



Night-tea
La Sala da tè

Vicolo Canonichetta, 21100, Varese
+39 3482746727
www.night-tea.it

Business Plan di *Night-tea*

Non è semplicemente del tè

Gennaio 2024



Presentato da:
Sofia Violini

Indice

RIEPILOGO ESECUTIVO	3 - 4
---------------------	-------

DESCRIZIONE DELL'IDEA	5
-----------------------	---

ANALISI DEL MERCATO, DELLA DOMANDA E DELLA CONCORRENZA	6 - 15
---	--------

STRATEGIA DI MARKETING (cliente, target e analisi Swot)	16 - 22
--	---------

ELENCO DEI PRODOTTI E PIANO DI MARKETING	23 - 29
---	---------

L'ORGANIZZAZIONE	30 - 31
------------------	---------

PIANO FINANZIARIO	32 - 36
-------------------	---------

PIANI FUTURI	37 - 38
--------------	---------

Riepilogo Esecutivo

Motto

Non è semplicemente del tè

Mission

La nostra missione è quella di diffondere la cultura del buon tè e del rituale del tè delle 5:00, portando così un pochino di calma e tranquillità nella vita frenetica dei nostri clienti. Con il nostro impegno e la ricerca nel settore della pasticceria vegana vogliamo contribuire al miglioramento della crisi climatica e permettere alla nostra clientela di godersi senza preoccupazione pregiati infusi accompagnati da pasticceria dolce e salata in un ambiente tranquillo.

Value Proposition

La nostra sala da tè notturna ti offre il gusto senza compromessi. Ogni infuso, tè speciale, dolce o sandwich è preparato con ingredienti vegetali di alta qualità, riducendone l'impatto ambientale senza sacrificarne la bontà. Scegliendo noi, contribuisce ad un futuro più verde, senza rinunciare ad un buon tè delle 5:00.



Riepilogo Esecutivo

A Varese c'è una sola sala da tè con orari di apertura scomodi per la clientela e dolci confezionati.

Il Night-tea proporrà qualità di tè molto particolari e apprezzate anche dai meno esperti insieme a “*tea-latte*” e “*tea-drink*” alcolici unici sul mercato.

I format dell'*afternoon tea* saranno una esclusivi nel panorama cittadino, insieme al concept stesso del locale, una sala da tè aperta fino a tardi, dove passare una serata in tranquillità sorseggiando una tisana. Non solo, anche il menù pranzo, composto da iced-tea selezionati abbinati a deliziosi sandwich da tè, sarà una novità per la pausa pranzo varesina.

Oltre alla somministrazione diretta ai tavoli si potranno acquistare i nostri ricettari in e-book o formato cartaceo (per i clienti più appassionati) e saranno organizzati corsi di degustazione, masterclass live e online.

L'unica altra sala da tè svolge più il ruolo di rivenditore di tè che di vero e proprio locale, comunque lo stile stesso del posto è improntato su una cultura nippo-asiatica tradizionale del tè mentre il night-tea sarà incentrato principalmente sulla tradizione inglese del tè delle 5:00.

Gli altri bar che servono tè, oltre a non prepararlo con precisione, sono delle classiche caffetterie da colazione / aperitivo.

Il Night-tea sarà gestito da tre componenti principali: la proprietaria come manager e formatrice, accompagnata da un'altro componente dello staff di sala, formato in funzione della promozione a manager di negozio e da un pasticciere con il ruolo di capo laboratorio.

A queste tre figure verranno aggiunti nuovi dipendenti nel corso del secondo e terzo esercizio per poter aumentare i giorni di apertura da 5 a 6 e così facendo aumentare anche il fatturato.

Infine come descritto nel piano finanziario, la somma necessaria all'apertura è di €65.000,00 suddivisa in sei ambiti fondamentali per l'avviamento della sala da tè, il cui investimento sarà rimborsato nei primi esercizi dell'impresa (come mostrato nella tabella 3).

Nelle pagine seguenti e negli allegati, dall'uno al cinque, troverete l'idea imprenditoriale descritta e pianificata nei più piccoli dettagli:



Descrizione dell'idea



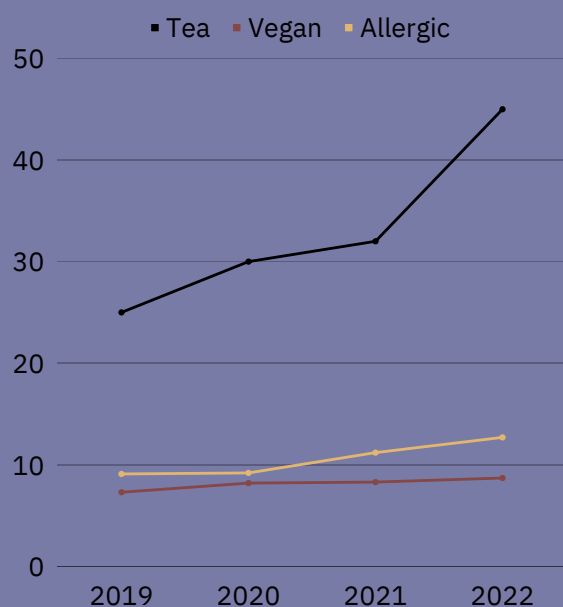
Che cos'è il Night-tea?

É un posto tranquillo, dove poter bere con calma una tazza di tè, sempre della miglior qualità, sfuso per non alterarne il gusto e con sempre la possibilità di ricevere consiglio dal personale estremamente formato. I sandwich, le torte, i biscotti ed i pasticcini freschi sono realizzati con ingredienti vegetali, rendendoli accessibili sia da clienti onnivori che vegani o anche da chi è più attento al clima e sceglie con attenzione cosa mangia. In oltre c'è sempre un'opzione per chi soffre di allergie o intolleranze, ovviamente non sono presenti uova e latticini, ma tra le preparazioni ce n'è sempre almeno una senza glutine, senza frutta secca, senza soia o senza cioccolato.

Il Vicolo Canonichetta è in pieno centro storico, il cuore della città di Varese, ma ha la fortuna di essere leggermente “nascosto”, vicino alle due piazzette più caratteristiche della zona, è un luogo quasi magico che ricorda i *lains* inglesi o addirittura *Diagon alley*. Questo lo rende il luogo perfetto dove aprire una piccola sala da tè in cui le persone possono fermarsi lontano dalla folla che caratterizza il resto del centro storico per potersi gustare con tranquillità un fantastico “Afternoon-tea” o addirittura un “Aperi-tea” abbinando ai sandwich salati dell'aperitivo cocktail a base di infusi di tè.



Analisi di Mercato e della domanda



Analisi del mercato

Secondo l'ANSA il 45% degli italiani consuma tè giornalmente, mentre il 35% almeno 3 volte a settimana.

Secondo i dati Eurispess nel 2022 vegetariani e vegani sono il 6,7% della popolazione.

