

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

Potenti strategie di Marketing nella Ristorazione.

AUTORE: Claudia De Mori

SITO WEB: www.cameriereagogo.com

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.



Indice

Qual'è lo scopo di questo report?.....	3
Perché dovresti ascoltare proprio me?.....	4
Quanto ti costa in termini di denaro e lavoro il non sapere le tecniche giuste?.....	6
Quali sono le 10 domande d'oro che ti porteranno al successo?....	9
E dopo?.....	13
Conclusione.....	14

Qual'è lo scopo di questo report?

Questo report, ha lo scopo di farti aumentare "vertiginosamente" i guadagni , e imparare tutte le possibili tecniche segrete, della ristorazione, per portare la tua attività a un successo assicurato.

Ti consiglio di rilassarti per circa una mezz' oretta e concederti questo tempo per leggerti questo report che ho preparato per te e che ti aiuterà a chiarire le idee su come funziona veramente la ristorazione, e soprattutto ti eviterà di cadere in quegli errori che molti fanno nella propria attività.

La cosa più strana è che in questa materia tanti ne parlano, dei propri problemi, ma nessuno, e dico nessuno si è mai cimentato a mettere sul mercato, a scrivere veramente qualcosa di concreto per aiutare le persone a realizzare i propri sogni. Ci sono anche dei corsi avanzati per operatori, ma ti assicuro che per i prezzi astronomici che si fanno pagare, non offrono in pratica istruzioni che portino dritto al problema da risolvere.

Questo è il primo report in assoluto sul "Marketing della Ristorazione!".

Sai quante persone ho visto acquistare dei ristoranti per poi arrampicarsi sui vetri per capire come far funzionare la propria attività?

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

Oppure acquistano l'attività a cambiali sperando di pagarle e si rovinano la loro vita?

Tanti! La maggior parte di queste persone, ha acquistato la propria attività perché speranzosa di migliorare il proprio tenore di vita per se stesso e la propria famiglia. In tutti questi anni di esperienza ho potuto lavorare in diversi posti, dal ristorante- all'hotel 5 stelle, ho visto la differenza delle diverse gestioni e ho cominciato poi a studiare il Marketing applicato alla ristorazione, che è l'unico ingrediente che fa la differenza.

Chissà quante volte ti sarai detto:

- questo lavoro mi impegna 15-18 ore al giorno e lavoro come uno schiavo da mane a sera, senza sapere se riesco a realizzare o no abbastanza guadagni; oppure:
- non riesco a capire dove ho commesso errori, ma questo posto non mi rende come dovrebbe....
- Perché la mia attività non mi rende così bene come mi avevano descritto quando l'ho acquistata?

Diciamo che queste sono le problematiche più frequenti, che si presentano e quelle sulle quali andremo a lavorare per far sì che la tua attività prenda la giusta piega.

Perché dovresti ascoltare proprio me?

Ora potresti dire, e lo so bene, :- Ma perché dovrei ascoltare proprio te?-

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

Chi sei tu?- Caro, amico è un'asserzione più che giusta, e io Claudia De Mori, ti assicuro che sono una persona in carne ed ossa come te, che nella vita ha lavorato molto nel settore della Ristorazione, facendo i propri errori e imparando a proprie spese, e anche vedendo gli errori degli altri, ho potuto imparare da questi e migliorare. Se ora sono qui a darti questi consigli, sono frutto di tanta esperienza e tu avrai la possibilità di prendere la scorciatoia senza percorrere tutti gli ostacoli, che altri hanno fatto prima, arrivando dritto al punto di arrivo, cosciente dell'attività che hai in mano, e che dopo quello che ti avrò detto, potrai capire se la tua attività ti renderà o meno.

Devi sapere che ho cominciato i primi approci con la ristorazione, ancora quando avevo 15 anni, lavorando all'estate, nelle vacanze scolastiche, per imparare un mestiere, come ci diceva spesso mio padre, anche se in verità io avevo studiato ragioneria, e mi sarebbe piaciuto molto praticarla, ma la sola idea di rinchiudermi in un ufficio, con dei colleghi pesanti, mi faceva venire i brividi, e allora cominciai a prendere passione per questa attività, che non era la mia ispirazione, ma mi piaceva.

