OPEN SOURCE MANAGEMENT

human centered business partner.

DAL BIRRAIO ALL'IMPRENDITORE

4 incontri pratici per gestire vendite, numeri, persone e tempo

OSM Partner Vercelli × Unionbirrai

VENDITE | **NUMERI** | **PERSONE** | **TEMPO**

Programma completo

IL PERCORSO

Gestire un birrificio artigianale significa molto più che produrre una buona birra. Il titolare si occupa spesso di produzione, vendite, acquisti, amministrazione e persone.

Il percorso di OSM Partner Vercelli, pensato per gli associati Unionbirrai, propone quattro incontri online pratici, semplici e immediatamente applicabili alla realtà delle micro e piccole imprese brassicole.

01 VENDITE

Vendere valore senza vivere di prezzo e sconti

02 NUMERI

I numeri che ogni imprenditore dovrebbe conoscere

03 PERSONE

Come costruire una squadra che si prende responsabilità

04 TEMPO

Gestire il tempo e organizzare meglio l’azienda

VENDITE → NUMERI → PERSONE → TEMPO

Quattro strumenti operativi, uno per ogni incontro. Durata prevista: 90–120 minuti per lezione, online.

FARE UNA BUONA BIRRA NON BASTA

Vendere valore senza vivere di prezzo e sconti

Una buona birra non basta a distinguersi: serve comprendere perché un cliente dovrebbe scegliere proprio il nostro birrificio.

DURANTE L'INCONTRO

- Prodotto e valore percepito: come distinguersi dalla concorrenza
- Capire le esigenze di pub, ristoranti, beer shop e distributori
- Fare domande efficaci e costruire una proposta commerciale
- Presentare il birrificio e affrontare l’obiezione sul prezzo
- Il vero costo degli sconti e la difesa del margine
- Visite commerciali, follow-up e fidelizzazione

ESERCITAZIONE PRATICA

Ogni partecipante costruisce la propria proposta di valore e cinque domande da usare in una visita commerciale.

STRUMENTO OPERATIVO

Scheda Metodo Commerciale

FATTURATO NON SIGNIFICA GUADAGNO

I numeri che ogni imprenditore dovrebbe conoscere

Non occorre essere commercialisti per capire se il birrificio produce margine, utile e liquidità.

DURANTE L'INCONTRO

- Fatturato, margine, utile e liquidità: le differenze
- Costi fissi, costi variabili e costo reale della birra
- Margine di contribuzione e impatto degli sconti
- Prodotti e clienti che generano davvero margine
- Punto di pareggio: quanto vendere per coprire i costi
- Tempi di pagamento, capitale circolante e gestione della cassa
- Cinque numeri da controllare ogni mese

ESERCITAZIONE PRATICA

Dalla vendita di un prodotto ricostruiamo prezzo, costi variabili, margine e risultato. Ogni azienda avvia il proprio cruscotto.

STRUMENTO OPERATIVO

Il Cruscotto del Birraio

NON POSSO FARE TUTTO IO

Come costruire una squadra che si prende responsabilità

Quando ogni problema arriva al titolare, il problema non è soltanto il tempo: è l’organizzazione.

DURANTE L'INCONTRO

- Compiti e responsabilità: qual è la differenza
- Persone giuste, competenze tecniche e atteggiamento
- Definire risultati attesi, responsabilità e scadenze
- Delegare senza perdere il controllo
- Gestire errori, dare feedback e affrontare conversazioni difficili
- Ridurre la dipendenza operativa dal titolare

ESERCITAZIONE PRATICA

Ogni partecipante sceglie una responsabilità da delegare, chiarendo risultato, referente e verifica.

STRUMENTO OPERATIVO

Scheda Delega e Responsabilità

USCIRE DALL'EMERGENZA CONTINUA

Gestire il tempo e organizzare meglio l’azienda

Quando tutto è urgente, nulla è davvero prioritario: l’obiettivo è liberare tempo per guidare l’impresa.

DURANTE L'INCONTRO

- Differenza tra essere occupati ed essere produttivi
- Distinguere ciò che è urgente da ciò che è importante
- Eliminare, delegare e automatizzare le attività
- Ridurre interruzioni e colli di bottiglia
- Organizzare la settimana per blocchi di attività
- Riunioni brevi, priorità, responsabili e scadenze

ESERCITAZIONE PRATICA

Ogni partecipante identifica una attività da eliminare, una da delegare, una da automatizzare e una priorità da pianificare.

STRUMENTO OPERATIVO

La Settimana dell’Imprenditore

UN PERCORSO PRATICO

Ogni incontro alterna concetti semplici, esempi del settore, esercizi e azioni da applicare immediatamente al proprio birrificio.

IL METODO

CONCETTO → ESEMPIO → APPLICAZIONE → ESERCIZIO → AZIONE

IL QUADERNO OPERATIVO DEL BIRRIFICIO

Scheda Metodo Commerciale; Il Cruscotto del Birraio; Scheda Delega e Responsabilità; La Settimana dell’Imprenditore.

A CHI È RIVOLTO

Titolari, soci e responsabili di micro e piccoli birrifici artigianali indipendenti. Non sono richieste competenze manageriali o finanziarie specifiche.

L’OBIETTIVO

Passare da produttore a imprenditore, costruendo un’organizzazione capace di vendere, misurare risultati, valorizzare le persone e gestire meglio il tempo.

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

Quota fissa di € 250 + IVA per ogni azienda iscritta, valida per l’intero percorso di quattro incontri.

Il percorso sarà attivato con un minimo di 20 aziende iscritte.

Per ogni azienda iscritta potranno partecipare fino a 2 persone.

UNA PROPOSTA PER GLI ASSOCIATI UNIONBIRRAI

Un investimento accessibile per dotare il birrificio di strumenti concreti di vendita, gestione economica, delega e organizzazione.

«Stai semplicemente lavorando nel tuo birrificio o stai costruendo il tuo birrificio?»