Per finire, secondo i dati ISTAT il 12,7% degli italiani soffre di intolleranze alimentari in generale mentre il 50% soffre d'intolleranza al lattosio

In proporzione agli abitanti di Varese
ANSA - 36.000 abitanti
EURISPESS - 5.360 abitanti
ISTAT - 10.160 abitanti

Tutti i bar caffetteria del centro effettuano un servizio del tè per quanto blando questo possa essere. In città è presente una sola sala da tè che effettua un servizio su orari poco pratici per chi lavora su turni classici o chi vuole uscire la sera.

Ci sono solo altre due bar che propongono tè sfusi in tutta la città ma il loro servizio è molto migliorabile e senza proposte vegane rilevanti.

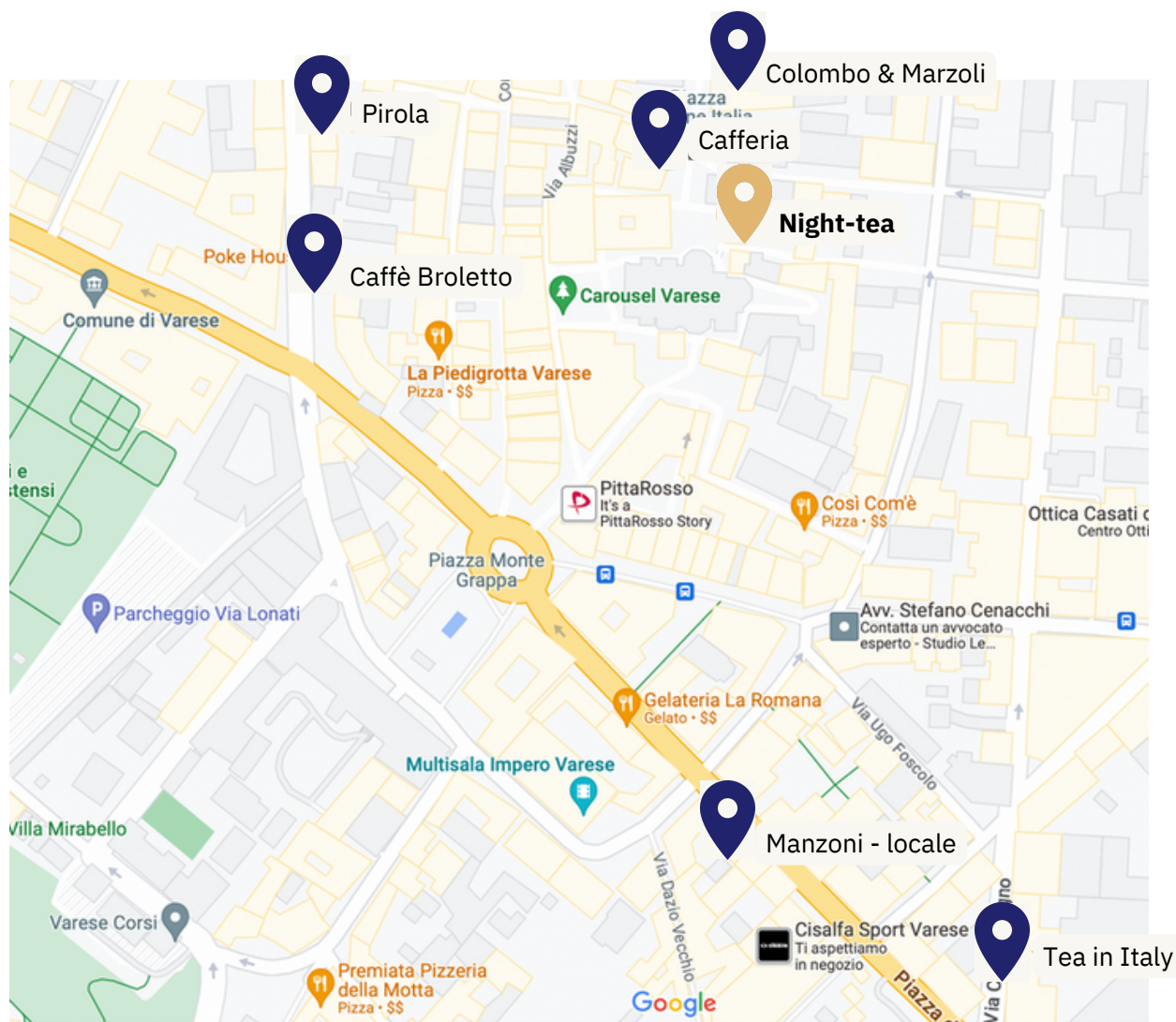
Nessuno di questi realizza drink o cappuccini a base di tè.

Come riportato sopra moltissime persone consumano giornalmente tè, inoltre i vegani e le persone intolleranti aumentano ogni anno.



Analisi della concorrenza

Ovviamente ogni bar della città propone uno o due tè nel menù ma qui analizzeremo l'unica altra sala da tè di nome e di fatto della città ed altri 4 locali dove il servizio del tè è notevole.



I locali in questione sono evidenziati sulla mappa con una localizzazione in blu mentre la posizione del Night-tea è evidenziata in giallo.

- Tea in Italy
- La Cafferia
- Colombo & Marzoli
- Manzoni - Locale Varese
- Caffè Broletto
- Pirola



Analisi della concorrenza

Tea in italy

Via Avegno 8, aperto dalle 9:30 alle 12:30 e dalle 15:00 alle 19:00
(chiusura la domenica), €4,00 per teiera, circa 10 coperti.

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Storico negozio del tè di varese con clientela affezionata• Servizio del tè impeccabile• Ampia selezione• Una torta vegana e una senza glutine sul menu• Tè e bubble tea d'asporto• Molti dolcetti giapponesi in menù• Ancora più ampia selezione di pacchettini tè da comprare sfusi• Alcuni locali della provincia si riforniscono qui per i propri tè	<ul style="list-style-type: none">• Servizio adeguato ma non troppo elegante• Forse eccessiva selezione di tè (sono 53)• Non c'è la possibilità di prendere dolci d'asporto• Tutti i dolci sono preconfezionati• Non c'è la possibilità di ordinare solo una tazza di tè• Gli orari non permettono a molti di frequentarla• Non tutto il personale è molto formato
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Budget estremamente elevato per l'espansione (già in corso tramite un ristorante di ramen) magari affittando un locale adiacente per aumentare i coperti• Corsi di formazione sull'arte del tè giapponese fatta in persona da Taeko (la proprietaria)• Iniziare a rifornirsi da una pasticceria per i dolci o aprire un piccolo laboratorio separato (magari sfruttando la cucina del già esistente ristorante)	<ul style="list-style-type: none">• I nuovi concorrenti offrono menù più interessanti, chiari e alla moda• Altri locali possono avere spazi più ampi• I bar-pasticceria possono proporre le specialità dolciarie giapponesi preparate fresche e non confezionate



