



CONTAINER

GIUGNO 2025

Business plan per startup

CONTAINER BAR

Presentato da: Christian Saccani, Elisabeth Esposito

Vicolo Broletto, 2H, 42121 | +39 3337853150 | containerbar.re@gmail.com



Indice

<u>I. Riepilogo esecutivo</u>	3
<u>II. L'organizzazione</u>	4
<u>III. Descrizione dell'azienda</u>	6
<u>IV. Elenco dei prodotti</u>	7
<u>V. Contesto del settore</u>	8
<u>VI. Analisi della concorrenza</u>	9
<u>VII. Analisi di mercato</u>	10
<u>VIII. Piano di marketing</u>	11
<u>IX. Piano finanziario</u>	14
<u>X. Il futuro</u>	15

Riepilogo esecutivo

PAGINA 3

I nostri obiettivi

Mission

Il "Container" è un bar tematico situato a Reggio Emilia, ispirato al mondo post-apocalittico del "Pianeta delle Scimmie". Il concept ruota attorno a un design industrial-chic con container e barili di petrolio, creando un'esperienza immersiva e originale. Il locale mira a diventare un punto di riferimento per clienti alla ricerca di un'atmosfera fuori dal comune, unendo estetica, qualità e innovazione nella proposta gastronomica.

Vision

Diventare il punto di riferimento nazionale per chi cerca un bar che non sia solo un locale, ma un'esperienza visiva, sensoriale e culturale. Il "Container" vuole ispirare una nuova idea di socialità, in cui design, qualità e immaginazione si fondono per dare vita a un luogo dove ogni dettaglio racconta una storia e ogni visita lascia un ricordo.



CONTAINER

Il prodotto

"Container" offre un mix originale di prodotti di caffetteria, food e beverage di qualità, serviti in un ambiente tematico unico. La proposta include:

- Caffè specialty e miscele selezionate
- Colazioni artigianali dolci e salate
- Aperitivi con cocktail classici e signature
- Taglieri gourmet e snack creativi
- Eventuali proposte brunch ed eventi a tema

La dirigenza

Il progetto è guidato da due giovani imprenditori con visione creativa, esperienza nel settore dell'ospitalità e forte senso dell'identità visiva e narrativa. La direzione punta su:

- Gestione snella ma strategica
- Coordinamento diretto del personale
- Supervisione continua della qualità e del servizio
- Innovazione nella comunicazione e nell'offerta

Panoramica del settore

Il settore delle caffetterie e bar in Italia sta vivendo una trasformazione:

- Forte domanda di locali tematici e "esperienziali"
- Crescente attenzione alla qualità delle materie prime
- Aumento della concorrenza, ma anche delle opportunità di nicchia

La concorrenza

Il mercato locale presenta diverse tipologie di concorrenza:

- Bar tradizionali con clientela fidelizzata
- Caffetterie di catena con branding forte ma poca personalità
- Cocktail bar e wine bar con focus serale

Situazione finanziaria

Situazione Finanziaria

Il budget iniziale è di 50.000 euro, destinato a ristrutturazione, arredi, attrezzature e marketing.

Le stime prevedono:

- Fatturato mensile iniziale: 5.200 euro
- Costi mensili stimati: 4.500 euro
- Utile netto medio: 700 euro/mese, in crescita

Piani futuri

I piani di sviluppo del "Container" includono:

- Fidelizzazione della clientela attraverso eventi a tema, serate culturali, mostre
- Introduzione di brunch e piccoli format street food
- Espansione futura in altre città con alto flusso giovanile e turistico
- Possibile creazione di un brand di prodotti a marchio proprio (caffè, gadget, merchandising)

La dirigenza

Organico giovane ed esperto

PAGINA 4



Christian Saccani

Direttore finanziario

Christian ha maturato esperienza nel settore della caffetteria e nella preparazione di drink, sviluppando precisione e attenzione al cliente. Appassionato di organizzazione di eventi, ha ottenuto risultati concreti, rispettando o superando le aspettative di guadagno. Formazione di tipo scientifico che unisce praticità e creatività.



