



DOLCE€ BUSINESS

**INVITO ALL'ASCOLTO DEL PODCAST "Dolce Business.
Gestire con successo una pasticceria o un panificio"**

INVITO ALL'ASCOLTO DEL PODCAST "Dolce Business. Gestire con successo una pasticceria o un panificio"

Confartigianato offre l'opportunità a tutti gli associati professionisti dell'arte bianca di fare un corso di aggiornamento gratuito sulla gestione della propria attività, attraverso uno strumento, il podcast, che per le sue caratteristiche, prima fra tutte la possibilità di ascoltare mentre si è impegnati in altre attività, è uno strumento che va incontro alle esigenze e alle abitudini dei maestri artigiani.

Sono 6 episodi da mezz'ora ciascuno per un corso complessivo di tre ore che può essere scaricato gratuitamente dalle principali piattaforme audio. Basterà cliccare sui sei link che vi alleghiamo.

Il podcast s'intitola "**Dolce Business. Gestire con successo una pasticceria o un panificio**" ed è stato realizzato con il sostegno di **Corman Italia**, il contributo formativo di **CAST Alimenti** e la voce di Giacomo Pini, noto consulente nell'Ho.Re.Ca. e nel Food service. Il podcast si pone l'obiettivo di offrire ai maestri artigiani dell'arte bianca gli strumenti per pianificare e gestire al meglio la loro attività d'imprenditori. Nel podcast Giacomo Pini e molti professionisti con storie di successo offrono una gamma di consigli, indicazioni e soluzioni pratiche per favorire lo sviluppo e rendere più sostenibile l'attività artigianale, a livello sia operativo che di gestione. Tutti i pasticceri e panificatori che desiderano aprire una nuova attività o anche solo ristrutturare la propria azienda, troveranno in questo podcast un valido strumento di aggiornamento per sviluppare le proprie competenze di gestione.



EPISODIO 1

Da dove si comincia?

Capire lo scenario e i modelli di riferimento.

Il primo episodio “fotografa” la situazione italiana delle attività di pasticceria e panetteria rispetto agli aspetti legali, burocratici e finanziari richiesti per aprire o ristrutturare un’attività in Italia. Nel suo intervento Matteo Gamba, pasticciere e titolare di **MG2** a Brembate (Bergamo), racconta come è riuscito a coniugare in un format ibrido di successo l’esperienza di famiglia nella panificazione con la pasticceria. Il commercialista Gianni Vitale sottolinea l’importanza di un business plan dove sia precisa l’analisi delle condizioni di mercato e chiari gli obiettivi che si desidera raggiungere. E poi: come trovare forza ed entusiasmo nell’aprire o sviluppare la propria attività? Ce lo spiega il giovane pastry chef Antonio Costagliola titolare della boutique di pasticceria “**Guantiera**” a Bacoli in provincia di Napoli.

 Better Together


DOLCE
BUSINESS

ASCOLTA EPISODIO 1

EPISODIO 2

La pianificazione strategica di una nuova un'attività di pasticceria o di panificazione: dalla creazione di un modello di business all'analisi di fattibilità.

Il secondo episodio si concentra sulla pianificazione strategica dell'attività gastronomica che s'intende avviare. Inizia con alcuni consigli su come orientarsi nella scelta del modello commerciale più adatto alla propria idea di attività. A questo scopo vengono analizzati tre percorsi: un format nuovo che parte da un'idea originale; l'acquisizione di un format in franchising; la gestione di un'attività già esistente. Si passa poi al business plan, ossia lo studio di fattibilità di un'idea imprenditoriale. Arricchisce l'episodio la testimonianza di **Alberto Barbiero**, pasticcere e imprenditore molto attento allo sviluppo del suo modello di business, basato sulla clientela e sul laboratorio dotato delle attrezzature più avanzate. Interviene poi **Luca Scarcella**, panificatore ed abile imprenditore con tre panifici a Torino, ci racconta come il suo successo sia arrivato nel momento in cui ha capito come dare "un nuovo valore" al pane.

 Better Together


DOLCE€
BUSINESS

ASCOLTA EPISODIO 2

EPISODIO 3

Gli aspetti operativi di un'attività artigianale del food service: l'importanza della scelta della location, l'analisi dei flussi di lavoro e il visual merchandising.