Analisi della concorrenza

Il Tea in Italy è aperto da dieci anni ed in questo lasso di tempo si è creato una clientela affezionata che vi si rifornisce di tè sfuso da portare a casa. La sala da tè in sé non è estremamente attiva, principalmente per gli orari di apertura e per la lunghezza della permanenza del cliente medio: in pausa a lavoro, puoi scendere al bar e bere un espresso in 5 minuti mentre per bere una teiera bollente ce ne vogliono almeno 20. Non aiuta che a pranzo sia chiusa. I dolci sono interessanti e vari con una proposta senza glutine ed una vegana, hanno però il difetto di essere per la maggior parte dolci preconfezionati, il che gli fa perdere un pochino di “magia”. Non è possibile acquistare una sola tazza di tè ma c'è la possibilità di portare d'asporto il tè che non si ha finito. Il personale è cortese e disponibile ma non molto elegante, discostandosi abbastanza dallo stile di arredamento e atmosfera del locale stesso. Inoltre non è estremamente formato su tutto il menù, anche giustamente date le spropositate dimensioni della lista dei tè ed infusi, ci si sente un po' smarriti nella scelta.



Analisi della concorrenza

La Cafferia

Piazza Giovane Italia 7, aperto dalle 7:30 (8:00 nel week end) alle 19:00, €3,50 per tazza, circa 80 coperti.

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Sede di Varese di una Catena abbastanza importante• Location ben studiata• Menù ampio e vario per molti generi• Piccola sezione di prodotti vegani• Tè sfuso con menù dedicato e molto descrittivo• Personale gentile e abbastanza formato• L'ambiente è molto frenetico con un grande via vai di clienti	<ul style="list-style-type: none">• Assenza di preparazioni vegane salate• Scorretta conservazione del tè esposto alla luce che perde di sapore• Spazi interni ristretti per l'inverno, dove i coperti da 80 scendono a 30• L'ambiente è molto frenetico con un grande via vai di clienti
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Budget elevato e sicurezza data dalle grandi dimensioni della catena• Espansione delle proposte vegetali	<ul style="list-style-type: none">• I nuovi concorrenti offrono menù più completi• Altri locali dispongono di spazi maggiori per l'inverno

La Cafferia ha una location estremamente suggestiva, che sembra far parte del contesto cittadino da sempre, il menù è chiaro ed ampio con molte proposte speciali presentate correttamente dal personale sempre gentile e sorridente (cosa molto rara nei locali storici varesini). Oltre al Tea in Italy è l'unico altro locale che serve tè sfuso di qualità anche se purtroppo viene conservato esposto al sole il che fa perdere molta intensità al gusto degli infusi serviti. Le tazze di vetro sono dei "mug" alti, non esattamente adatti al servizio del tè ma sicuramente sono le più curate della città. Oltre ad un cornetto vegano per la colazione propongono dei biscottini confezionati senza glutine e vegani prodotti da un'azienda locale che come primo passo è ottimo anche se potrebbero migliorare ampliando la scelta di prodotti freschi e aggiungendo delle proposte vegane salate.



Analisi della concorrenza

Caffè con cucina - Colombo e Marzoli

Piazza Giovine Italia 3, aperto dalle 8:00 alle 15:30 poi dalle 18:00 alle 22:00 (lunedì aperto dalle 8:00 alle 16:00), chiuso la domenica, €4,00 per teiera, circa 50 coperti.

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Sede del centro di Varese di una Catena locale importante di panetterie• Location storica e molto accogliente• Menù dei tè chiaro e ben descritto• Tè sfuso conservato correttamente• Personale gentile e abbastanza formato• Porcellane fini e curate• Tavoli esterni riscaldati su uno dei viali migliori della città• Buon rapporto quantità, qualità e prezzo	<ul style="list-style-type: none">• Assenza di preparazioni vegane salate e dolci• Scorretta conservazione di alcuni tè esposti alla luce (il sapore svanisce)• Menù dei tè aggiornato con la penna• Servizio del tè all'inglese (scenografico) ma che rende il tè amarissimo
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Budget elevato e sicurezza data dalle grandi dimensioni della catena• Espansione delle proposte vegetali• Migliorare il servizio del tè	<ul style="list-style-type: none">• I nuovi concorrenti offrono menù più completi• Altri locali preparano il tè correttamente

Il caffè di Colombo e Marzoli è perfettamente integrato nella storica panetteria cittadina ed il locale stesso è molto ben curato con grandi archi e mattoni a vista. Il menù è quello classico di una caffetteria, accompagnato da prodotti da forno più che freschi e un ampio menù del pranzo e della cena, infatti effettuano oltre al classico servizio da bar anche hanno delle buone proposte per i pasti principali. Purtroppo non hanno proposte vegane di nessun tipo ma per i tè il menù è abbastanza ampio e ben descritto. Purtroppo non viene aggiornato con ristampe ma con dei segni in penna per eliminare i tè esauriti...

Il servizio del tè è all'inglese vittoriana, quindi le foglie vengono lasciate sfuse nella teiera e sono filtrate solo nel momento in cui si versa il tè nella tazza. Sarà sicuramente un servizio scenografico ma poco pratico per bere del tè infuso correttamente, soprattutto in proporzione alle grandi dimensioni delle teiere.



Analisi della concorrenza

Caffè Broletto

Via Veratti 4, aperto dalle 7:00 alle 21:00 (23:00 nel week end), chiuso la domenica, €4,00 per bustina, circa 50 coperti

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Location molto suggestiva nel centro città• Uno dei locali storici di Varese• Miscela di caffè ottima	<ul style="list-style-type: none">• Prezzi molto sbilanciati ed eccessivi• Personale scarsamente formato• Completa assenza di un menù con i prezzi ben chiari• Assenza di pasticceria dolce o salata vegana
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Budget elevato per l'espansione• Possibilità e spazi per organizzare eventi di successo• Possibilità di miglioramento su tutti i punti	<ul style="list-style-type: none">• I nuovi concorrenti offrono menù più interessanti, chiari e stampati• Altri locali possono avere prezzi più bassi• Diverse realtà possono formare correttamente il personale

Il Caffè Broletto è uno dei locali storici della città e solo per il nome e lo status che conferisce a chi lo frequenta dispone di un flusso di clientela costante. Purtroppo però il servizio è abbastanza mediocre, non c'è la possibilità di consultare un menù scritto, né fisico né digitale, le bustine di tè, ripetitive e di varie marche, vengono portate al tavolo in una ciotola ed il cliente le deve scegliere "pescando". La proporzione tra acqua, alla temperatura sbagliata, e foglie di tè è completamente errata e tutto questo per il prezzo più caro dell'intera città.



Analisi della concorrenza

Pirola

Via Veretti 10, aperto dalle 7:30 alle 20:30 (21:30 di venerdì e sabato) e la domenica dalle 8:00 alle 21:00, €3,50 per bustina, circa 70 coperti.