Elisabeth Esposito

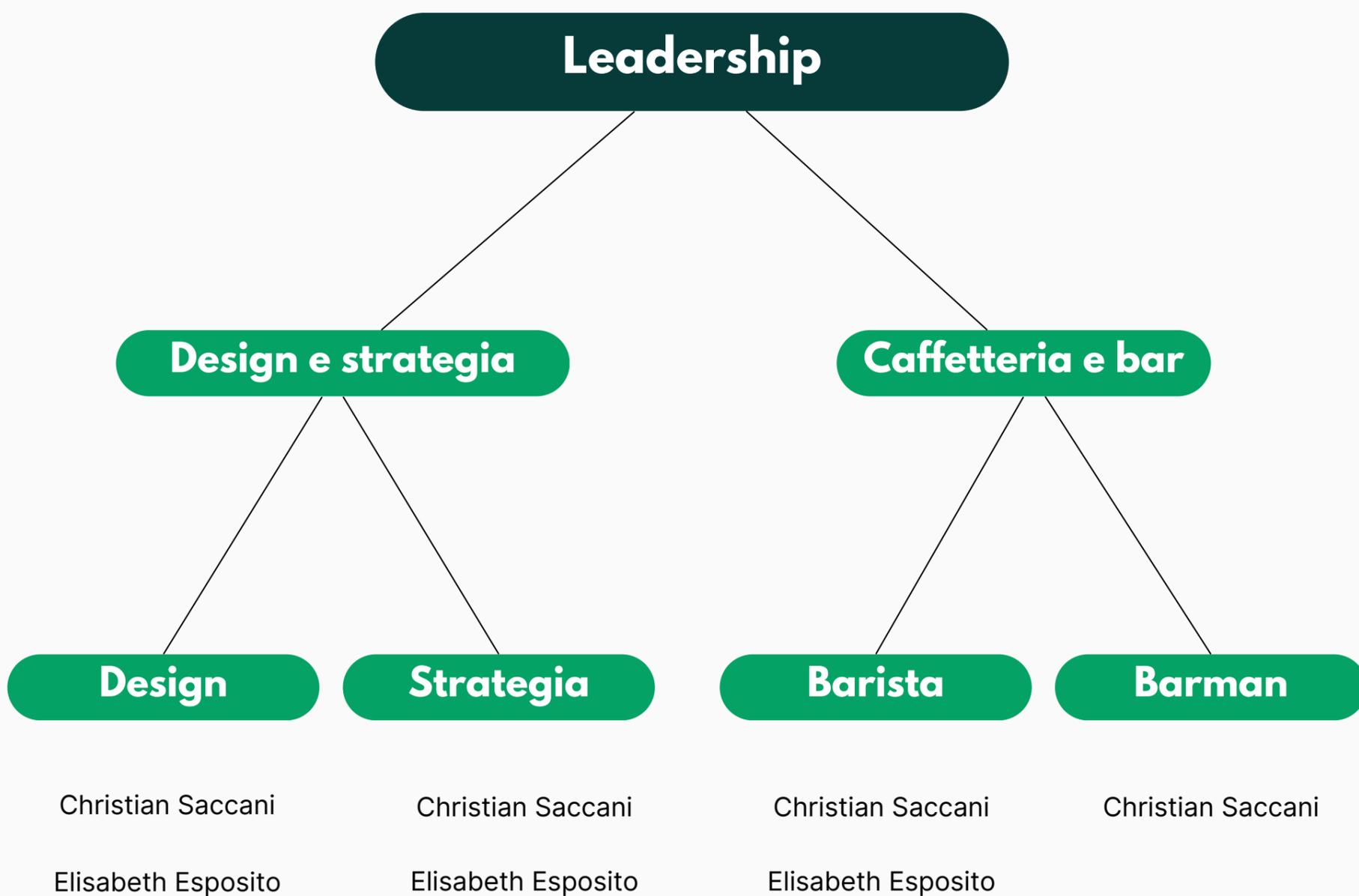
Direttrice Operativa

Elisabeth ha esperienza nel settore dell'ospitalità e una formazione in Organizzazione di Eventi Culturali al DAMS. Creativa, organizzata e attenta ai dettagli, con una forte propensione all'accoglienza e alla cura del cliente. Cerca di creare ambienti in cui le persone si sentano a proprio agio e vivano esperienze autentiche.

L'organizzazione

Struttura ben organizzata

Organigramma



Descrizione dell'azienda

Dinamica e originale

PAGINA 6



Soluzioni di creatività e ecologia

“Container” nasce per offrire un nuovo modo di vivere il bar, fondendo design, atmosfera cinematografica e qualità artigianale. La sua identità si fonda su:

- Ambientazione originale ispirata al “Pianeta delle Scimmie”
- Arredi realizzati con materiali di recupero (container, barili, legno grezzo)
- Una forte componente visiva e sensoriale
- Spirito green e sostenibile

Elenco dei prodotti

PAGINA 7

Ricercati e home made

1-5 €

Caffetteria di qualità

Caffè specialty, cappuccini decorati, cold brew.

