

BUSINESS PLAN

CHIOSCO BAR – INFOPOINT TURISTICO

Stazione Cumana – Fusaro, Bacoli (NA)

Concessione Comunale ventennale | Piano Economico-Finanziario Sessennale

DATI IDENTIFICATIVI DEL PROGETTO	
Tipologia di iniziativa	Nuovo esercizio – Chiosco Bar / Infopoint Turistico
Localizzazione	Adiacenze Stazione Cumana Fusaro – Bacoli (NA) 80070
Forma giuridica del gestore	Società di Capitali (S.r.l. / S.r.l.s.)
Forma di gestione	Concessione di struttura comunale
Canone annuo di concessione	€ 800,00
Durata della concessione	6 anni
Investimento complessivo	€ 80.000,00
Copertura finanziaria	20% capitale proprio – 80% finanziamento (4,50% – 10 anni)
Occupazione prevista	2 dipendenti a regime (CCNL Pubblici Esercizi)
Orario di attività	07:30 – 24:00 330 giorni/anno (11 mesi)
Codice ATECO principale	56.10.41 – Bar e altri esercizi simili
Attività secondaria	79.90.19 – Servizi di assistenza turistica

Bacoli (NA), Febbraio 2025

1. Descrizione del Progetto

Il presente business plan descrive la fattibilità tecnica, economica e finanziaria di un'attività di chiosco bar con funzione di infopoint turistico da insediare in una struttura pubblica concessa dal Comune di Bacoli, nelle immediate adiacenze della Stazione Fusaro della Ferrovia Cumana (EAV).

L'area dei Campi Flegrei – con il Lago di Fusaro, la Casina Vanvitelliana, le Terme di Baia, il Parco Archeologico di Cuma e le spiagge di Miliscola e Miseno – registra flussi turistici in costante crescita, amplificati dalla diretta connessione ferroviaria con Napoli. La stazione Fusaro costituisce il principale nodo di interscambio tra la mobilità ferroviaria e l'accesso alle mete balneari e culturali dell'estremo litorale bacolese.

La struttura svilupperà due funzioni sinergiche:

- Chiosco Bar / Caffetteria: somministrazione di alimenti e bevande all'utenza ferroviaria, ai residenti e ai turisti, dalle 07:30 alle 24:00 per 330 giorni/anno;
- Infopoint Turistico: accoglienza visitatori, distribuzione materiale informativo, prenotazione tour e visite guidate, noleggio di mezzi di trasporto e vendita biglietti per attrazioni locali e .

L'operatività si fonda su una concessione comunale ventennale (canone annuo € 800,00) e su un investimento iniziale di € 80.000,00 interamente destinato all'allestimento della struttura.

2. Analisi del Mercato e Localizzazione

2.1 La Ferrovia Cumana e la Stazione Fusaro

La Ferrovia Cumana (EAV) collega Napoli Montesanto con Torregaveta su 20 km costieri attraverso 15 stazioni, con corse ogni 20-30 minuti dalle 04:50 alle 22:51 e circa 4-5 milioni di passeggeri annui. La stazione Fusaro è il nodo terminale prima di Torregaveta, con circa 600 transiti giornalieri stimati (pendolari, turisti, residenti), con picchi significativi nel periodo estivo.

2.2 Bacino d'Utenza e Ipotesi di Ricavo

Le ipotesi economiche del piano sono fondate sui seguenti parametri, verificati con riferimento ai benchmark del settore bar in area campana e ai flussi EAV:

- Clienti giornalieri: 120 (tasso di conversione 20% su 600 transiti giornalieri, inclusivo di utenza locale);
- Scontrino medio: € 3,50 (in linea con la fascia di prezzo di un bar in area suburbana/turistica);
- Ricavi infopoint anno 1: € 15.000 (provvigioni su prenotazioni e tour, biglietteria, merchandising locale);
- Crescita annua: +3% ricavi bar, +5% ricavi infopoint; costi operativi +2-3%/anno.

