Le 7 regole per gestire un ristorante e ottenere maggiori guadagni

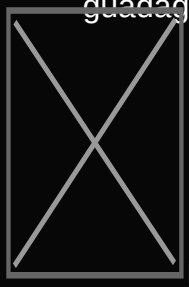
img3729-d8264bde

Il successo di un ristorante dipende da molti fattori ma, di sicuro, le capacità di gestione del ristoratore sono determinanti. Durante la mia ultra quindicinale esperienza in questo settore ho conosciuto diverse “categorie” di ristoratori e ho compreso che coloro che hanno più difficoltà a imporsi sul mercato sono gli imprenditori che quotidianamente si arroccano su taluni luoghi comuni, che determinano in loro una trasformazione in una delle seguenti categorie di manager: – *i rinunciatari*; – coloro che Donald N. Sull definisce *i catturati dall’inerzia attiva.* I primi sono convinti di essere “in balia del mercato” come una foglia al vento, ossia di essere manovrati dalle scelte di mercato e di non poter far nulla per cambiare le cose. In poche parole, hanno rinunciato a una gestione manageriale della loro attività. *I catturati dall’inerzia attiva*, invece, sono i manager che restano “intrappolati dal successo”. Anche se il mondo cambia, non ritengono che ciò abbia valenza ai fini commerciali della propria attività ristorativa e “rispondono al cliente”, in termini di servizi resi, intensificando ciò che ha funzionato nel passato. Purtroppo, spesso, come “una macchina bloccata nella sabbia”, spingono sull’acceleratore riuscendo solo a scavare un buco più profondo. Il Restaurant Manager di oggi è colui che “sa”, “sa fare”, “sa far fare”. Trovando ispirazione in Altmann, ho individuato 7 “strategie” per aprire e/o gestire un ristorante e ottenere maggiori guadagni:

1. “Investire” nella conoscenza del proprio prodotto;
2. Volgere lo sguardo al futuro e comprendere come sarà il *ristorante di domani*;
3. Persuadere il cliente per mezzo di emozioni. Occorre comunicare emotivamente con il cliente, raggiungendo, in tal modo, una notevole forza di persuasione;
4. Trovare la giusta sintonia tra Food Cost/Costo Totale del Piatto e “personalità” del *prodotto ristorante* immesso sul mercato;
5. Distinguersi con un processo di marketing che si autoalimenti, utilizzando le innovative tecniche di Restaurant Revenue Management. Come spiego durante i mie corsi, il Restaurant Revenue Management è l’innovativa, e la sola, metodologia che permette a qualsivoglia esercizio

pubblico di avere i tavoli sempre pieni durante i giorni di minor affluenza di clientela (ad es., per molti esercizi pubblici la minor affluenza del pubblico è durante i giorni feriali);

6. Instaurare con i *clienti esterni* e con quelli *interni* rapporti di lungo termine impegnando risorse materiali e immateriali;
7. Ottimizzare la capacità produttiva della *brigata di cucina* e della *brigata di sala*, generando guadagni e motivazione.



Paola Imparato è un *Hospitality Business Developer* e il *core* della sua attività è la 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:*

http://www.ppuntoimparato.it
http://www.ppuntoimparato.it
www.aprire-un-ristorante.it