Euroconference TeamSystem

Seminario **in aula** di 1 giornata

Analisi della marginalità nel Food per lo Studio Professionale

Dal Food Cost alla lettura dei KPI: costruire un servizio di consulenza per le imprese della ristorazione



Academy di specializzazione per Commercialisti, Professionisti e Collaboratori di Studio, parte della Be Leader Academy

Vuoi saperne di più sul **Programma Be Leader?** Contatta il tuo referente TeamSystem.

Presentazione del corso

Secondo la **ricerca Kantar Italia 2025, 2 aziende su 3 si aspettano dal proprio Professionista un supporto sempre più strategico**, capace di affiancarle nelle decisioni e nei percorsi di crescita.

Nel settore della **ristorazione**, dove anche variazioni contenute nei costi delle materie prime, nell'organizzazione del personale, nei prezzi o nel mix di vendita possono incidere sui risultati economici, disporre dei dati non è sufficiente: occorre saperli **leggere, mettere in relazione e trasformare in decisioni**.

Per lo Studio Professionale si apre quindi l'opportunità di andare oltre gli adempimenti e supportare ristoranti e attività Food nella **comprensione della reale redditività dell'impresa**, attraverso l'analisi del **Food Cost, dei costi operativi, delle vendite e dei principali indicatori di marginalità**.

L'Academy accompagna **Commercialisti, Professionisti e collaboratori di Studio nella costruzione di un servizio strutturato di analisi della marginalità per le imprese della ristorazione**, fornendo metodologia, strumenti e chiavi di lettura utili per individuare criticità e aree di miglioramento e supportare il cliente nelle decisioni gestionali.

Il percorso integra contenuti di **scenario, metodologia e controllo di gestione** con momenti di applicazione pratica. Attraverso un **business case**, i partecipanti lavoreranno sui dati di un'attività Food per passare dalla loro raccolta alla lettura dei KPI e alla formulazione di indicazioni concrete per l'imprenditore, anche attraverso l'utilizzo di **Cassa in Cloud e degli strumenti dedicati al Food Cost**.

La giornata prevede momenti dedicati al networking e allo scambio professionale, favoriti dai coffee break e dal **light lunch**, inclusi nella quota di partecipazione.

Programma

10.00 - 13.00

Scenario, normativa, marginalità e KPI del settore Food

- Il **Professionista** come **consulente delle imprese della ristorazione**
- **Scenario** e **principali dinamiche economiche e gestionali** del settore Food
- Il quadro normativo e fiscale di riferimento per le attività di ristorazione
- Struttura dei **costi, Food Cost, pricing** e principali **leve di marginalità**
- I principali **KPI economici e gestionali** per leggere le performance dell'attività
- Come mettere in relazione **vendite, acquisti, personale, magazzino e mix di prodotto**

13.00 - 14.00

Light Lunch

14.00 - 18.00

Dall'analisi dei dati al servizio di consulenza

- Come individuare i **clienti con maggiore potenziale** e strutturare il processo di analisi
- Dalla raccolta dei dati alla **lettura delle performance e della marginalità**
- **Business case applicativo** con utilizzo dei dati provenienti da **Cassa in Cloud e strumenti di Food Cost**
- Come trasformare i dati in **indicazioni concrete per l'imprenditore**
- Come **strutturare, valorizzare e remunerare il servizio di consulenza** all'interno dello Studio
- **Piano d'azione per l'avvio del servizio**

Sedi & date

MILANO c/o sede TeamSystem - Piazza Luigi Einaudi, 10N01
1 dicembre 10.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

Relatori

Pietro Giugliarelli - Dottore Commercialista e Founder di Filotea Pasta Experience
Vincenzo Liccardi - CEO Madout S.r.l. | Ristoratore | FOODCOST® Founder
Marco Parisini - Sales Account – Ho.Re.Ca. Division | TeamSystem

Materiale didattico

In formato PDF, predisposto dai relatori e disponibile in area riservata

Crediti formativi

È stata inoltrata richiesta per maturare **7 CFP** per Dottori Commercialisti

Prezzo di listino

€ 390 + IVA

Quote advance booking

per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE **€ 312 + IVA**

CLIENTI PRIVILEGE **€ 280,80 + IVA**

ISCRIVITI SUBITO

La quota d'iscrizione include anche coffee break e light lunch.
Le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente.

Le Academy di Specializzazione per Commercialisti, Professionisti e Collaboratori di Studio

Le **Academy di Specializzazione** sono **percorsi verticali progettati per gli Studi Professionali** che hanno intrapreso un percorso di evoluzione verso un ruolo sempre più consulenziale e strategico, a partire dagli **Studi aderenti al Programma Be Leader di TeamSystem**, ma **aperti anche agli altri Studi interessati a sviluppare nuove competenze specialistiche**.

In continuità con il **Master in Business Development per lo Studio Professionale**, le Academy di Specializzazione offrono a Commercialisti e Collaboratori **competenze, strumenti e metodologie operative** utili a sviluppare nuove aree di **consulenza specialistica**.

L'obiettivo è accompagnare lo Studio nella **costruzione di nuovi servizi** coerenti con le esigenze dei propri clienti e capaci di generare nuove opportunità di sviluppo, rafforzandone il **ruolo consulenziale** e la capacità di supportare le imprese nei percorsi di crescita, digitalizzazione e miglioramento delle performance.



Obiettivi formativi dell'Academy di Specializzazione "Analisi della marginalità nel Food per lo Studio Professionale"

Al termine dell'Academy, i partecipanti avranno acquisito **conoscenze, metodologia e strumenti operativi** per comprendere le principali dinamiche economiche delle imprese della ristorazione e supportarle nella lettura della propria marginalità.

Il percorso consentirà di comprendere la **struttura dei costi di un'attività Food**, approfondendo il ruolo del **Food Cost**, dei costi del personale e degli altri principali fattori che incidono sulla redditività.

I partecipanti impareranno a **raccogliere e mettere in relazione dati contabili e gestionali**, analizzando vendite, acquisti, scorte, costi e mix di prodotto attraverso i principali **KPI** utili a comprendere le performance dell'attività.

Particolare attenzione sarà dedicata al passaggio **dal dato alla decisione**: individuare eventuali inefficienze, comprendere le cause di una marginalità insufficiente e identificare le principali leve su cui l'imprenditore può intervenire, dal **pricing** alla gestione degli acquisti, fino al mix di vendita e al controllo degli sprechi.

Attraverso un **business case applicativo**, anche con l'utilizzo dei dati provenienti da **Cassa in Cloud e dagli strumenti dedicati al Food Cost**, i partecipanti sperimenteranno un processo completo di analisi, dalla raccolta delle informazioni alla costruzione di indicatori e insight da condividere con il cliente.

Particolare attenzione sarà infine dedicata alla **costruzione e valorizzazione del servizio all'interno dello Studio**, dall'individuazione dei clienti con maggiore potenziale alla definizione delle attività, della periodicità del monitoraggio e della proposta di valore da presentare all'impresa.

Euroconference TeamSystem

Vuoi scoprire gli altri percorsi di Specializzazione?
Amplia le competenze del tuo Studio e scopri le altre Academy di Specializzazione dedicate allo sviluppo di **nuovi servizi consulenziali per le tue Aziende Clienti**.

Lasciaci i tuoi riferimenti e indica i percorsi di tuo interesse: ti aggiorneremo sui programmi e sulle modalità di iscrizione.

SCOPRI LE ALTRE ACADEMY