# Ristoranti, bar e gelaterie: la top five dei consigli di Mixer per avere successo

img561-569648c2

Ecco la top five dei consigli dati da Mixer a ristoranti, bar e gelaterie per avere successo.

1. Coccolare: non sottovalutate i vostri clienti. Sono spesso più evoluti di quello che pensate. Introducete elementi di attenzione originali: libri da sfogliare nell'attesa, giochi da tavolo, esposizioni temporanee di opere di artisti locali, una lavagna dove incollare una foto o lasciare un pensiero.
2. Osare: "Abbiamo sempre fatto così" è una frase fatta che deve uscire dal vostro vocabolario. Ricordate la celebre frase di Einstein: non si possono ottenere nuovi risultati con idee vecchie. Se non avete mai provato a fare la pasticceria, è il momento di provarci. Se non avete mai pensato ad aggiungere la pizza alla vostra offerta, pensateci adesso. E così via, le opzioni sono infinite.
3. Stimolare: La bellezza non è un optional, soprattutto in Italia. E riguarda tutti e cinque i sensi. Se state pensando di rinnovare il layout del vostro negozio, non limitatevi a guardare un disegno sulla carta. Pretendete di vedere i colori veri, toccate i materiali, cercate vetrine ed espositori che lasciano intuire gli aromi dei cibi, immaginatevi la giusta musica di sottofondo.
4. Soddisfare: la qualità del prodotto dovrà essere assolutamente sempre in linea con le aspettative create dal concetto del vostro negozio. Scontato? Forse. Eppure quante volte anche voi sarete rimasti delusi da un bel pub o una boutique bakery appena avete assaggiato il cibo… Ricordate che nessun arredo di design può sostituire ingredienti di qualità e tecnologie che vi permettono lavorazioni all'avanguardia.
5. Scrivere: inventare e proporre cibo è una bellissima arte e uno dei momenti più creativi dell'avventura umana. Ma oggi è anche una scienza e una tecnica di marketing. Per quanti pochi metri quadrati possa avere il vostro punto vendita, immaginate sempre che sia il primo di una grande catena. Datevi un obiettivo a lungo termine e obiettivi intermedi a breve termine e pianificate ogni passaggio, con un occhio sempre agli investimenti oltre che ai margini.

Raccogliete più informazioni possibile sui vostri clienti, tenete traccia delle transazioni e osservate i trend. E, soprattutto, scrivete, anche se non siete abituati. Fatevi un piano scritto: l’atto stesso di scrivere aiuta a schiarire le idee e focalizzare gli obiettivi. Fate formazione continua e frequentate gli appuntamenti dove scoprire idee nuove, come le fiere.

Ristorazione: i nuovi format nel segno dell’ibridazione 2.0