Il solo fatto di stare a contatto con la gente, era per me appagante, e mi interessava molto imparare, come comportarsi con le persone, e socializzare con loro.

Quando avevo 23 anni presi la mia prima attività, e inutile dirtelo, senza esperienza fu un emérito disastro! Da allora decisi che sarei andata a lavorare da persone esperte, competenti e che avrei imparato tutte le tecniche migliori nel resto della mia vita. Comunque, non ti spaventare,

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

se è successo anche a te, non importa, sei ugualmente sulla strada giusta, e ricorda che i più grandi milionari, le persone che hanno ottenuto i più grandi successi, prima hanno fatto dei grandi fallimenti.

Ho potuto lavorare in diversi posti, come ti dicevo prima, dal ristorante piccolo, all'hotel 5 stelle, e dalle persone più competenti ho appreso veramente le migliori tecniche che oggi intendo condividere con te. E quando sarai arrivato alla fine della lettura di questo report, mi dirai: ma perché non l'ho letto prima?. Semplice, perché prima non c'era, e nessuno, dico nessuno, si è mai cimentato a scriverlo prima d'ora.

Quanto ti costa in termini di denaro e lavoro il non sapere le tecniche giuste?



Eh sì, questo è un grande capitolo: cosa ti costa il non sapere come fare? oppure il non sapere le tecniche giuste per sviluppare al meglio la tua attività? Cosa e quanto ti costa in termini di denaro guadagnato in meno, il non sapere un metodo per condurre la tua nave? Oppure ancora: quanto ti costa in termini di arrabbiature vedere che la concorrenza va avanti, lavora molto, incassa guadagna e tu a malapena fai la metà?

Ora ti voglio fare ragionare su questo punto che ha a che fare con

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

l'entusiasmo e la passione: ho visto tanti acquistare la propria attività e sull'onda dell'entusiasmo pensare che avrebbero fatto degli enormi guadagni o per lo meno gli facevano credere quelli che cedevano l'attività. Questo si chiama inoltrarsi alla cieca.

Ci possono essere diversi casi differenti di inizio attività:

1 -Potresti aver **acquistato il tuo primo ristorante perché vuoi mettere in pratica quello che hai imparato alla scuola alberghiera e vuoi diventare imprenditore di te stesso.**

2 -**Lo hai acquistato** perché **sembrava una buona opportunità** per avere un introito sicuro per la tua famiglia, anche se non sei esperto del settore.

3 - **Lo hai acquistato** perché **ti sembrava un buon affare**, e pensi di avviarlo, e poi di venderlo successivamente, e anche se non ne capisci nulla di ristorazione ti avvali di personale specializzato, che lavora per te.

In tutti questi 3 casi non c'è la conoscenza necessaria per fare in modo che l'attività possa decollare il modo giusto.

E allora mi dirai tu: ma la differenza dove sta? E arriviamo al primo punto: - sarai d' accordo con me, che quasi tutti saprebbero cucinare o gestire semplicemente dal lato pratico un ristorante; **il difficile invece è capire come funziona il mercato, le strategie, per fare in modo che tu abbia un Business duraturo, e che tu realmente possa avere un utile che si protrae nel tempo, sia che tu tenga il tuo**

ristorante 1 o 2 anni oppure che tu lo gestisca per una vita intera.

Pensa che neppure le scuole insegnano molto o quasi nulla di marketing, e sicuramente per me è una materia che manca nella ristorazione, e nel futuro forse si accorgeranno dell'importanza di queste potenti tecniche che fanno **tutta** la differenza.

Quali sono gli errori più comuni che fa la massa!