2-5 €

Colazioni dolci e salate

Croissant artigianali, toast, bowl.

3-7 €

Drink e aperitivi

Cocktail classici e signature, vini locali, birre artigianali.

3-10 €

Snack e taglieri

Offerta gourmet con prodotti locali.

Possibilità di ampliare in futuro l'offerta con brunch, eventi e collaborazioni enogastronomiche.

Contesto del settore

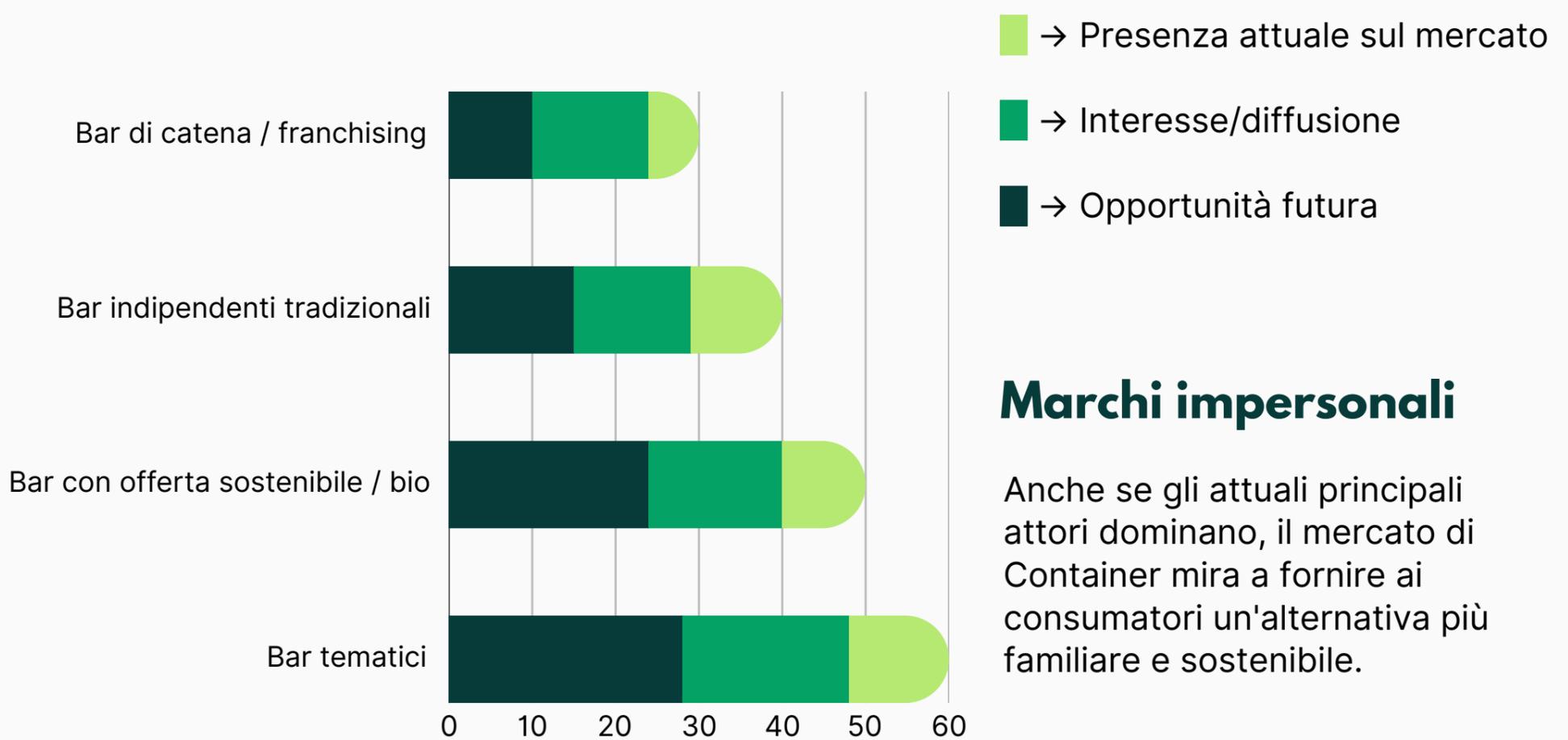
Quello che ci aspetta

Il mercato

Il settore dei bar e caffetterie in Italia è competitivo ma dinamico, con un crescente interesse per:

- Concept originali e di design
- Esperienze personalizzate e ambienti "Instagrammabili"
- Prodotti artigianali, biologici, sostenibili

Reggio Emilia è una città vivace, con un buon flusso di giovani, lavoratori e turisti, ideale per testare un format innovativo.



