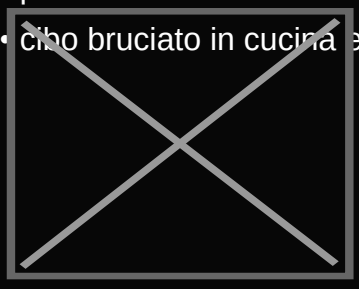
Come controllare i costi: i suggerimenti il Food & Beverage

consigli-per-acquisti-fb-1-4f2b25db

Il fallimento di un ristorante spesso è da ricercarsi nell'incapacità di gestire in maniera professionale le proprie finanze e **tenere sotto controllo i costi**. Chi ha seguito il mio corso di *Food and Beverage Management* sa benissimo quanta attenzione dedico al **Food and Beverage Cost Control**, al fine di consentire, alle aziende ristorative partecipanti, di avere dimestichezza con le "voci di spesa" da monitorare, di affinare le loro conoscenze sulle misure correttive e preventive da adottare, per mantenere un idoneo equilibrio economico-finanziario, e di identificare la "migliore" strategia di marketing possibile da attuare nella propria azienda, in quel periodo storico. Il *Food and Beverage Cost Control* inizia con un'**analisi di quali piatti inserire nel menu**, in tal modo il gestore del ristorante prenderà le giuste decisioni in merito alla marginalità del piatto, alle materie prime da ordinare e stoccare, alla forza lavoro di cui dotarsi, all'organizzazione da implementare ecc.
Prosegue con la **riduzione dello spreco attraverso il controllo delle porzioni**. Sovrapproduzione ed eccessive porzioni, che non rispettano la *corporate identity* di un ristorante, sono segni di spreco che portano a un aumento del *food cost* del piatto e nient'altro. Continua con la **formazione del personale sul massimo riciclaggio possibile in cucina e sulla gestione intelligente dei rifiuti nel ristorante**. Per tali attività consiglio sempre di creare un grafico di monitoraggio con l'inserimento dei parametri che il gestore ritiene maggiormente significativi.
Ad esempio:
• scarti vegetali degli ortaggi e della frutta
• piatti rimandati indietro dal cliente
• cibo bruciato in cucina ecc.



Dulcis in fundo la **verifica furti**. Una delle aree principali in cui i ristoranti

perdono molto denaro sono i furti e le truffe interne. Ci sono molti modi in cui i furti interni o le truffe accadono nei ristoranti, e purtroppo i gestori non sono sempre in grado di identificare il *focus*, spesso a causa della mancanza di automazione e reporting. Ad esempio, membri dello staff disonesti potrebbero modificare il numero di vendite che si sono verificate in un determinato lasso temporale e mettere in tasca l'importo fatturato, ma come spesso dico a coloro i quali aderiscono al mio programma ***L'occhio del Padrone***, costoro possono essere facilmente "smascherati" attraverso l'utilizzo di un software professionale attraverso il quale monitorare i giusti indici.