



il food diventa impresa



HEALTHY FOOD

FASHION FOOD

LOCATION





La giungla dei pubblici esercizi

- settore iper - inflazionato
- poca cultura del "fare impresa"
- improvvisazione
- gestione senza background
- clienti (e dissociazione) offerta

Milano ed hinterland




(Loghi al solo scopo esemplificativo)



Open 2015
Torri Bianche

\$ 25.000

Budget iniziale

- 
- fatturato > 560.000€
 - 8 collaboratori a tempo indeterminato
 - sponsored by

 **Lombarda Motori**



Digitalizzazione pdv



Interventi migliorativi



Fornitori (acquisti)



Attività marketing



Metodica di lavoro



Procedure



Analisi finanziaria



Analisi del prodotto



Assistenza

programmata impianti



Business scalabile

Sia a livello locale sia come
modello di esportazione



II MERCATO

Area Euro = 600 MLD

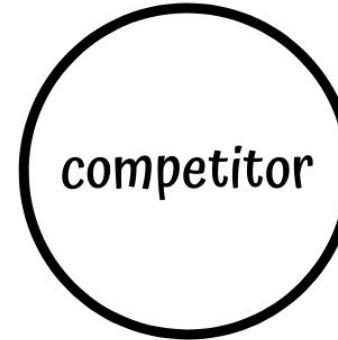


86 MLD

3° posto in Europa



VS



~~Franchising~~



LA PIADINERIA



Group

~~Catene~~



gruppo ethos®
ristoranti italiani



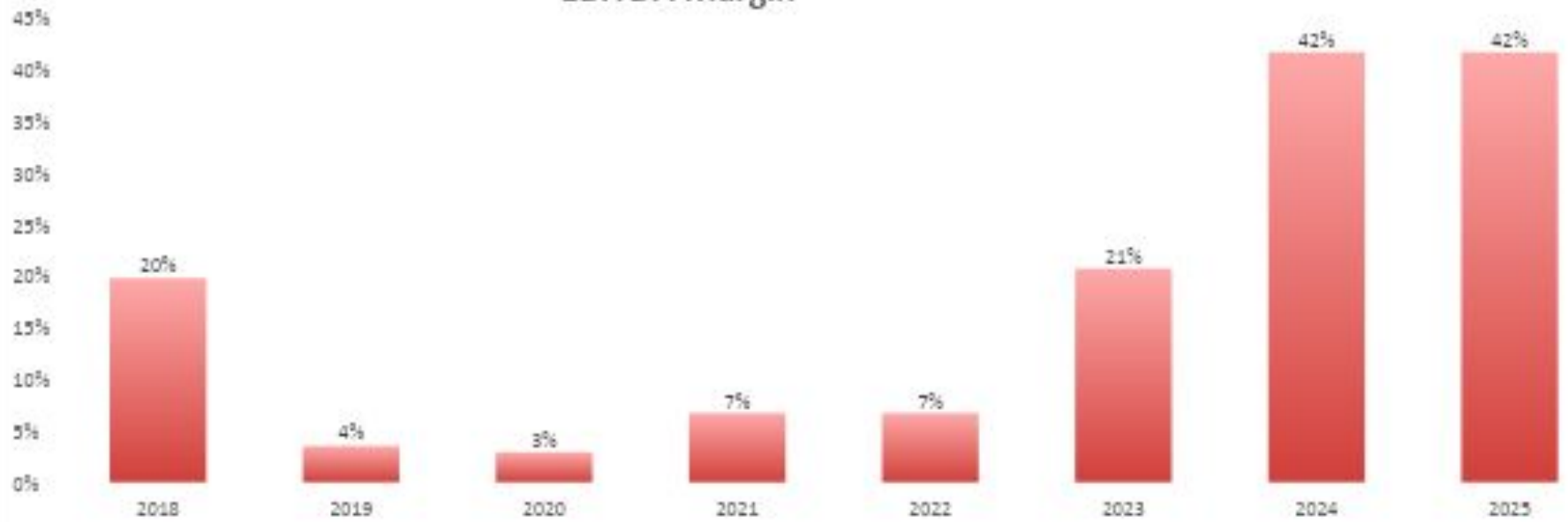
Giacomo Farina
Founder

Gabriele Farina
Founder

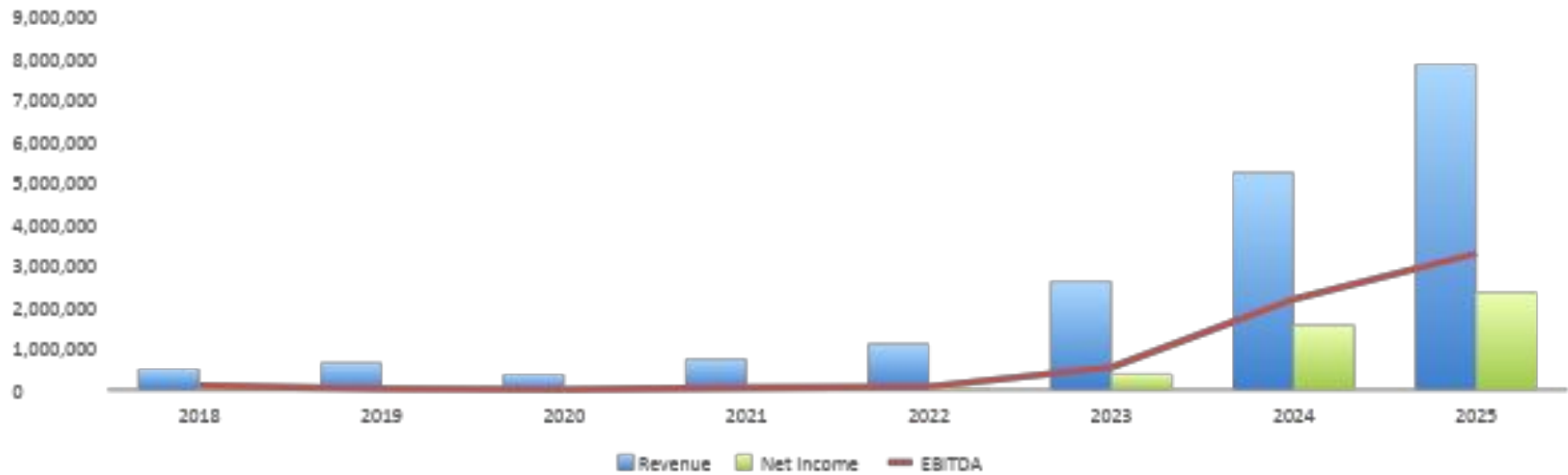
Angelo Farina: personale, fatturazione , acquisti
Tiziana Fadini: amministrazione e fatturazione
Erika Romito: Acquisti e cucina
Elena Ferrari: sala e organizzazione
Cosmin Gavrila: Barman e cucina
Riccardo Brambilla: Barman e cucina
Simone Aquila: acquisti e cucina
Anastasija Grigorjeva: Barlady e sala



EBITDA Margin



Revenue/Net Income



10. Investment proposition

- A quanto ammonta il **fabbisogno massimo di ciascun esercizio**? Quanto si chiede all'investor? Possibilità di co-investimento? Con chi?
- **Use of Proceeds** (come si vogliono utilizzare le risorse?)
 - Attività 1 (%)
 - Attività 2 (%)
 - Attività 3 (%)
- **Altri tipi di richiesta** (non solo finanziaria ma anche commerciale, industriale, HR, logistico etc..)
- **Possibile Exit** (*facoltativa*)



Grazie per la vostra attenzione

www.takeeateasycafe.it