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Esclusiva location nel centro città• Uno dei locali storici di Varese• Reparto di pasticceria dalle dimensioni notevoli• Dehor ampio e luminoso• Servizio del tè adeguato• Aprendo per molte ore propone colazioni, pranzi e aperitivi	<ul style="list-style-type: none">• Assenza di preparazioni vegane all'infuori di un tipo di brioches alla marmellata• Personale mediamente formato anche se in modo non omogeneo• Menù digitale scarsamente descrittivo nella sezione food
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Budget elevato per il miglioramento dei punti salienti• Possibilità e spazi per organizzare eventi di successo	<ul style="list-style-type: none">• I nuovi concorrenti offrono menù più innovativi• Altri locali possono avere prezzi più bassi

Il Pirola è uno dei locali storici della città e solo per il nome e lo status che conferisce a chi lo frequenta dispone di un flusso di clientela costante. Oltre ad un'ampia scelta di pasticcini e biscotti propone tutti i giorni piatti freschi per la pausa pranzo ad un prezzo ragionevole ed essendo aperto molte ore propone anche taglieri di aperitivo. Il personale è mediamente formato anche se è chiaro che agli "extra" non venga fornita un'ampia formazione. Il tè era di buona qualità ed in bustine di stoffa anche se le descrizioni riportate sul menù erano abbastanza sommarie e non tutti i tè segnati erano presenti. Viene servito in tazza singola con coperchio (cosa ottima) con una buona proporzione foglie/acqua anche se la temperatura di infusione è sbagliata.



Analisi della concorrenza

Manzoni - Locale Varese

Via Manzoni 4, aperto dalle 7:00 alle 22:00 (21:00 la domenica),
€4,00 per bustina, circa 100 coperti.

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Arredamento e atmosfera molto curati all'interno• Grandi spazi• Menù molto ampio per l'aperitivo• Menù dei tè a parte• Servizio del tè in vetro molto "instagrammabile"	<ul style="list-style-type: none">• Piccolo cortile interno poco curato• Servizio impreciso• Stoviglie non sempre pulitissime• Assenza di menù al tavolo• Menù dei tè (e della caffetteria in generale) senza prezzi• Prezzo del tè decisamente eccessivo• Completa assenza di prodotti vegani, dolci o salati
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Possibilità di ampliare il reparto di pasticceria e per gli aperitivi• Organizzazione di eventi privati di successo	<ul style="list-style-type: none">• I nuovi concorrenti offrono un rapporto qualità-prezzo migliore

Avendo preso una delle sedi storiche dello Zamberletti di Varese, questo locale ha avuto un primo approccio molto curioso da parte della clientela affezionata varesina. La location e l'atmosfera come la pasticceria e il settore aperitivi si presentano abbastanza bene a prima vista anche se forse un pochino dispersivi date le dimensioni dei locali. Il personale potrebbe essere un pochino più accogliente e d'aiuto per il cliente e sicuramente stare più attento alla pulizia dei tavoli e delle tazze. Il servizio da tè in vetro è molto carino da vedere anche se poco pratico da utilizzare. Il menù, senza prezzi, viene portato solo su richiesta, altrimenti arriva la cassetta di stoccaggio dei tè (la stessa per ogni tavolo) da cui scegliere la propria bustina. Questa è di simil stoffa e di qualità accettabile, anche se il prezzo è decisamente troppo alto, e viene servita con acqua bollente da infondere al tavolo. La teiera tiene circa 300ml così come il mug resistente al calore, non la tazza migliore per il servizio del tè.



Strategia di marketing

Analisi della Sala da tè Notturna

Night-tea

Vicolo Canonichetta 4, aperto dalle 12:30 alle 22:30 (chiusura martedì e mercoledì), €2,00 a tazza di tè, circa 20 coperti.

Punti di forza	Debolezze
<ul style="list-style-type: none">• Location suggestiva nel centro storico• Servizio accogliente da personale estremamente formato• Tè ed infusi sfusi di alta qualità• Pasticceria vegana dolce e salata• Format unico della città• Ambiente tranquillo e hygge• Ampia scelta di prodotti per chi soffre di intolleranze alimentari• Piccolo dehor semi coperto utilizzabile tutto l'anno• Prezzi molto competitivi• Corsi di formazione su più livelli	<ul style="list-style-type: none">• Poco spazio per ampliare il numero di coperti• Locale di dimensioni ridotte per un vero e proprio laboratorio di pasticceria• Prima apertura della proprietaria• Prodotto estremamente targhettizzato• Assenza di pacchetti di tè da acquistare per casa
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Possibilità di dare luogo a piccoli eventi-show di lettura o musica in collaborazione con artisti• Organizzazione di menù-evento stagionali per quasi tutto l'anno (halloween, natale, san valentino, alice nel paese delle meraviglie, inghilterra vittoriana, estivo)• Collaborazione con erboristeria del vicolo, negozio storico varesino, per una linea di prodotti in vendita e degustazione.	<ul style="list-style-type: none">• Nuovi concorrenti targhettizzati con più spazi a disposizione• Altri locali possono adeguare il loro servizio del tè• I bar possono ampliare la loro proposta gastronomica vegana• Possono comparire nuovi competitor sul mercato prima della nostra apertura o dopo.



Strategia di Marketing

I nostri sostenitori

I nostri clienti sono varesini e varesotti tra i 20 ed i 30 anni, stanno studiando o hanno appena iniziato la loro carriera. Amano il tè e gli ambienti “hygge” dove poter passare una serata in compagnia lontani dalla folla. Sono molto attenti all’ambiente ed alla crisi climatica per questo cercano di mangiare il più vegetale possibile. Non vogliono sempre bere alcolici la sera e cercano un ambiente tranquillo, comodo da raggiungere ma anche esteticamente appagante. Lo stile sia del locale che dei “drink” / “piatti” è fondamentale ed infatti deve essere tutto a prova di foto per i social. Alcuni per scelte etiche, allergie o intolleranze faticano a trovare dei locali dove poter mangiare dolce o salato per questo scelgono il night-tea mentre altri semplicemente sono dei veri intenditori del tè ed amano il fatto di poterne gustare una tazza preparata a dovere scoprendo nuovi melange ogni mese.