3. Piano degli Investimenti e Finanziamento

3.1 Piano degli Investimenti

PIANO DEGLI INVESTIMENTI		
VOCE	IMPORTO (€)	%

Lavori di adeguamento strutturale e impiantistico	50.000,00	70,0%
Allestimento interno, finiture e segnaletica esterna	10.000,00	10,0%
Attrezzature bar (macchina caffè, frigoriferi, banchi refrigerati)	9.000,00	9,0%
Arredi, mobili e complementi d'arredo	8.000,00	8,0%
Sistemi IT, POS e tecnologie infopoint	3.000,00	3,0%
TOTALE INVESTIMENTO	80.000,00	100,0%

I lavori (€ 60.000) comprendono adeguamento strutturale, impiantistico ed estetico: impianti elettrico, idrico e HVAC, rivestimenti, finiture, bancone bar, vetrine espositive, totem informativi e segnaletica. Gli arredi e le attrezzature (€ 20.000) includono macchine professionali bar, frigoriferi, sistemi POS, postazioni multimediali e arredi per uso pubblico.

3.2 Piano di Finanziamento

PIANO DI FINANZIAMENTO		
FONTE	IMPORTO (€)	%
Capitale proprio / apporto del promotore	20.000,00	20,0%
Finanziamento bancario / microcredito d'impresa	60.000,00	80,0%
TOTALE FABBISOGNO	80.000,00	100,0%

L'80% del fabbisogno (€ 60.000) è coperto con finanziamento a tasso 4,50% annuo, durata 10 anni, con rata costante di circa € 9.968/anno. Il 20% (€ 20.000) è apporto di capitale proprio del promotore.

4. Piano Operativo

4.1 Personale

La gestione prevede 2 dipendenti con CCNL Pubblici Esercizi, Ristorazione e Turismo, su turni per coprire l'orario 07:30–24:00 per 330 giorni/anno. Il costo aziendale complessivo anno 1 è stimato in € 52.000, comprensivo di contributi previdenziali, TFR e mensilità aggiuntive, con incremento del 2%/anno.

4.2 Gamma di Servizi

- Bar: caffetteria, colazioni, panini, tramezzini, bibite, aperitivi e snack;
- Infopoint: prenotazione visite e tour, noleggio di mezzi di trasporto evendita biglietti (Casina Vanvitelliana, Terme di Baia, Castello di baia, Anfiteatro Flavio ed altro), booking strutture ricettive;
- Servizi ancillari: souvenir e prodotti tipici locali, wi-fi gratuito, informazioni sui trasporti.
- Servizio di assistena ai clienti a 360 gragi

5. Proiezioni Economico-Finanziarie

5.1 Conto Economico Previsionale – Anni 1–6

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE – ANNI 1–6 (valori in Euro)						
VOCE	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5	Anno 6
Ricavi Bar / Caffetteria	138.600	142.758	147.041	151.452	155.996	160.675
Ricavi Infopoint / Servizi turistici	15.000	15.750	16.538	17.364	18.233	19.144
TOTALE RICAVI	153.600	158.508	163.579	168.816	174.229	179.819
Costo del venduto (32% bar)	44.352	45.683	47.053	48.465	49.919	51.416
Costo del personale	52.000	53.040	54.101	55.183	56.286	57.412
Canone di concessione	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Utenze (energia / gas / acqua)	10.000	10.300	10.609	10.927	11.255	11.593
Manutenzione e riparazioni	3000	3060	3121	3184	3247	3312
Assicurazioni	2000	2040	2081	2122	2165	2208
Marketing e comunicazione	3000	2000	2000	2000	2000	2000
Spese amministrative	3000	3060	3121	3184	3247	3312
TOTALE COSTI OPERATIVI	119.352	121.183	124.086	127.065	130.119	133.253
EBITDA	34.248	37.325	39.493	41.751	44.110	46.566
EBITDA Margin %	22.3%	23.5%	24.1%	24.7%	25.3%	25.9%
Ammortamenti	8000	8000	8000	8000	8000	4000
EBIT – Reddito operativo	26.248	29.325	31.493	33.751	36.110	42.566
Oneri finanziari	3600	3313	3014	2701	2374	2032
EBT – Risultato ante imposte	22.648	26.012	28.479	31.050	33.736	40.534
Imposte (IRES + IRAP ≈ 28%)	6341	7283	7974	8694	9446	11.350
UTILE NETTO	16.307	18.729	20.505	22.356	24.290	29.184
Utile Netto %	10.6%	11.8%	12.5%	13.2%	13.9%	16.2%
+ Ammortamenti (add-back)	8000	8000	8000	8000	8000	4000
– Rimborso quota capitale	6368	6655	6954	7267	7594	7936
CASH FLOW NETTO	17.939	20.074	21.551	23.089	24.696	25.248
CASH FLOW CUMULATO	17.939	38.013	59.564	82.653	107.349	132.597