Ora ti devo far ragionare su un punto che non vorrei, ma devo, per farti capire quali sono gli errori più grossolani che commettono moltissimi:

-la maggior parte delle persone che acquistano un piccolo ristorante o anche uno medio, partono sull'onda dell'entusiasmo col piede quasi giusto, nel senso che si equipaggiano per il lavoro con un numero di personale abbastanza buono, e per i primi 6 mesi o 1 anno, sembra che tutto vada quasi bene. Ma poi, il fatto di non saper condurre la gestione come si deve, comporta via via determinati problemi e allora, cosa fa la maggior parte dei ristoratori?

Invece che capire dove si sbaglia, migliorando il servizio e tante altre cose che spiegherò nel capitolo successivo, tagliano i costi del personale, **e questo è come un cane che si morde la coda**, perché la gente che viene servita male e in fretta, non tornerà a spendere i propri soldi. Credo che tu sia d'accordo con me, non è vero?

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

Per cui, fai ora tesoro di quello che sto per suggerirti, sì dico suggerirti, perché non tutti lo faranno; alcuni che peccano di presunzione e orgoglio personale e diranno che così non si fa oppure non è possibile, e resteranno al livello nel quale sono stati finora.

Tu non ascoltare questa vocina dal di dentro e ascolta invece la voce dell'esperienza che di battute d'arresto ne ha prese tante e a furia di battute ho imparato che soltanto così può funzionare, perché mi sono ispirata alle persone che hanno avuto successo.



Quali sono le 10 domande d'oro che ti porteranno al successo?

Bene! Ora finalmente, -dirai- si comincia a parlare di cose serie! Ora che ti ho fatto tutte le premesse di rito che andavano viste e considerate, vediamo quali sono le cose che **devi sapere** nella ristorazione, pena il tuo insuccesso.

Questi li ho chiamati i 10 punti focali che faranno la differenza, e se li applicherai ti porteranno dritto al successo e alla gratificazione personale.

Supponiamo che tu abbia fatto l'alberghiera, e che finita la scuola, tu voglia acquistare assieme alla tua famiglia o a qualcun'altro un ristorante

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

e lo vedi per ora come la passione della tua vita.

Oppure, hai scelto la specializzazione di Sala Ristorante e vuoi ugualmente aprire un tuo posticino carino.

Ecco quello che devi sapere, le famose 10 domande d'oro che ti devi porre prima di iniziare la tua attività oppure, se già hai un'attività, per migliorarla:

DUNQUE COMINCIAMO!: so let's to the work!

1- **Dove è ubicato il mio Ristorante?** Perché questo farà la differenza, se è posizionato in centro abitato o meno. Quanti abitanti ci sono nella zona? C'è traffico, passaggio? Quanta gente passa tutti i giorni? C'è il parcheggio per le auto? Ricorda che questa è una delle prime cose che la gente guarda, che ci sia il parcheggio comodo per la loro auto. Pensa solo per un attimo alla catena di Mc.Donald: una potente catena ristorativa che prima di aprire un punto vendita la prima cosa che guarda sono queste ricerche di mercato.

2- **Su cosa voglio specializzarmi?** Su carne? Pesce fresco? Oppure voglio fare una griglieria? Perché non potrò fare tutte queste cose, ovvero potrei anche, ma non sarei specializzato su nulla.

3- **Quanti coperti riesco a fare?** Quanto grande è il ristorante? Perché ci vogliono un minimo di coperti per poter ammortizzare le spese e sviluppare una quantità di clientela. Potresti anche avere un ristorante

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

che fa 10 coperti, ma non riusciresti ad incassare abbastanza per coprire le tue spese fisse che hai abitualmente. A meno che tu non sia un ristorante "d'Elite", e allora devi avere una clientela che servi benissimo e che spende moltissimo, e la tua professionalità deve essere incredibile.

4- Cucino io, oppure c'è il cuoco in cucina? E' sufficiente il personale che c'è in cucina? Quanto grande è la cucina? E' grande abbastanza rispetto ai coperti che sviluppa il locale? Perché questo inciderà sui tempi del servizio, e anche sulla preparazione dei cibi.