Strategia di Marketing

Profili utente

	<p>Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none">• Diminuire il suo impatto ambientale tramite le scelte alimentari• Aprire la sua azienda di packaging compostabili• Creare un libro a tema life style sostenibile	<p>Sfide</p> <ul style="list-style-type: none">• Mancanza di opzioni appaganti• Numero di concorrenti• Comportamenti della clientela in evoluzione
<p>Giulia Martoni - "l'ambientalista" 24 Dottoranda Varese</p> <p>Giulia svolge un dottorato in Green Economy per contribuire a far evolvere il mercato verso un'economia circolare e sostenibile</p>	<p>Cose che ama</p> <ul style="list-style-type: none">• Il barattoli di riutilizzo decorativi• I dolci• Il second-hand	<p>Cose che non ama</p> <ul style="list-style-type: none">• Lo spreco e gli eccessi inutili• Il servizio clienti scadente• Rapporto qualità prezzo sbagliato
	<p>Personalità</p> <ul style="list-style-type: none">• Pragmatica• Sensibile• Divertente	<p>Prodotti preferiti</p> <ul style="list-style-type: none">• Abbigliamento by Vinted• Mystery box di To good to go• Make up by Lush



Strategia di Marketing


Profili utente

	<p>Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none">• Recensire sui suoi social tutti i poeti emergenti della città• Migliorare la sua forma fisica• Scoprire e seguire il nuovo arredatore all'avanguardia del momento	<p>Sfide</p> <ul style="list-style-type: none">• Continuare con costanza a seguire gli eventi di lettura• Resistere agli aperitivi buffet• Mancanza di opportunità ed esperienza
<p>Giorgio Campobello - "l'hipster" 26 Apprendista: tecnico del marketing Varese</p>	<p>Cose che ama</p> <ul style="list-style-type: none">• I locali old style• Il vintage• Lo stile hygge	<p>Cose che non ama</p> <ul style="list-style-type: none">• Gli obblighi• La banalità• Essere ignorato
<p>Mario punta a diventare Manager esecutivo della sezione marketing per un'importante azienda di arredamento ma è solo all'inizio della sua carriera</p>	<p>Personalità</p> <ul style="list-style-type: none">• Romantica• Misteriosa• Ribelle	<p>Prodotti preferiti</p> <ul style="list-style-type: none">• La beard care di Depot• Abbigliamento vintage55• Il tabacco Old Born Gold



Strategia di Marketing

Profili utente

	<p>Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none">• Bilanciare meglio la vita ed il lavoro• Rimanere in forma e alla moda• Ottenere un aumento prima dei trent'anni	<p>Sfide</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestire lo stress accumulato tra il lavoro e gli spostamenti in treno• Mantenere una buona forza di volontà• Eccellere sul posto di lavoro
<p>Sara Presentini - "l'astemia" 28 Sales Manager Varese</p> <p>Sara è a capo del dipartimento vendite della sua azienda a Milano e fa la pendolare ogni giorno.</p>	<p>Cose che ama</p> <ul style="list-style-type: none">• I locali tranquilli con spazio per sedersi• Trovare analcolici originali e buoni nei locali• Ascoltare podcast e audiolibri	<p>Cose che non ama</p> <ul style="list-style-type: none">• Perdere tempo• Chi complica le cose semplici• La ressa e il rumore del centro città
	<p>Personalità</p> <ul style="list-style-type: none">• Diretta• Concreta• Stressata	<p>Prodotti preferiti</p> <ul style="list-style-type: none">• Abbigliamento by Zalando• Make up by Sephora• Agende Moleskine



Strategia di Marketing

Profili utente

	<p>Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laurearsi in corso e trovare velocemente un lavoro che rispetti i suoi ideali • Rendere il mondo un po' più vegan ogni giorno • Equilibrare lo studio e le uscite con gli amici 	<p>Sfide</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rimanere salda sui suoi principi • Mantenere un buon livello di studio giornaliero • Riposare a sufficienza ogni giorno nonostante gli impegni "moralì" e "sociali"
<p>Emma Cavallo - "la vegana" 22 Universitaria Varese</p> <p>Maria studia biologia a Milano, infatti è una pendolare, è molto attiva socialmente, va sempre alle manifestazioni milanesi e si batte per quello in cui crede.</p>	<p>Cose che ama</p> <ul style="list-style-type: none"> • I rifugi per animali • Trovare locali vegani • Uscire dopo lezione con gli amici 	<p>Cose che non ama</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'incoerenza • I bar senza latte vegetale
	<p>Personalità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decisa • Tenace • Sensibile 	<p>Prodotti preferiti</p> <ul style="list-style-type: none"> • I documentari Netflix • Il gelato vegano di Buosi • Il burro d'arachidi di Koro



Strategia di Marketing

Profili utente

	<p>Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none">• Creare una famiglia• Ottenere un ufficio personale a lavoro• Godersi le piccole cose della vita	<p>Sfide</p> <ul style="list-style-type: none">• Mantenere la concentrazione a lavoro con un bimbo in arrivo a casa• Prepararsi a quello che lo aspetta come neo-genitore• Ritagliarsi del tempo per il relax
<p>Giacomo Pisati - "l'intenditore" 30 Impiegato di banca Varese</p> <p>Giacomo Lavora in centro città per una sede locale della banca xxx, aspetta un figlio insieme alla sua fidanzata storica ed ha l'abitudine di bere un tè al bar ogni giorno quando stacca dal lavoro alle 5:00.</p>	<p>Cose che ama</p> <ul style="list-style-type: none">• Il tè di qualità• I dolcetti piccoli ma sfiziosi• La tranquillità (a casa ne avrà poca)	<p>Cose che non ama</p> <ul style="list-style-type: none">• Il traffico• Gli ambienti affollati e rumorosi poco piacevoli• Parlare del lavoro fuori orario
	<p>Personalità</p> <ul style="list-style-type: none">• Attenta• Intraprendente• Realistica	<p>Prodotti preferiti</p> <ul style="list-style-type: none">• Tè da "la via del tè"• I Grisbi mono porzione• I giornali finanziari



Strategia di Marketing

Profili utente

	Obiettivi <ul style="list-style-type: none">• Diventare manager di negozio entro i 25 anni• Rimanere in forma e alla moda• Passare più tempo con alcuni amici che sono andati all'università	Sfide <ul style="list-style-type: none">• Rimanere professionale con alcuni colleghi sgarbati ed impiccioni• Impegnarsi ogni giorno per capire meglio le clienti• Fare più attenzione al cibo che mangia per gli effetti collaterali.
Matilde Rapa - "l'allergica" 20 Commessa Varese Matilde ha cercato subito lavoro dopo la scuola ed fa la commessa in un negozio di abbigliamento del centro città. Soffre di un sacco di intolleranze alimentari diverse e mangiare senza nessuno di quegli alimenti è quasi sempre impossibile nei contesti sociali.	Cose che ama <ul style="list-style-type: none">• La moda• Il cibo buono ma non troppo calorico• I gattini	Cose che non ama <ul style="list-style-type: none">• I clienti sgarbati• Non poter mangiare niente all'aperitivo• Le persone troppo "snob"
	Personalità <ul style="list-style-type: none">• Attiva• Solare• Ansiosa (un pochino)	Prodotti preferiti <ul style="list-style-type: none">• Biscottini senza glutine by "Legù"• Gli abiti di boutique



Elenco dei prodotti

Tè, infusi e i tè speciali... (allegati 1-3)

Tè e tisane sfusi base

Tutti i nostri infusi base sono venduti allo stesso prezzo in 4 diversi formati: tazza da 200ml, teira per 1, teira per 3 e teira per 4 con l'applicazione di un piccolo sconto progressivo. Ad ogni porzione di tè è possibile affiancare senza costi aggiuntivi zucchero, latte vegetale freddo o fettine di limone fresco.