Il conto economico evidenzia una redditività positiva e crescente in tutti e sei gli anni di piano. L'utile netto parte da €16.307 nell'anno 1 e cresce fino a €29.184 nel sesto anno, con un'incidenza sul fatturato che sale dal 10.6% al 16.2%. L'EBITDA si attesta stabilmente sopra il 22% dei ricavi già dal primo anno, testimoniando la solidità strutturale del modello. Il cash flow cumulato a fine sessennio ammonta a €132.597.

6. Analisi Grafica – Piano Sessennale

6.1 Ricavi Totali vs Costi Operativi

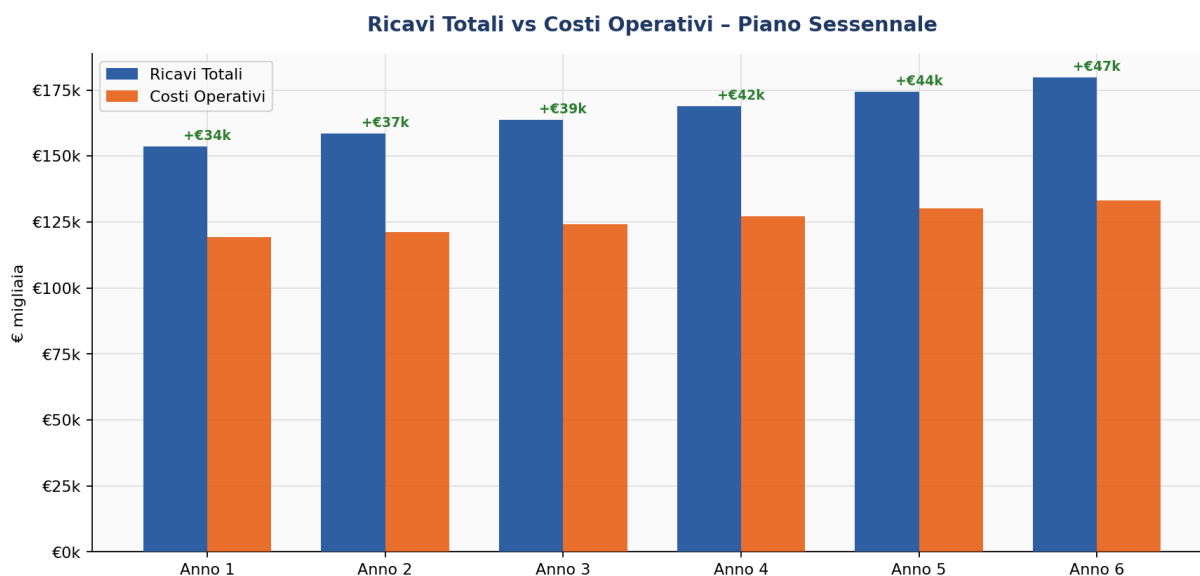


Fig. 1 – Andamento dei Ricavi Totali e dei Costi Operativi – Anni 1-6 (€)

Il grafico evidenzia un gap crescente tra ricavi e costi: il margine EBITDA si espande da €34.248 nell'anno 1 a €46.566 nel sesto anno, grazie a una dinamica dei ricavi strutturalmente superiore a quella dei costi.