Marchi impersonali

Anche se gli attuali principali attori dominano, il mercato di Container mira a fornire ai consumatori un'alternativa più familiare e sostenibile.

Analisi della concorrenza

Locali classici e alcuni bistrot moderni, ma mancano ambienti con identità forte, storytelling, estetica urbana e attenzione al prodotto artigianale.

PAPPARE

Punti di forza	Debolezze	Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Ambiente ampio, moderno e zone interne e spazio esterno in piazza Casotti• Ampia offerta food & drink• Prodotti fatti in casa• Location strategica	<ul style="list-style-type: none">• Servizio percepito come disorganizzato o lento, soprattutto nei momenti di punta.• Incoerenza nell'esperienza: lamenti sul personale e igiene• Prezzi percepiti abbastanza elevati in rapporto al servizio	<ul style="list-style-type: none">• Sfruttare la brand identity "food-for-mood" per eventi tematici• Rafforzare immagine e visibilità social• Migliorare l'organizzazione del servizio	<ul style="list-style-type: none">• Concorrenza crescente nella movida• Rischio di reputazione: recensioni negative sul servizio e prezzi possono scoraggiare nuovi clienti e generare passaparola negativo.

Questioni di sostenibilità

In sintesi, Pappare' Emilia ha un'identità forte e un concept moderno vincente, ma deve consolidare la qualità del servizio e gestire meglio l'esperienza cliente per mantenere reputazione e rispondere efficacemente alla concorrenza sempre più agguerrita.

Analisi di mercato

I nostri clienti

Consumatore etico

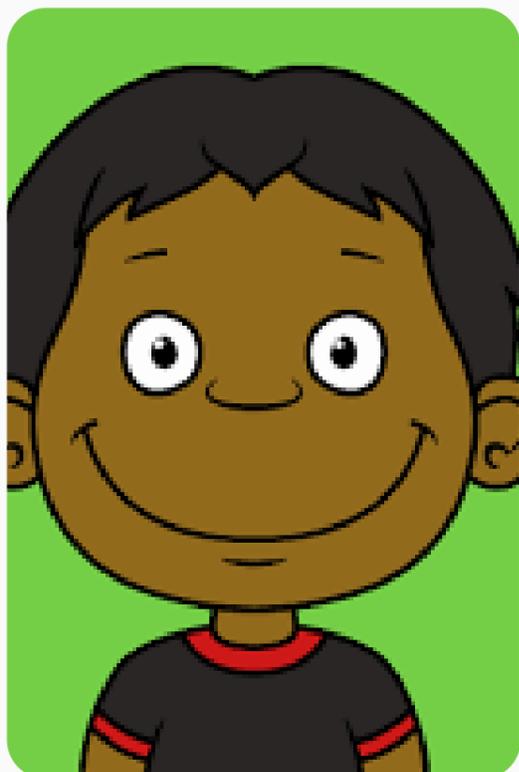
Target primario:

- Giovani adulti (25–40 anni), professionisti, studenti universitari
- Persone attratte da locali di design e atmosfere alternative
- Amanti della fotografia, del cinema, dei social media

Target secondario:

- Famiglie nel weekend
- Lavoratori in pausa pranzo
- Clienti occasionali attratti dall'estetica

La strategia sarà costruita per fidelizzare e differenziarsi fortemente dalla concorrenza.



28 anni | Libero professionista

Sviluppatore freelance che si prende cura di se stesso, della comunità e del pianeta.

Obiettivi

- Praticare quotidianamente la cura di sé
- Ridurre i rifiuti domestici
- Ottenere più clienti

Sfide

- Gestire lo stress
- Gestire una casa green
- Rispettare le scadenze

Mi piace

- App di produttività
- Yoga
- Cucina salutare

Non amo

- Smog
- Imballaggi
- Cibo grasso

Personalità

- Creativo
- Pieno di risorse
- Educatore

Prodotti preferiti

- Natura - Spesa
- Perfetto - Linea di skincare
- Anno Yoga - Tappetino da ginnastica

Cliente medio

Piano di marketing

La gestione

Toccare più vite

Strategie principali:

