Margo, bar e ristoranti più efficienti con l’app di Dom Carella

20250701101814img-7269-4dad610d

Si chiama Margo e ha una missione: **semplificare e rendere efficiente la gestione delle attività food & beverage**. Come? Adottando la stessa ricetta, fatta di semplicità ed efficienza, tanto da poter essere utilizzata con una sola mano, dal cellulare, mentre si lavora al banco, in cucina o in sala. Perché a creare l’app è stato uno che la ristorazione la conosce per esperienza diretta e sa quanto sia complicato, in giornate di lavoro lunghe e impegnative, ritagliarsi il tempo necessario per sedersi al computer e caricare i dati su un gestionale o su un foglio Excel. **Dietro al progetto Margo c’è infatti Dom Carella**, noto bartender, ma anche consulente e formatore con anni di esperienza in Italia e all’estero, **ideatore dell’app insieme ad Arkana Consulting**.

«*L’innovazione che abbiamo voluto apportare consiste proprio nel superamento della barriera caratteristica di altre soluzioni presenti sul mercato* – racconta Carella a Mixer – *e cioè il doversi necessariamente staccare dall’operatività per andare a lavorare al computer. **Margo F&B Manager è un’app gestionale mobile-first**, quindi utilizzabile da smartphone e tablet, disponibile per i sistemi iOS o Android in quattro lingue (italiano, inglese, spagnolo, francese). L’interfaccia è chiara, intuitiva, non richiede nessuna competenza particolare e dà modo di **monitorare costi**, standardizzare le ricette, aggiornare il magazzino, **analizzare il venduto**, creare menu e **tenere sotto controllo le marginalità***».

INVENTARIO, ACQUISTI ED HACCP

Chi dispone già di dati in Excel – come l’inventario di magazzino – può importarli in pochi passaggi. E alla stessa maniera, **tutte le informazioni presenti nell’app possono essere scaricate sempre in formato Excel**, ad esempio per girarle al consulente esterno che cura la contabilità dell’impresa.

Altra funzione interessante è quella che consente di **creare una propria anagrafica dei fornitori**, collegando a ciascuno i prodotti consegnati e i relativi dati – compresi i costi – così da avere un quadro complessivo degli acquisti. E ai fini del rispetto delle **procedure HACCP**, quando si realizza una preparazione da stoccare, è sufficiente indicare data di produzione e metodo di conservazione per **generare un codice QR da applicare sulla confezione**, in modo da poter accedere a tutte le informazioni in un momento successivo sempre tramite cellulare.

Coerentemente con un approccio all'insegna del mobile, i tutorial per scoprire le varie funzioni sono visualizzabili sul profilo Instagram della app (@margo_manager_app).

I COSTI DI ABBONAMENTO

Lanciata da appena qualche giorno, **Margo F&B Manager è destinata a un'ampia fascia di utenti**: cocktail bar, bistrot, ristoranti, dark kitchen, hotel con servizio F&B, caffetterie, catene, chef freelance e operatori singoli. Tre i piani proposti: **Standard** (15,99 euro/mese) per freelance e piccoli format; **Enterprise** (25,99 euro/mese) per ristoranti e team organizzati; **Premium** (su misura) per hotel, gruppi, catene. Il titolare dell'attività può assegnare ai membri del team autorizzazioni diverse, affinché ciascuno veda solo le informazioni utili per il proprio ruolo.

Tutte le tipologie di abbonamento danno ovviamente diritto agli aggiornamenti, alcuni dei quali già in programma: «*Stiamo creando **una versione accessibile da computer –*** anticipa Carella *– e nel giro di un paio di settimane introdurremmo una serie di funzioni che consentiranno di effettuare una forma di **controllo di gestione**, mettendo a confronto inventario iniziale, prodotto consumato e scorte presenti in magazzino, in modo da poter individuare rapidamente eventuali discrepanze. In futuro, lavoreremo su **un sistema per calcolare in automatico le calorie** di ciascuna preparazione alimentare creata dall'utente*».

LA CREATIVITÀ NON BASTA

Ma perché il mondo del fuori casa dovrebbe avere bisogno di Margo e più in generale di sistemi di gestione? «*Perché non è gestito* – replica secco Carella – *e **spesso quando si decidono i prezzi di vendita, in realtà si danno i numeri**. Il metodo classico è questo: se decido di aprire una pizzeria e ho tre concorrenti nei dintorni, adeguo il prezzo della mia Margherita al loro. Ma se nessuno dei tre sa fare i conti, comincio anche io a vendere in perdita come fanno loro. **Nella ristorazione la creatività non basta**, servono lucidità, velocità, strumenti adeguati. E una compagna di lavoro come Margo*».