€2,00 - €3,00 - €7,50 - €10,00

Tè del mese

Questo tè verrà selezionato ogni mese come extra stagionale per aiutare i clienti meno esperti a scegliere tra le diverse proposte del nostro menù. Il costo resterà in linea con i tè base.

Da €2,00 a €10,00

Tè in purezza

Tè pregiati in purezza dai sapori molto particolari, adatti ai più appassionati e per questo venduti solo in tazza.

Da €2,00 a €11,00

Tè speciali

Infusi e tè miscelati con bevande vegetali, sciroppi e aromi per creare dei drink unici o “cappuccini di tè” serviti direttamente in tazza.

Da €2,50 a €7,00

Tè stagionali

Sono “Cappuccini di tè” presenti solo in alcune stagioni per essere in tema con le festività e le mode del momento.

Da €3,00 a €7,50



Elenco dei prodotti

Pasticceria dolce e Salata (allegati 1-3)

Torte soffici e crostate

Le nostre torte saranno sempre diverse e seguiranno la stagionalità dei prodotti. Per vedere l'elenco completo delle proposte iniziali e le ricette visionare allegati 1 e 3.

Da €2,00 a €6,00

Scones e Biscotti

Questi sono i tipici dolci della tradizione inglese per il tè delle 5:00, saranno sempre presenti e verranno serviti con creme e marmellate diverse a seco da della stagione.

Da €3,00 a €5,00

Sandwich

Tipicamente inglesi, i *sandwich* saranno serviti in due formati: *finger* o *lunch break*. I *finger sandwich* andranno abbinati al tè o all'*afternoon tea* completo, mentre per la pausa pranzo verranno serviti in maggiore quantità ed in abbinamento ad un Iced-tea selezionato (come un tè freddo in lattina ma preparato fresco al momento).

Da €2,00 a €11,00

Piccola pasticceria

Questa sezione comprende tutti quei pasticcini "extra" che verranno preparati per l'*afternoon tea* come: tartufini, frutta ricoperta di cioccolato, mendicanti...

Da €1,50 a €3,00



Elenco dei prodotti

Il tè delle 5:00 viene servito dalle 16:00 fino alle 22:00, è pensato per due persone ed è proposto in 4 varianti:

Sandwich-tea

Comprensivo di 4 finger sandwich, 2 tortine miste e due teiere a scelta.

€15,00

Cream-tea

Comprensivo di 4 finger sandwich, 2 scones farciti e due teiere a scelta.

€20,00

Aperi-tea

Un ibrido con la cultura italiana composto da finger sandwich d'aperitivo accompagnati da due drink a scelta a base di spiriti al tè.

€20,00

High-tea

Questo è servito insieme a due teiere sulla tipica alzatina a tre piani con 4 finger sandwich, 2 tortine miste, 2 scones farciti, 4 shorbread scozzesi e 2 tartufini al cioccolato.

€25,00

London-tea

Può essere integrato a qualsiasi menù e prevede la semplice aggiunta di un calice di spumante seguendo la moda londinese.

+ €3,50



Elenco dei prodotti

Questi i nostri prodotti e servizi slegati dalla somministrazione.

Il Ricettario di Night-tea

Per i clienti più appassionati il nostro ricettario dei nostri “tè strani” quindi: *tea-lattes*, *drink-tea* e *iced-tea* con una piccola introduzione sul mondo del tè e tutte le ricette in esclusiva. Il contenuto e il design di questo prodotto sono già in elaborazione e sarà venduto in formato digitale mentre il cartaceo sarà disponibile per l’acquisto solo in presenza.

€6,00 - €15,00

La degustazione in breve

Un corso breve, smart e dal costo contenuto per tutti coloro che vogliono iniziare ad approcciarsi al mondo del tè. Composto da 3 lezioni + una live Q&A finale e fare una breve degustazione guidata. I moduli saranno divisi in: i colori del tè, infusi e tisane, la degustazione. Il tutto accompagnato da brevi dispense su cui poter poi studiare ciò che si è appreso. (il tè per la degustazione verrà spedito su ordinazione)

€25,00 + €15,00

Il tè da Night-tea

Il corso completo, di persona in sala da tè, diviso in 10 appuntamenti e comprensivo di: lezioni, dispense, tè da degustare, attestato finale e accesso esclusivo alla mailing list per scoprire in anteprima tutte le date delle masterclass con uno sconto speciale!

€120,00

Masterclass

Organizzate saltuariamente saranno degli eventi verticali su specifici argomenti come: il tè mat-cha, il masala chai, il mate, con ospiti per lezioni più dinamiche e degustazione finale sempre inclusa.

€30,00



Elenco degli eventi

Gli eventi già in programma con menù associati nell'allegato 3

Halloween High Tea

Quattro date per un l'evento di *halloween* con dolci e drink a tema, arredamento e divise studiate per finire una cartomanteche intratterrà i clienti con la lettura dei fondi del tè e dei tarocchi.

€20,00

Tè di Natale

Per tutto il mese di dicembre al menù classico sarà affiancato un menù con delle offerte extra a tema ma l'evento vero e proprio sarà una "Merenda Musicale". Un coro canterà all'esterno del locale le classiche Carole natalizie con affianco un banchetto per il tè d'asporto.

Da €2,50 a €20,00

Romantic Tea

Sei serate per un l'evento di San Valentino con dolci e drink a tema, con musica jazz e romantica dal vivo.

€20,00

Alice tea party

Quattro date per un l'evento di *Alice in Wonderland* con dolci e drink a tema, arredamento e divise studiate per finire con teatranti in costume per intrattenere li ospiti con piccoli scatch a tema.

