Il successo nella ristorazione? Sempre più legato alla capacità di modernizzare

img4388-731d2c07

In un contesto societario sempre più dinamico ed evoluto, ma soprattutto in continuo mutamento, un ristorante “vive” una sostanziale modifica dei propri *fattori di successo*. In passato, un risultato positivo poteva in larga misura attribuirsi alla “buona capacità” di gestire il corrente e il routinario. Nel terzo millennio il successo nella ristorazione è sempre più legato alla capacità di modernizzare. img4406 Naturalmente, questo progresso non dovrà constare nell’acquisire forzosamente caratteristiche aziendali tipiche della modernità, richieste in maniera latente o espressa al settore dal consumatore ma, nel “rimodellare” la propria azienda senza mai snaturare la *corporate identity*. Durante il mio corso di Restaurant Revenue Management mi si “confessa” che ciò è molto complicato – cambiare costringe a dire addio alle “abitudini” oramai consolidate in azienda, a mettere in discussione i personali modi di pensare e spesso la *cultura aziendale*, a interagire con contesti e persone nuove – e non si sa da dove partire. A tal proposito, suggerisco ai miei discenti il modello SWOT. SWOT è un acronimo e sta per *Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats,* che in italiano significa *Forza, Debolezza, Opportunità, Minacce*. È un modello di analisi che si basa su due concetti fondamentali:

- Competenze distintive aziendali
- Fattori chiave di successo

Attraverso l’analisi dei punti di forza e debolezza, l’azienda *rivolge lo sguardo all’interno della propria organizzazione* alla ricerca delle competenze distintive, cioè ciò che sa fare meglio degli altri, e delle “fragilità”. Nell’analisi delle opportunità e minacce, l’azienda *rivolge*, invece, *il suo sguardo all’esterno*, verso il mercato, affinché possa coglierne gli aspetti di cui potrebbe approfittare e quelli da cui dovrebbe “allontanarsi”. L’analisi SWOT, combinata con le sapienti Teorie di Revenue per la Ristorazione, permette all’azienda di “riconfigurarsi”, migliorando indubbiamente la propria posizione competitiva e la propria redditività.

La forza del cambiamento

“Che io possa avere la forza di cambiare le cose che posso cambiare, che io possa avere la pazienza di accettare le cose che non posso cambiare, che io possa avere soprattutto l’intelligenza di saperle distinguere.” (San Tommaso Moro)

img4396Paola 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*