5- Quante persone ho bisogno per coprire il servizio di sala ristorante?

Mi avvalgo di una persona di fiducia che svolga il lavoro **di caposala** e che abbia la responsabilità di preparare e disporre al meglio per un ottimo servizio? Oppure che programmi il lavoro degli altri camerieri in sala? **Questa persona è molto importante**, perché si occuperà di programmare tutto il servizio, e fare anche buona accoglienza ai clienti e di sviluppare buone relazioni con la cucina in primis, e poi con la clientela.

6- Che tipo di servizio voglio sviluppare? Che clientela voglio acquisire?

Voglio prendere di tutto e di tutti, oppure voglio orientarmi su un tipo di clientela scelta? Se faccio questa scelta, devo sapere che il mio servizio, sia di cucina, che di sala ristorante, deve essere superiore, specializzato, elegante, di qualità, perché il cliente che viene da te lo sa che oltre alla cucina eccezionale, avrà la possibilità di passare una serata in un posto

speciale, tranquillo e carino.

7- Chi si occupa dell'office, del lavaggio bicchieri? C'è una persona che si occupa di questo? Oppure di questo reparto si occupa il lavapiatti? E ancora su questo argomento: chi fa le pulizie all'ingrosso nella sala ristorante? Perché tu vorrai sicuramente che il tuo locale sia lindo e pulito, non è vero? Su questo argomento ci sono diverse teorie, ma io nei miei anni di esperienza, ho potuto constatare, che questo lavoro è meglio farglielo fare al lavapiatti o alla donna delle pulizie; meglio prendere mezzo cameriere in meno, ma che questi si concentrino sul lavoro della sala ristorante e non sulle pulizie, e vi assicuro che ne hanno tanto ugualmente da fare.

8- Quale sarà l'abbigliamento del mio personale, sia di cucina che di sala? E' importante per me l'abbigliamento oppure è una cosa alla quale non ci faccio caso? E io titolare, come mi vesto? Questo è uno degli aspetti veramente importanti; per la gente che entra al ristorante, il primo approccio sapete qual'è? La persona che la accoglie! - e questa guarderà la persona che gli sta davanti e pensate un po' cosa può pensare se gli compare davanti una persona composta, abbigliata bene e con una bella divisa, che la accoglie con un bel sorriso? Ma guarda in che locale carino sono capitato! Al contrario se mi compare davanti una persona con una maglietta del mercato da 5 Euro tutta sgualcita e sbiadita, un paio di calzoni con la zampa che pulisce il pavimento, come si usa ora alla moda e la schiena mezza fuori, quale sarebbe la vostra impressione? Non credo che ci vogliano commenti a riguardo.

9- Se il posto è grande che fa più di 150 coperti, vorrò programarmi anche dei banchetti o soltanto il lavoro alla carte?

Questo è un' argomento che tratterò in futuro, ma già da ora vorrei dirti che la programmazione dei banchetti se fatta bene e professionale, concorrenziale, con tanto di menù già prestampati che facilitano il lavoro davanti alla decisione del cliente, può essere un grande lavoro.

10- Qual'è lo scontrino medio di spesa che ti prefiggi per ogni cliente? E questo è importante per sapere, quanto tu potrai incassare, così ché potrai lavorare in futuro per migliorare la tua offerta, il tuo servizio sul mercato. Questo calcolo ti permette anche di sapere così quanto potrai programmare di incassare, fare delle previsioni, e fare dei calcoli sulle tue spese fisse, in modo da avere un quadro generale quali possono essere le tue entrate, le tue uscite e alla fine i tuoi utili.

Questi sono i 10 punti focali, le 10 domande d'oro che ti devi porre non dico tutti i giorni, ma saltuariamente, e saranno quelle che determineranno o meno la tua buona riuscita della tua attività.

E dopo?

