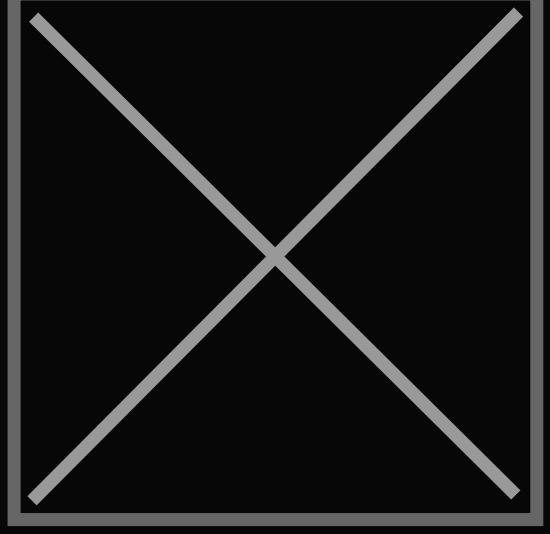
Bollette in vetrina, Giuliano Lanzetti risponde ad Alberto Rovati

pizzar-583aa61d

Le bollette astronomiche riempiono da settimane la cronaca italiana. Recentemente Alberto Rovati, titolare del Funky Gallo, una pizzeria nel Cremonese, ha deciso di mettere in bella mostra, nella vetrina della sua attività commerciale, la fotocopia dell'ultima bolletta dell'energia elettrica, pari a poco più di 4000 euro, aggiungendo un messaggio: *«Quando le spese diventano insostenibili. Mettere una pizza Margherita a 10 euro e passare da ladro o chiudere l'attività?».*

Un chiaro segnale di protesta (diventato anche **un'iniziativa** promossa da Fipe-Confcommercio) contro eclatanti rincari che riguardano anche il gas ed altre forniture di materie prime (olio, grano in primis). **Alle considerazioni di Rovati**, ospitato nel programma Zona Bianca su Rete 4, **replica** ora **Giuliano Lanzetti titolare del Bounty**, tra i locali più famosi di Rimini ma anche Ceo e creatore di Pienissimo, azienda leader nel settore della formazione di imprenditori della ristorazione, ed esperto italiano nel campo del marketing a risposta diretta per il settore della ristorazione, con oltre 28 mila libri venduti.



Caro Alberto

della Pizzeria Funky Gallo di Roncadello,

vuoi davvero fallire per mantenere le tradizioni?
Ieri sera ho visto la tua intervista su Rete 4, quella in cui mostri la salatissima bolletta della luce che hai ricevuto, alla quale tutti noi ristoratori ci stiamo abituando.

Però durante l'intervista hai fatto alcune **affermazioni** che mi hanno spinto a scriverti queste righe nelle quali **voglio darti dei consigli che ritengono importanti** per la salute del tuo locale.
La prima affermazione che mi ha colpito è stata: "La bolletta mi sta portando via il guadagno". Certo, i primi soldi che svaniscono sono proprio gli utili aziendali, quindi se non si intraprendono azioni per evitare questo, sappi che dopo il guadagno c'è la rimessa. Il fatto che ti sia **svanito il guadagno non è il danno più grosso**, ma un forte allarme perché se continui così è facile che andrai in perdita, causando danni irreparabili al tuo locale. Continuando l'intervista, poi hai affermato: "voglio sottolineare che non ho portato la pizza a 10 €, perché ho clienti abituati a venire qua a mangiare e a spendere una cifra ragionevole e volevo mantenere questa tradizione".

Alberto, **alzare i prezzi sarebbe stata l'unica cosa sensata da fare**. In un mondo che cambia rapidamente, che si evolve e si aggiorna, se tu vuoi mantenere una "tradizione" a costo del fallimento della tua azienda sei libero di farlo, ma non è certo una giustificazione valida per la tua paura di alzare i prezzi. Probabilmente temi che se anche aumentassi la pizza di 1€, quell'euro in più causerebbe lo svuotamento del tuo locale, facendoti perdere tutta la clientela. Questo però accade solo quando non si è certi della qualità e del valore del prodotto e dell'esperienza che si vendono ai clienti.

Poi hai continuato dicendo: "faccio di tutto, sto cercando una strategia cercando di risparmiare sulla corrente e chiedere ai gestori tariffe appena un po' inferiori che mi permettano di sopravvivere". Caro

Alberto, **“fare di tutto” significa applicarsi soprattutto per incrementare la mole di lavoro del tuo locale** e non ragionare a risparmio: di sicuro spegnere l’aria condizionata o le luci del tuo locale oppure “chiedere ai gestori tariffe migliori per sopravvivere” non decreteranno il successo della tua attività. Piuttosto se fossi in te mi concentrerei su strategie che non vertano esclusivamente sul risparmio.
Certamente badare ai costi e trattenerli il più possibile è giusto, ma dall’altro lato **devi essere capace di creare abbondanza di clienti** per il tuo locale che si trasformi in abbondanza di cassa. Per questo motivo **studierei il marketing** cercando di imparare a generare abbondanza di clienti, ad aumentare la loro frequenza nel mio locale e la loro spesa media.

Ho voluto scriverti queste righe che all’apparenza possono sembrare dure, ma in realtà cercano di aiutare tutti noi ristoratori ad affrontare questo momento delicato. **Noi ristoratori** siamo tutti sulla stessa barca e **dovremmo fare squadra** poiché non possiamo attendere che ci salvi un Governo in crisi che ci ignora da ancor prima della pandemia.

Se vorrai una mano, sono a tua disposizione mi trovi sul web e sui social.

Giuliano Lanzetti