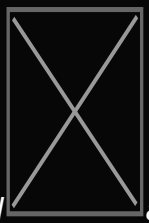
Ristorazione: 17 regole per avere successo

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 *contrasti* 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 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:

www.ppuntoimparato.it

www.thefoodandbeverage.it

www.aprire-un-ristorante.it