Lo so che non ti ho parlato di altre cose che al tempo stesso ritengo molto importanti, perché sono argomenti veramente profondi dei quali ho bisogno di più spazio, e non mi è consentito

di parlarne nella brevità di un report ; sono argomenti che determineranno il passaggio successivo: il tuo grado di professionalità!

1- Una di queste cose che fa la differenza, è la "fidelizzazione del cliente", che io ritengo talmente importante da trattare un capitolo speciale su questo. Ora che hai imparato come fare i clienti, è importante come sapere per trattenerli e far sì che tornino da te come un punto di riferimento. Come fare? Questo sarà uno degli argomenti "clou" del prossimo Ebook!!

2- Un altro argomento che non ho trattato ora è **la parte della consulenza fiscale** e tutte quelle cose burocratiche, che però è bene averne una infarinatura, anche se la maggior parte di voi ha il contabile, quando non sono più di uno.

3- Il terzo grande argomento che andrò a trattare nel mio Ebook prossimo, sarà: **la gestione del personale**, e la ricerca e selezione del personale, che per me è uno dei punti cardine sul quale la maggior parte dei ristoratori si trova in difficoltà.

4- Un' altro importante argomento sarà il **sistema delle vendite** nella ristorazione e il trovare personale specializzato che sia capace di aumentare le vendite...

5- Vedremo da vicino **la ristorazione della banchettistica**, con tante sfaccettature...

Conclusione

Ora ti voglio far ragionare su una cosa veramente importante. Che fa

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

parte della filosofia dell'attività di successo, della quale anche de questa, tratterò più specificatamente nel mio prossimo Ebook:

-Ricordati sempre che colui che viene al ristorante per mangiare ed essere servito bene, **spende del denaro**, e a meno che non sia un politico che è abituato a mangiare fuori casa tutti i santi giorni, il personaggio comune, che ti viene a trovare saltuariamente, considera questo come **un suo lusso personale, e vuole, anzi ci tiene tantissimo di essere servito bene**. Ora caro amico se tu capisci questa sottigliezza, questo punto essenziale, ecco che ti si apriranno davanti a te delle ottime prospettive per la tua carriera, e lo sai perché?

Perché quando capirai questo importante punto, allora lavorerai su te stesso e su come migliorare il tuo locale per offrire sempre di più un migliore servizio, efficiente e di qualità che ti possa differenziare dagli altri locali della zona e che tantissime persone possano dire che hanno mangiato nel locale più rinomato della zona, "che è il tuo".

Ricordati che la ristorazione sta evolvendo, il mercato stesso sta evolvendo ed ora più che mai è richiesta la specializzazione, soprattutto in questo campo. Una volta, bastava poco, il sapere come fare non era un problema, poiché il mercato era forse meno esigente che ai nostri giorni. Ora le persone viaggiano sempre di più, da uno stato all'altro, e gli spostamenti di lavoro e di vacanze sono diventati molto più frequenti in questi ultimi 30 anni. Ecco perché in questo settore sarà richiesta sempre più competenza e specializzazione.

Potenti Strategie di marketing della Ristorazione.

Spero che questo report, di poche pagine, ma che contiene un sacco di informazioni, ti sia piaciuto e possa in qualche maniera averti aiutato, fanne tesoro. Ora che l'hai appena finito di leggere tutto d'un fiato, ti consiglio di cominciare da capo e rileggerlo con calma, poiché le informazioni contenute, non le assorbirai subito ti ci vorrà un po di tempo.

Ti auguro tanto successo nella tua attività della ristorazione; resta comunque sempre sintonizzato sul mio sito perché in un futuro molto presto, ci sarà la continuazione di questo, e l'approfondimento di questo e di tutti gli argomenti che qui non sono stati citati, che faranno sicuramente la differenza sulla tua professionalità. La conoscenza di questi ultimi, Ti permetterà in futuro di sviluppare un business incredibile che nessuno potrà battersi e potrai dire: ma perché non ho imparato prima queste cose???? Ma certo!!! perché nessuno me le ha mai spiegate!

Un caro Saluto,

Ti auguro un Buon Business,

Claudia De Mori