Dalla scelta della location all'organizzazione degli spazi, dalle attrezzature più performanti ai flussi di lavoro, dal visual merchandising alla gestione del magazzino: questo terzo episodio si occupa degli aspetti più operativi che caratterizzano un negozio o un laboratorio. Scegliere la location è una decisione strategica per la propria attività. Lo dimostrano esperienze come quella di **Cesare Rizzini**, esperto di lievito madre e fermentazioni. Il laboratorio rappresenta il cuore pulsante del locale per cui risulta fondamentale progettare e attrezzarlo in modo da facilitare il work flow e avere una gestione efficiente delle attività di produzione. Ci guida in questo percorso Aldo Pellegrini, esperto di organizzazione delle risorse per le professioni del cibo e consulente di CAST Alimenti. Come applicare i principi del work flow all'organizzazione del lavoro quotidiano? Lo spiega **Giambattista Montanari**, maestro pasticcere e tecnico interno di Corman Italia.

 Better Together


DOLCE€
BUSINESS

ASCOLTA EPISODIO 3

EPISODIO 4

Il calcolo del food cost, del full cost e l'ingegneria del menù come validi strumenti di controllo dei costi.

Attraverso l'analisi e la costruzione dell'offerta, la rotazione delle referenze, la strategia commerciale che si vuole attuare e le politiche di prezzo è possibile massimizzare la redditività della propria proposta gastronomica. Cristian Costardi, chef che assieme al fratello gestisce lo storico **Caffè San Carlo** di Torino, racconta come hanno costruito la loro offerta. Nicola Antonacci, titolare della pasticceria **Piazza Settevalli** a Perugia spiega poi il suo metodo con cui ottenere utili significativi e continuativi grazie ad un attento controllo dei costi d'impresa. Avere le idee chiare sul full cost permette di stabilire un prezzo coerente alle spese sostenute compreso, ad esempio, il costo del personale e delle attrezzature e a definire la marginalità di ogni singola preparazione. Ce lo spiega Matteo Bongiorno, F&B Specialist di **GPS Studios**, società che si occupa da oltre 20 anni di consulenza e formazione nei settori ristorazione e ospitalità.

 Better Together


DOLCE€
BUSINESS

[ASCOLTA EPISODIO 4](#)

EPISODIO 5

Siamo pronti per farci conoscere. La promozione di una pasticceria o di un panificio

La promozione di un'attività gastronomica è sempre più rilevante per comunicare la propria identità di marca sfruttando tutti i punti di contatto tra azienda e cliente, on e off line. In questo episodio viene analizzata prima di tutto la necessità di declinare correttamente le linee guida grafiche su tutti i materiali di comunicazione interna ed esterna al locale, dall'insegna alla vetrina al packaging. Lo racconta **Luca Scarcella**, che nei suoi tre panifici di Torino ha superato il concetto di pane come commodity, attribuendogli valore anche con un packaging personalizzato.

Poi il podcast dedica ampio spazio ai social media per aiutare a capire quali sono i più interessanti per un'attività di pasticceria o panificazione e come gestirli. Lo spiega Nicola Antonacci, titolare della pasticceria **Piazza Settevalli** di Perugia. E infine come non farsi abbagliare dalle vanity matrix e sapere invece leggere gli Insight di Google anche con l'ausilio di Chat GPT; è l'utile consiglio di uno dei massimi esperti di comunicazione digitale, **Gianluigi Bonanomi**.

 Better Together


DOLCE€
BUSINESS

ASCOLTA EPISODIO 5

EPISODIO 6

Le risorse umane come valore primario di un'azienda. Come gestire il personale: selezione, formazione, motivazione ed etica del lavoro.

Le risorse umane e l'etica del lavoro sono valori essenziali per l'azienda, così come la competenza e la professionalità del personale sono un vero vantaggio competitivo, un investimento per l'azienda. Vi è la necessità di cambiare la narrazione sulle professioni gastronomiche per renderle ancora attrattive per i giovani lo dice la Direttrice di **Gastronomika**, Anna Prandoni.

Come selezionare le persone giuste in base alle necessità della propria azienda, dove fare job recruitment, come leggere i CV e fare l'intervista di selezione, e infine come redigere il profilo di valutazione, sono tutti aspetti trattati in questo episodio. Seguono poi consigli per la fase d'inserimento della figura professionale all'interno dello staff. Indicazioni interessanti su come motivare il personale nell'intervento di Beatrice Busatta, pasticciera e titolare insieme al marito di "**Babu Dolce e Salato**" a Vicenza e di Cristian Costardi, che gestisce il "**Caffè San Carlo**" di Torino; ricordano come sia importante creare un luogo di lavoro sereno, coinvolgere il team nelle decisioni sull'offerta e incentivarlo con una politica di welfare.

 Better Together


DOLCE
BUSINESS

ASCOLTA EPISODIO 6


Confartigianato
Imprese

i@



INTELLIGENZA
Artigiana

#CostruttoriDiFuturo
#NoiConfartigianato