6.2 Evoluzione dei Margini Redditali

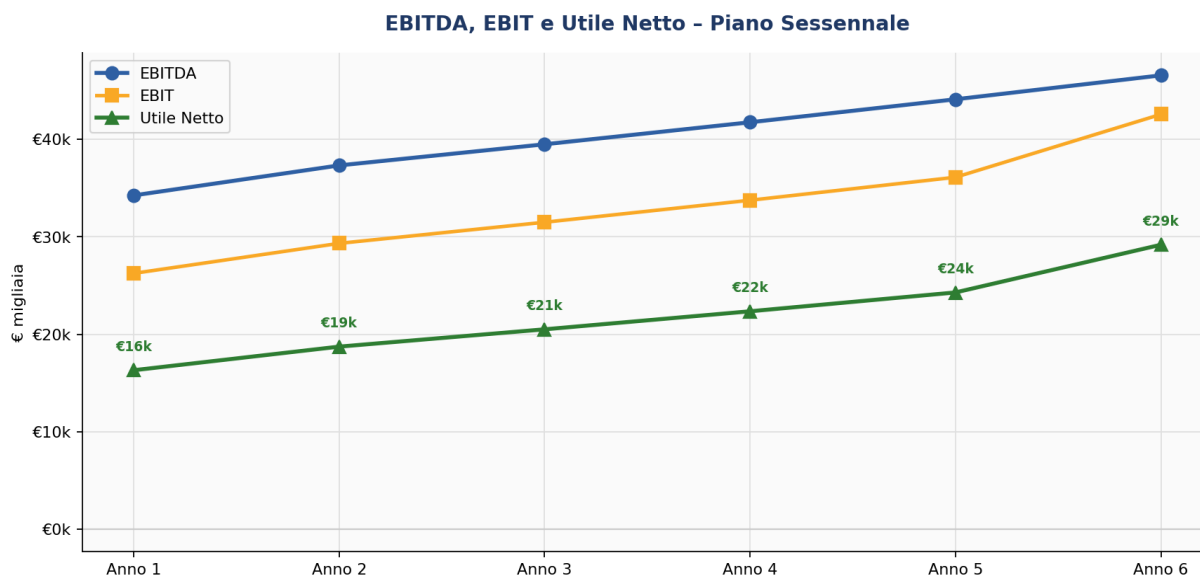


Fig. 2 – EBITDA, EBIT e Utile Netto – Anni 1-6 (€)

I tre indicatori di marginalità mostrano una progressione costante lungo l'intero arco sessennale. L'utile netto è sempre positivo e in crescita, con un'accelerazione nel sesto anno dovuta all'azzeramento degli ammortamenti sulle attrezzature (vita utile 5 anni).

6.3 Cash Flow Annuo e Cumulato

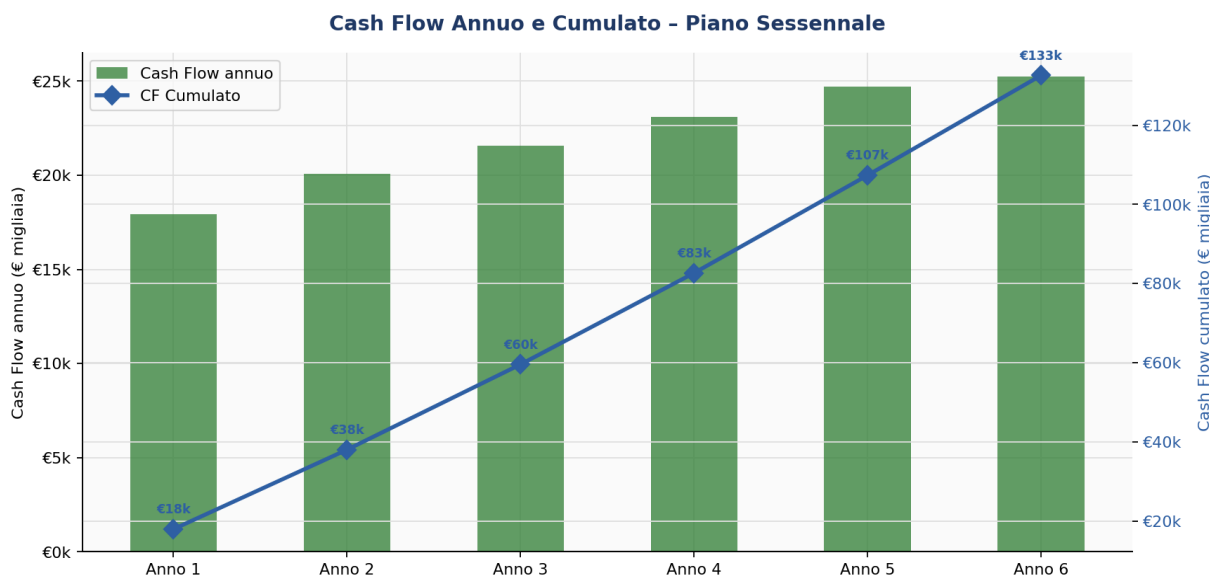


Fig. 3 – Cash Flow annuo (barre) e cumulato (linea) – Anni 1-6 (€)

