori del network a prezzi di mercato già negoziati, fin dal primo giorno di attività.

Bandi, finanziamenti e sponsorship

Grazie alle collaborazioni con aziende certificate ISO e con specialisti di finanza agevolata, aiutiamo l'impresa ad accedere a risorse che da sola spesso non vede.

01

Bandi statali e regionali

Verifichiamo i bandi adatti all'impresa e prepariamo numeri e documenti per partecipare, con i partner del network.

02

Finanziamenti agevolati

Business plan e documentazione per accedere a finanziamenti a condizioni agevolate, presentandoti in banca con numeri credibili.

03

Sponsorship tra aziende

Costruiamo collaborazioni e sponsorizzazioni con altre aziende: visibilità, prodotti ed eventi condivisi.

04

Potere d'acquisto

Volumi e relazioni del network diventano condizioni migliori su forniture e servizi, anno dopo anno.

IN POCHE PAROLE

Più organizzazione, persone formate e potere d'acquisto: l'azienda costa meno e rende di più.

L'accesso a bandi e finanziamenti dipende dai requisiti dell'impresa e dalla valutazione degli enti erogatori.

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

Le domande più frequenti

Devo avere già un'idea precisa?

No. Si può partire anche da un'idea ancora da definire: la prima fase serve proprio a verificarla e a darle una forma.

Posso seguire solo alcune fasi?

Sì. Il percorso completo copre tutto il primo anno, ma ogni fase si può attivare da sola: solo business plan, solo branding o solo sito.

Mi aiutate con finanziamenti e bandi?

Prepariamo il business plan e i numeri necessari per banche, soci e bandi per nuove imprese, coordinandoci con il tuo commercialista.

Come funziona la parte fiscale?

Le scelte fiscali si definiscono con il commercialista, che segue gli adempimenti: noi pianifichiamo numeri e investimenti.

La mia azienda è avviata da anni: ha senso?

Sì. Spesso è proprio nelle aziende consolidate che costi fissi, fornitori e organizzazione offrono i margini di miglioramento più grandi.

Seguite progetti fuori dall'Italia?

Sì, online e in trasferta, in particolare negli Stati Uniti, in Spagna e in Germania, in italiano, inglese, francese e spagnolo.

IL PRIMO PASSO

Raccontaci la tua idea o la tua azienda in una consulenza gratuita di 30 minuti.

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



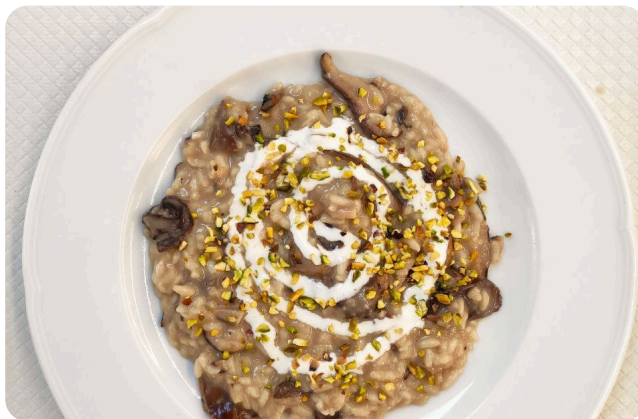
Show cooking allo stand Melegatti



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

Facciamo crescere la tua impresa

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

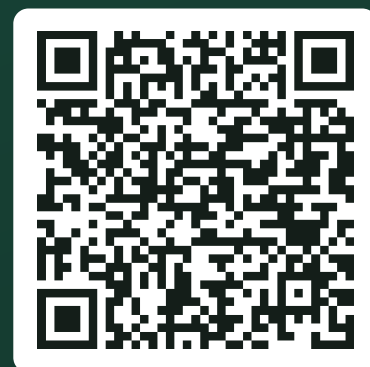
info@spoglianticonsulting.com

Sito e prenotazioni

www.spoglianticonsulting.com

Studio

Via Roveggia 136, 37136 Verona



Inquadra per prenotare
la consulenza gratuita