€20,00

Club del libro / eventi di lettura

In collaborazione con la Libreria degli asinelli, saranno organizzate delle letture mensili con appuntamento ricorrente per discutere dell'opera in questione accompagnando il tutto con un piccolo menù pre-concordato a base di tè e torte

€5,00



Piano di Marketing

Dettaglio dei nostri progetti

Il nostro prodotto è studiato per essere estremamente di nicchia con un prezzo competitivo sul mercato, soprattutto in relazione alla qualità dei prodotti e servizi offerti. In oltre sono già stati predisposti degli eventi particolari per attirare la clientela con offerte stagionali o appuntamenti ricorrenti ed ovviamente tutto questo sarà pubblicizzato da una martellante campagna sui social media per far sì che più persone possibili abbiano la possibilità di prenotare. Da notare che il sito web, la newsletter e social sono già attivi (sono già stati predisposti sei mesi di post - allegato 5)

Le 4 P del marketing esclusività

<p>Prodotto - il "Night-tea" - La Sala da tè Notturna, è con ottimi tè e personale eccellente.</p> <ul style="list-style-type: none">• Soddisfa tre esigenze principali della nostra clientela: un locale discreto dall'atmosfera rilassata, ottimi tè serviti sfusi e pasticceria a base vegetale.• Risolve la quasi totale assenza di un buon servizio del tè accompagnata da personale competente, oltre a proporre una vasta scelta di prodotti gastronomici per chi soffre di intolleranze e vegani• L'esclusività del format "afternoon tea", l'ambiente molto suggestivo e l'accoglienza dell'ottimo personale.	<p>Prezzo - I nostri prezzi sono molto concorrenziali, vengono applicati degli sconti progressivi sulle dimensioni delle teiere e negli "afternoon tea".</p> <ul style="list-style-type: none">• I nostri clienti, in proporzione ai classici prodotti di caffetteria, attribuiscono a tè, biscotti e torte un prezzo abbastanza alto perché nel resto dei locali sono prodotti di nicchia eccessivamente sovra prezzati.• Esistono dei riferimenti per il prezzo dei tè ecc.. stabiliti dal mercato ma calcolando un buon ricarico e mantenendo un margine di profitto elevato per tazza i nostri prezzi saranno comunque inferiori, soprattutto considerando il rapporto qualità-prezzo• La concorrenza potrebbe adattarsi ai nostri prezzi ma nel caso del concorrente principale, rimarrebbe la totale mancanza di comunicazione, chiarezza e pasticceria. Mentre per i competitor secondari non varrebbe la pena modificare i propri prezzi dato che questi sono prodotti di nicchia.
---	---



Piano di Marketing

Le 4 P del marketing esclusività

Promozione - volantinaggio, sponsorizzazioni su Instagram e Facebook

- Oltre ad una breve ma intensa campagna di volantinaggio nei giorni subito precedenti l'apertura (ed eventuali eventi durante il corso dell'esercizio), verrà attuata una campagna di promozione sui social con circa un mese di anticipo. Verrà gestita principalmente su Instagram ma senza dimenticare di attenzionare anche Facebook.
- La nostra clientela è abituata a ricevere messaggi promozionali principalmente tramite Instagram Stories sponsorizzate con delle CTA a loro vantaggio (iscriviti alla newsletter per uno sconto sul primo aperì-tea, lascia una recensione per una tazza di tè omaggio, per il tuo compleanno se compri una fetta di torta avrai in omaggio una tazza di tè e il servizio con la candelina!)
- Per realizzare tutto questo, oltre alle competenze basilari di gestione social già acquisite ci rivolgeremo ad un professionista del settore, Igor Papo, per creare una vera e propria campagna di promozione curata nel dettaglio.

Posizionamento - negozio fisico, sito web e promozione online

- Il locale sarà situato nel centro storico di Varese.
- Ovviamente non sarà obbligatoria la prenotazione ma in ogni caso sarà possibile effettuarla tramite numero di telefono
- Si potrà acquistare anche d'asporto sia i tè, che le bevande, che i prodotti gastronomici. Inoltre ci sarà la possibilità di comprare il set "afternoon tea casa" comprendente tutti i dolci necessari e il tè sfuso da infondere a casa.
- Il sito web (www.night-tea.it), è già online e collegato ovviamente alla propria pagina Google mantenuta aggiornata con tutte le informazioni principali in vista: orari, indirizzo, numero di telefono, e-mail e menu aggiornato. Vi saranno inoltre dei piccoli "articoli-approfondimento" su ogni tè o infuso presente sul menù facilmente raggiungibile tramite QR code sui tavoli.



L'organizzazione

La Forma Giuridica

Si è stabilito di dare avvio all'attività nella forma della Ditta Individuale.



Sofia Violini

Proprietaria e Manager

Lavora attivamente nel locale e forma il personale per mantenere degli elevati standard di qualità del servizio.

Inoltre ha all'attivo diversi corsi di formazione in social media marketing e web mailing marketing che le consentono di gestire con facilità le campagne di promozione sui social e le attività del sito web (www.night-tea.it).

Attiva nel settore da 9 anni, ha maturato molta esperienza come dipendente e, grazie anche agli studi all'istituto superiore alberghiero G.Falcone, ha approfondito la materia dei tè diventando una vera esperta pronta ad aprire la sua prima attività di somministrazione.



L'organizzazione

I Collaboratori



Pasticcere / a

Capo pasticciere



Cameriere / a

Cameriera ai tavoli

Entrambe queste figure saranno assunte entro un mese dall'apertura. Puntiamo ad assumere dei giovani professionisti in modo da avere la possibilità di formarli all'inizio della loro carriera. Per entrambi è già stato predisposto un periodo di formazione di due settimane (circa 30 minuti al giorno) in modo da portare il servizio ad un livello standard, sia per il contatto diretto con la clientela che per la preparazione stessa dei prodotti di pasticceria vegana.

Entrambe queste figure avranno un contratto part-time di 30 ore settimanali suddivise in 5 giorni da 6 ore. A queste verranno sommate ovviamente le eventuali ore di straordinario nei week-end, soprattutto per il personale di sala.

Formazione

Sono stati già preparati dei brevi corsi di formazione interni per preparare il personale al servizio del tè o alla pasticceria vegana, in modo da mantenere gli standard qualitativi sempre in pari. Questi verranno tenuti aggiornati ed utilizzati ovviamente anche per formare i nuovi membri dello staff che si aggiungeranno quando aumenteremo il fatturato del 20% nel secondo esercizio.

Il corso relativo al personale di sala (allegato 2) è stato realizzato dalla proprietaria e, partendo dalle basi della categorizzazione dei tè ed infusi, analizza i diversi terroir ed i modi per servire i diversi tipi di tè. Oltre a questa parte teorica è stata predisposta una lezione pratica finale per la preparazione di tutte le bevande presenti sul menù in modo da iniziare il servizio con le competenze base necessarie a soddisfare le richieste dei clienti.

Il corso di pasticceria invece è stato acquistato da un'accademia gestita da uno dei migliori chef vegani d'Italia, Chef Davide Maffioli. Il corso si incentra sulle frolle, che sono parte centrale dei nostri prodotti gastronomici e forma in modo completo il professionista a comprendere a fondo la chimica della pasticceria vegetale.



Piano Finanziario

Suddivisione capitale

	Valore	Percentuale
Ricerca e Formazione	€2.500,00	4,3%
Marketing e pubblicità	€1.000,00	1,7%
Attrezzatura	€34.654,00	59,23%
Avviamento	€20.346,00	34,77%
TOTALE	€58.500,00	100%

Riepilogo Attrezzatura necessaria e Preventivo costi

Essendo un piccolo laboratorio non necessita di eccessiva attrezzatura, di cui trovate l'elenco completo con relativi costi nell'allegato 4, ma quella elencata è fondamentale per una buona riuscita del lancio dell'attività.