Il cash flow netto è sempre positivo e crescente, a conferma che l'iniziativa è in grado di autosostenersi sin dall'avvio e di rimborsare puntualmente il finanziamento senza necessità di iniezioni di liquidità aggiuntive. A fine sessennio il cash flow cumulato ammonta a €132.597.

6.4 Mix dei Ricavi – Anno 1 vs Anno 6

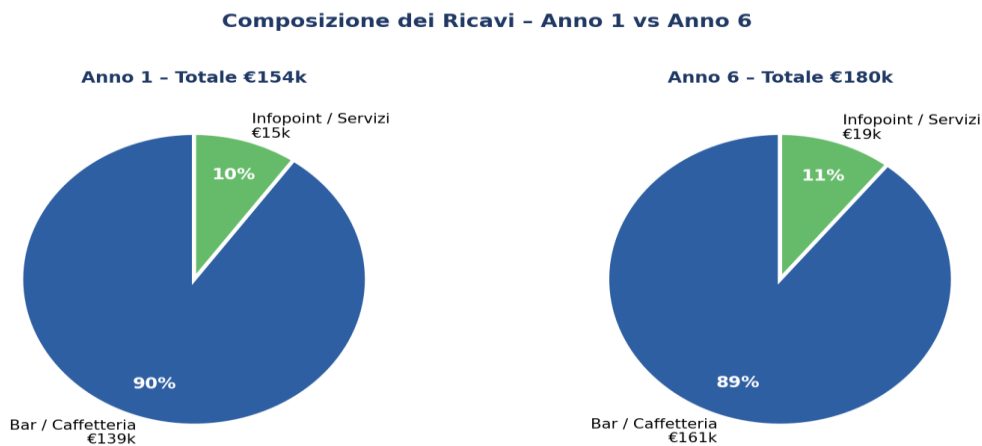


Fig. 4 – Composizione percentuale dei ricavi – Anno 1 vs Anno 6

Il peso del segmento infopoint cresce dall'10% al 11% del fatturato totale, riducendo la dipendenza dalla sola stagionalità ferroviaria e migliorando la marginalità complessiva del mix.

