

Ristorazione: 17 regole per avere successo

img2592-3c8bd230

Aprire un ristorante è da sempre un “sogno” di tanti. Oggi, il *must* di ogni nuovo (ma anche “vecchio”) ristoratore è avere le idee molto chiare su come “spingere” il proprio locale verso una gestione efficace e che duri nel tempo. Pertanto, e al fine di creare un supporto veloce e facilmente ricordevole, ho cercato di racchiudere i “fondamentali” in 17 punti.

1. Un ristorante è un’azienda e il prodotto che vende non è il cibo, ma un’esperienza fatta anche di cibo.
2. Non può esistere e resistere sul mercato ristorante per il quale non sia stata stabilita la *mission*, dalla quale scaturirà un’organizzazione efficace.
3. Qualsiasi progetto si voglia realizzare per il proprio locale deve avere specifiche regole di pianificazione, programmazione, organizzazione e controllo.
4. Il primo “cliente” di un ristorante è, e sarà sempre, il proprio gestore.
5. L’organizzazione di un ristorante o un bar è un “puzzle”, i pezzi devono incastrarsi alla perfezione.
6. Passione ed etica saranno il “credo” aziendale.
7. Costruire la “cultura del noi” è una *condicio sine qua non* di un ogni ristorante moderno.
8. La gestione efficace del tempo è una cosa seria.
9. Non è il duro lavoro a fare la differenza. Esistono ristoranti infernali che lavorano quanto ristoranti paradisiaci.
10. Combattere i *conflitti* in azienda è necessario, ma stimolare i *contrast*i lo è altrettanto.
11. Il marketing di un ristorante non è solo il passaparola.
12. Sostenere la meritocrazia deve diventare il *must*
13. Non bisogna mai dimenticare che il cliente è un collaboratore, ideatore e “azionista” del locale e soprattutto che è colui che ha sempre la piena libertà di scegliere il proprio fornitore di beni e servizi.
14. Avere sempre una chiara *visione* di ciò che si vuole raggiungere è necessario.

15. Comunicare un cambiamento significa esporlo non solo razionalmente, ma anche emotivamente all'intera squadra.
16. Bisogna sempre dare una motivazione ai “no” sia verso il cliente interno sia verso il cliente esterno.
17. Il gestore non è mai solo nei suoi “dilemmi” se fa squadra.



Paola Imparato è un Hospitality Business Developer e il core della sua attività è l'

formazione manageriale per le aziende del mondo Ho.Re.Ca. Vive e lavora fra Napoli e Bologna e vanta un'ampia esperienza come organizzatrice e docente di corsi di Food and Beverage Management, di Restaurant Marketing, di Motivazione del Personale Stagionale e di Conduzione Profittevole di una StartUp.

Chi fosse interessato a contattare l'autore può farlo scrivendo a:

www.puntoimparato.it

www.thefoodandbeverage.it

www.aprire-un-ristorante.it