Dopo aver redatto le suddette tabelle ed aver effettuato i calcoli possiamo affermare che i fondi necessari per l'attrezzatura del Night-tea sono:

- Arredamento Sala €10.973,00
- Servizio dei Prodotti Gastronomici €1.668,00
- Attrezzatura Laboratorio €2.321,00
- Laboratorio e Bancone €9.760,00
- Arredamento Sala €8.252,00
- Sala €1.680,00

Per un totale di €34.654,00



Piano Finanziario

Food Cost & Proposte prezzario

Troverete per prima la nostra tabella con il food cost (costo materia prima + ricarico al 5 + iva) ed i prezzi corrispondenti proposti sul nostro menù. Per visionare il calcolo completo del *foodcost*, comprendente di percentuale di scarto per ingrediente, potete visionare l'allegato 1

Descrizione	F.C.	Prezzo
Tazza di tè	1,85	€2,00
Teiera per 1	2,49	€3,00
Teiera per 3	7,47	€7,50
Teiera per 4	9,96	€10,00
Tè del mese: tazza	1,85	€2,00
Tè neri in tazza	3,28	€3,50
Tè verdi in tazza	3,57	€4,00
Tè particolari	7,18	€8,00
London fog	2,42	€2,50
Masala Chai	2,50	€2,50
Chai Latte	3,29	€3,50
Matcha Latte	4,36	€4,50
Butterfly Lemon	5,12	€5,50
Butterfly Latte	5,65	€6,00

Descrizione	F.C.	Prezzo
Frutta al cioccolato	1,95	€2,00
Tartufino singolo	1,15	€1,50
Shortbread x 5	3,00	€3,00
Scones farciti	4,18	€4,50
Sandwich tea	14,61	€15,00
Aperi tea	19,43	€20,00
Cream tea	19,77	€20,00
High tea	24,47	€25,00
London tea	3,30	+€3,50
Brownie cioccolato	3,67	€4,00
Brownie carote	3,55	€4,00
Torta di frutta	2,01	€2,00
Crostata marmellata	4,57	€5,00
Finger sandwich	6,43	€6,50



Piano Finanziario

Conto economico

Costi fissi annuali	Valore
Ammortamenti: Lavorazione su beni di terzi	€1.600,00
Ammortamenti: Spese di avviamento locali	€2.000,00
Ammortamenti: Laboratorio e Attrezzatura	€5.326,80
Locazione	€18.000,00
Rata finanziamento	€14.300
INPS titolare	€3.300,00
Consulenze	€6.000,00
Due dipendenti	€55.000,00
Imposta Rifiuti	€4.000,00
SIAE	€200,00
Elettricità	€6.000,00
Gas	€6.000,00
Acqua / Spese condominiali	€1.300,00
TOTALE costi fissi annui	€123.026,80



Piano Finanziario

Conto economico

	Valore
Numero medio clienti giornalieri	80
Numero giornate lavorative annue	246
Numero commensali medi annui	19.680
Numero medio piatti venduti giornalieri	80
Costo medio materie prime piatti	€3,12
Prezzo medio piatti	€15,00
Ricavo medio piatti	€11,88

Costo complessivo materie prime	Costo medio materie prime piatti X Numero commensali medi annui	€61.401,60
Costi totali	Costo materie prime + Costi fissi annui	€184.428,40
Ricavi totali	Ricavo medio piatti X Numero medio piatti venduti giornalieri	€233.798,40
Risultato d'esercizio	Totale costi - Totale ricavi	+€49.370,00



Piano Finanziario

Business Plan Previsionale

Abbiamo programmato un'aumento sostanziale dell'utile d'esercizio per i prossimi cinque anni, in modo da coprire completamente la restituzione del finanziamento.

- Nel primo esercizio avviamo l'attività, chiudendo con un primo significativo guadagno che ci permetterà di avere maggiore sicurezza negli esercizi seguenti;
- Nel secondo esercizio aumenteremo del 25% l'afflusso della clientela permettendoci quasi il doppio del risultato dell'anno prima;
- Nel terzo esercizio reinvestiremo una parte del capitale guadagnato in precedenza per ampliare il personale e permettere alla titolare di svolgere più compiti *mangeriali* che di servizio diretto al cliente creando così in parallelo dei corsi di formazione sulla degustazione del tè che faranno notevolmente aumentare i profitti;
- Nel quarto esercizio renderemo le attività dei corsi estremamente efficienti in modo da aumentare ulteriormente gli utili ed assumere ancora altro personale. Così facendo il Night-tea aumenterà le sue ore di apertura da 8 a 12 gestendo i dipendenti su turni;
- Nel quinto esercizio grazie agli investimenti precedenti amplieremo il Night-tea separando il laboratorio dalla sala da tè, questo sicuramente aumenterà i costi relativi al mantenimento di un laboratorio separato ma ci permetterà di ampliare gli spazi per i corsi di degustazione e di aprirci la strada verso la fornitura per privati di preparazioni gastronomiche su ordinazione;



Progetti e Traguardi Futuri

Pareggio

In 5 anni essere rientrati dell'investimento iniziale.

Aumento del fatturato del 20%

Un servizio più efficiente permette di attirare più clienti entro la fine del secondo esercizio.

Creare una linea prodotto

Aumentare l'autorevolezza del brand offrendo piccoli corsi di formazione ai più appassionati.

Ampliare le sedi

Dopo 7 anni rendere il Night-tea leader nel settore corsi.

Crescere giorno dopo giorno

Grazie al primo sostanziale aumento di fatturato amplieremo il personale e, seguendo le richieste della clientela analizzate in due anni, amplieremo l'orario di apertura da 8 a 12 ore (aprendo prima e/o chiudendo più tardi).

Dopo aver creato una solida clientela affezionata nei primi due esercizi inizieremo ad offrire dei piccoli percorsi formativi per i più appassionati con classi in presenza di degustazione ed approfondimento del mondo del tè.

Più avanti ci dirigeremo verso l'espansione del locale stesso, separando il laboratorio dalla sala da tè fisica, ed iniziando anche a realizzare per privati prodotti da forno vegani d'eccellenza su ordinazione.

Passati sette anni reinvestiremo nuovo capitale guadagnato per rendere il Night-tea leader nel settore dei corsi. Il primo passo sarà acquisire dei veri e propri uffici, sia per gestire al meglio tutte le sedi, che per aprire una piccola scuola indipendente di "tea mastering" con lezioni in presenza e smart, completamente targhettizzata per i professionisti del settore da affiancare ad i già esistenti corsi per i privati più appassionati.

Ovviamente forniremo anche consulenze per i bar che vorranno migliorare il proprio reparto tè ed infusi diventando così i leader nel settore del tè per la ristorazione.



Contattaci per saperne di più



Night-tea
La Sala da tè Notturna

Vicolo Canonichetta 3, 21100, Varese
+39 3482746727
www.night-tea.it

