BSNESS / STRUMENTI PER LE ATTIVITÀ

Come fare il piano marketing di un panificio

Edizione 2027 - Stefano Ventura



Il Forno delle Due Infornate apre a Modena. I documenti di questa edizione collegano attività di laboratorio, domanda di quartiere e conti dei primi anni.

Le previsioni sono ipotesi di piano e le fonti riportano il periodo osservato. La copertina è illustrativa. I grafici nel documento provengono dal progetto in Bsness.

Articolo aggiornato Demo gratuita Software business plan panificio

Contenuti

Scegli chi vuoi raggiungere nelle due fasce della giornata 3

Prima di aprire prepara vetrina, orari e listino 3

Come spendere i primi 4.400 euro 3

Collega ogni azione a un risultato che puoi misurare 4

Rivedi il piano dopo quattro settimane 4

Per farsi conoscere, un panificio di quartiere deve prima farsi trovare nel momento giusto. Chi compra il pane al mattino vuole sapere quando apre il banco. Chi torna tardi apprezza la possibilità di prenotare e ritirare quello che gli serve. Il piano marketing parte da queste abitudini e le collega agli orari delle sfornate, al tempo dei soci e a quanto il locale può produrre.

Scegli chi vuoi raggiungere nelle due fasce della giornata

Guarda le persone che passano presto, chi fa la spesa prima di pranzo e chi rientra nel pomeriggio. Chiediti che cosa si aspettano di trovare e quanto tempo hanno. Se la fascia di rientro porta prenotazioni, dà anche al laboratorio un dato su cui decidere la seconda cottura. Nel Forno delle Due Infornate, a Modena, il messaggio è molto semplice. Pane, pagnotte e schiacciata con prezzi al kg ben visibili e due orari di sfornata riconoscibili.

Prima di aprire prepara vetrina, orari e listino

Una buona vetrina indica che cosa trova il cliente, quando è pronto e come può ordinarlo. Pubblica gli orari sulla scheda locale, con foto leggibili del banco e dei prodotti. Organizza la prenotazione per telefono o attraverso il canale che riesci davvero a seguire. Fissa un orario oltre cui il laboratorio non può garantire una quantità aggiuntiva. Una prenotazione evasa in tempo è una prova del servizio e aiuta a costruire il secondo acquisto.

Come spendere i primi 4.400 euro

Nel piano del Forno delle Due Infornate, 1.200 euro a febbraio coprono vetrina, fotografie e listino. Da marzo a dicembre l'attività prevede altri 320 euro al mese. Il totale di 4.400 euro è già compreso nel piano economico. Il lavoro dei soci si misura in ore e la loro remunerazione compare nelle voci del personale operativo del progetto.

Azione	Periodo	Budget 2027	Indicatore
Vetrina, fotografie e listino	Febbraio	€ 1.200	Orari, listino e materiali pronti prima dell'apertura
Ricerca locale e orari	Marzo-dicembre	€ 1.850	Richieste di indicazioni, telefonate e nuovi ingressi riferiti al canale
Prenotazioni con ritiro	Marzo-dicembre	€ 1.350	Prenotazioni ritirate e clienti che tornano



Nel piano il budget promozionale 2027 vale l'1,93% dei ricavi previsti.

Apri la schermata originale

Articolo aggiornato Demo gratuita Software business plan panificio

Collega ogni azione a un risultato che puoi misurare

La scheda locale può portare richieste di indicazioni, mentre al banco puoi registrare come il cliente ha scoperto il forno. Due dati aiutano a leggere meglio le prenotazioni. Il primo è quante vengono ritirate. Il secondo è quanto pane resta invenduto dopo la seconda sfornata. Se aumentano i ritiri e diminuiscono i kg rimasti, il laboratorio può organizzare i lotti con maggiore precisione. Se gli ingressi salgono ma in molti se ne vanno prima di comprare, riguarda il banco, i tempi di attesa e l'orario delle cotture prima di aumentare la spesa promozionale.

Rivedi il piano dopo quattro settimane

Confronta vendite, margine e invenduto con la settimana iniziale. Nei periodi freddi o nelle giornate di pioggia, confronta fasce ed esercizi simili. Se offri una promozione, calcola il margine dopo lo sconto e distinguine l'effetto sugli acquisti già abituali. Se vuoi investire di più nel ritiro, verifica prima la capacità del banco nella fascia di punta. La scheda per lotti e turni aiuta a controllare come cambia il carico.

Quanto ti costa portare al banco un cliente che torna?

Con il software business plan panificio puoi assegnare un mese, un budget e un indicatore a ogni azione, quindi confrontare la spesa con i ricavi e la cassa. **Prova la demo gratuita**.

Altri approfondimenti per il tuo panificio

- Come fare il business plan per un panificio
- Esempio di business plan per un panificio
- Analisi di mercato per il panificio
- Finanziamenti e agevolazioni per i panifici
- Investimenti e costi per aprire un panificio
- Come organizzare il lavoro in un panificio
- Quanto guadagna un panificio