- Campagna pre-apertura con teaser sui social
- Inaugurazione con evento a tema e influencer locali
- Collaborazioni con artisti e artigiani per eventi mensili
- Utilizzo costante di Instagram e TikTok per promozione visiva
- Programmi fedeltà e offerte personalizzate

Materiali promozionali:

- Insegna e packaging brandizzati
- Decorazioni social-friendly
- Gadget promozionali in edizione limitata



Piano di marketing

Le 4 P del marketing

Marketing mix

Prodotto

Brand, caratteristiche, packaging

Brand: Container è un bar tematico con una forte identità visiva e narrativa. Il concept unisce stile industriale e atmosfera post-apocalittica ispirata al "Pianeta delle Scimmie", con un'offerta enogastronomica di qualità.

Caratteristiche:

- Caffè specialty e colazioni artigianali
- Aperitivi con cocktail signature e prodotti locali
- Ambientazione immersiva e instagrammabile
- Arredi realizzati con container e materiali di recupero
- Eventi a tema e collaborazioni artistiche

Packaging:

- Bicchieri brandizzati in cartone riciclato con logo e colori del locale
- Shopper personalizzate per l'asporto
- Packaging ecosostenibile per eventuali prodotti da banco (es. biscotti, merchandising)

Prezzo

Sconti, pacchetti, termini di credito

Prezzo medio:

- Caffè: €1,30 – 1,50
- Colazioni: €3,50 – 6,00
- Cocktail: €6,00 – 10,00
- Taglieri: €8,00 – 15,00

Sconti e pacchetti:

Sconti speciali in eventi o orari strategici (es. "Happy Hour")

Termini di credito:

Pagamento diretto, no credito al cliente. Possibile attivazione in futuro di convenzioni con aziende o coworking.

Piano di marketing

Le 4 P del marketing

Usa questa tabella per mappare il tuo marketing mix

Promozione

Publicità cartacea e sui media, social media, e-mail e motori di ricerca, video

- Social media (Instagram, TikTok, Facebook) con contenuti visivi d'impatto
- Collaborazioni con influencer e artisti locali
- Volantini, affissioni e sticker creativi nella zona
- Video teaser prima dell'apertura
- Newsletter mensile con eventi, novità e promozioni
- Eventi inaugurali e campagne "porta un amico"

Posto

Negozi fisici, sito web marketplace online

Punto vendita fisico:

Il "Container" si trova in una zona centrale di Reggio Emilia con alto traffico pedonale, ideale per studenti, lavoratori e turisti.

Canali futuri:

- Possibile attivazione di servizio delivery (Drink e colazioni)
- Vendita online di merchandising (tazze, borse, ecc.)
- Profilo Google, sito vetrina e pagina prenotazioni/eventi

Piano finanziario

Requisiti patrimoniali

	Valore	Percentuale
Affitto (Cauzione & Anticipo)	6.000 €	12.77%
Ristrutturazione arredo base	5.000 €	10.64%
Attrezzature	15.000 €	31.91%
Licenze, SCIA, HACCP, Commercialista	2.500 €	5.32%
Materie prime iniziali	3.000 €	6.38%
Marketing e comunicazione	2.000 €	4.26%
Sito Web + Gestionale cassa	1.500 €	3.19%
Spese varie (Utenze, Assicurazione, DPI)	2.500 €	5.32%
Fondo di Riserva (3 mesi gestione base)	9.500 €	20.21%
TOTALE	47.000 €	100%

Prospettive finanziarie

€	Anno fiscale 2027	Anno fiscale 2026	cambiamento YOY
Entrate	€333.500	€290.000	15.0%
Spese	€225.500	€205.000	10.0%
Profitto	€108.000	€85.000	27.1%
Dividendo per quota	1.080 €/quota	850 €/quota	27.1%

Progetti per il futuro e traguardi

Rendere Container un luogo di ritrovo per chiunque

Vogliamo essere il cuore pulsante della città, un luogo dove il rispetto per l'ambiente non è solo una scelta, ma una promessa.

Un rifugio accogliente dove sentirsi sempre a proprio agio, un punto d'incontro per chiunque desideri condividere momenti speciali, studiare, lavorare o semplicemente rilassarsi.

Qui, ogni caffè è un'esperienza, ogni drink una scoperta. Un posto autentico, curato nei dettagli, dove il tempo si assapora e dove il desiderio di tornare diventa naturale.





**Contattaci per
maggiori
informazioni**



CONTAINER

containerbar.re@gmail.com | +39 333 7853150 | [@container_bar](https://www.instagram.com/container_bar)