6.5 Struttura dei Costi Operativi

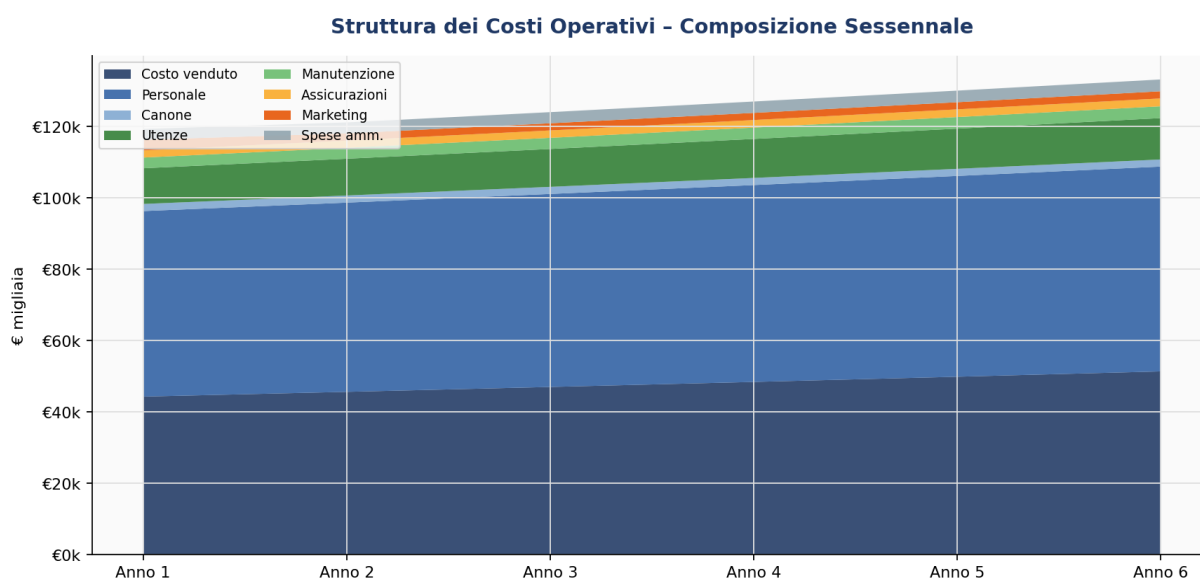


Fig. 5 – Struttura dei costi operativi (area chart) – Anni 1-6 (€)

Il personale ($\approx 48\%$ dei costi) e il costo del venduto ($\approx 37\%$) sono le voci dominanti. La struttura rimane stabile e prevedibile nel tempo, consentendo un monitoraggio diretto del break-even operativo già dalla fase di avvio.

7. Sostenibilità e Rischi

7.1 Indicatori di Sostenibilità

INDICATORI DI SOSTENIBILITÀ ECONOMICO-FINANZIARIA		
INDICATORE	ANNO 1	ANNO 6
Ricavi Totali	€ 153.600	€ 179.819
EBITDA	€ 34.248	€ 46.566
EBITDA Margin	22.3%	25.9%
EBIT	€ 26.248	€ 42.566
Utile Netto	€ 16.307	€ 29.184
Utile Netto %	10.6%	16.2%
Cash Flow Netto	€ 17.939	€ 25.248
Cash Flow Cumulato (6 anni)	—	€ 132.597
Rata annua finanziamento	€ 9.968	€ 9.968
Copertura oneri fin. (EBIT/OF)	7.3x	20.9x
Debito residuo a fine anno 6	—	€ 37.227

7.2 Analisi dei Rischi

MATRICE DEI RISCHI E MISURE DI MITIGAZIONE

RISCHIO	PROB. / IMPATTO	MISURE DI MITIGAZIONE
Riduzione flussi ferroviari (interruzioni, bradisismo)	Media / Alto	Diversificazione ricavi; presidio utenza locale; flessibilità orari e offerta
Aumento costo materie prime / energia	Alta / Medio	Contratti fornitura a prezzi fissi; ottimizzazione scorte; monitoraggio food cost
Stagionalità: calo flussi nei mesi invernali	Alta / Basso	Offerta diversificata per stagione; accordi con enti locali e pro loco
Concorrenza da altri esercizi di prossimità	Bassa / Medio	Posizionamento unico come infopoint ufficiale; fidelizzazione e qualità
Difficoltà nel reperimento di personale	Bassa / Basso	Accordi preventivi con agenzie del lavoro; percorsi formativi interni
Variazione condizioni concessione alla scadenza	Bassa / Medio	Documentazione track record; richiesta rinnovo anticipato con condizioni invariate

8. Conclusioni

Il presente piano economico-finanziario dimostra la piena sostenibilità dell'iniziativa di gestione del chiosco bar/infopoint turistico presso la Stazione Fusaro della Cumana. In sintesi:

- Utile netto positivo e crescente in tutti e 6 gli anni: da €16.307 (anno 1) a €29.184 (anno 6);
- EBITDA strutturalmente sopra il 22% dei ricavi già dall'anno 1, con progressiva espansione fino al 25%;
- Cash flow netto sempre positivo e sufficiente a coprire il servizio del debito senza apporti di liquidità aggiuntivi;
- Cash flow cumulato sessennale pari a €132.597, che restituisce una parte significativa del capitale investito;
- Creazione di 2 posti di lavoro stabili nel territorio di Bacoli;
- Piena coerenza con la durata ventennale della concessione comunale, che garantisce continuità operativa e crescita del valore del progetto oltre l'orizzonte di piano.

L'iniziativa si configura come un investimento redditizio, bancabile e pienamente sostenibile, meritevole di affidamento in concessione da parte dell'Amministrazione Comunale e di accesso al credito agevolato.

Il Promotore dell'Iniziativa
