

APRIRE UN LOCALE: GLI ASPETTI DA CONSIDERARE

Giacomo Pini, ceo di GP Studios*



Il 2020 è stato per la ristorazione l'anno dell'intermittenza, con aperture e chiusure improvvise e mal gestite, che hanno colpito duramente un settore già sofferente a causa delle numerose restrizioni imposte.

La situazione per quest'anno è ancora incerta ed è difficile dare risposte definitive rispetto a trend futuri. Tuttavia, contro ogni pronostico e alla faccia del timore pessimistico, l'alba del 2021 è già stata illuminata da tante nuove aperture.

E non solo da parte dei big come McDonald's, che ha dichiarato di recente di voler espandere la propria rete di franchising nel Belpaese, ma anche da piccoli locali che hanno aperto con la tenacia di voler rispondere alla crisi economica attuale attraverso concept in grado di sposare quanto più possibile le nuove abitudini di consumo e le mutate esigenze della popolazione.

Aprire o non aprire, dunque? Questo il dilemma di tanti imprenditori che vorrebbero affacciarsi al mondo del fuori casa e avviare un proprio locale ma che temono di essere travolti, ancor prima di partire, dall'incertezza del futuro. Nonostante possa sembrare una pazzia, aprire un'attività di questi tempi può trasformarsi in una reale opportunità di business: basta considerare prima di ogni altra cosa questi 5 aspetti.

1. Business plan e previsione economico-finanziaria: fare i conti con il futuro fin da subito

Per capire se sia il caso o meno di aprire un nuovo locale bisogna innanzitutto partire da uno studio di fattibilità e da un'analisi numerica, che descriva a livello strategico e proietti a livello quantitativo i potenziali scenari di performance per i primi anni di esercizio.

Buona capacità analitica e un approccio critico saranno i punti fondamentali per creare una base solida per l'azienda, fatta di numeri e strategia nell'allocazione delle risorse e nella pianificazione delle attività.

2. Offerta:

abbracciare le nuove modalità di consumo

Se vuoi aprire un locale che possa avere successo nel tempo e soprattutto riuscire a sopravvivere nei primi duri mesi in cui la situazione è ancora incerta, occorre senza dubbio creare una forte identità, fatta anche di un'offerta culinaria al passo con i tempi.

Prodotti di qualità, esperienze che dilatano i tradizionali tempi di consumo dei pasti, servizi aggiuntivi come il take away e il food delivery, che hanno subito un'accelerazione fortissima nell'ultimo anno.

3. Dark kitchen o location effetto wow:

di che esperienza sei?

A proposito di offerta, occorre ricordare che anche l'ambientazione ha la sua importanza e deve essere organizzata in maniera funzionale rispetto all'esperienza che si vuole far vivere al cliente.

Le recentissime aperture si dividono per lo più in due estremi: da un lato le dark kitchen, ovvero format in cui il fulcro è la cucina e il servizio si sposta dal tavolo alla casa del cliente attraverso consegne a domicilio e take away.

Dall'altra locali in cui gli spazi vengono ripensati, e l'effetto wow ricercato grazie alla scelta di complementi

d'arredo da copertina e design all'avanguardia, tecnologia e viste mozzafiato. A prescindere dalla strada scelta, l'importante è riuscire a soddisfare il cliente e lasciargli un bel ricordo attraverso un'esperienza emozionante e coinvolgente.

4. Formazione ed esperienza

per un servizio al top

Qualunque sia il tipo di locale che si desidera aprire, bisogna tenere bene a mente il fatto che il personale è l'elemento che è capace di fare la vera differenza.

E se questo è vero sempre lo è ancora di più per il business della ristorazione, in cui il contatto con il cliente è uno dei fattori determinanti per la buona riuscita del servizio.

Personale formato e motivato sarà sempre più efficace, ed efficiente, rispetto a personale poco competente e ad alto turnover.

5. Tecnologia per rendere il lavoro funzionale

e per promuovere l'attività

L'era in cui si poteva fare a meno della tecnologia è più che passata. Per essere connessi con il mondo che ci circonda non possiamo più evitare di investire in innovazione e tecnologia. Due elementi che possono aiutare da un lato a rendere la propria operatività più performante in termini di funzionalità e standardizzazione, dall'altro lato permettono di creare una relazione personalizzata con ciascuno dei propri clienti attuali e potenziali, fornire un servizio adeguato anche a distanza, essere sempre a disposizione.

SPIRITO IMPRENDITORIALE E GESTIONE AZIENDALE

I 5 elementi che abbiamo visto costituiscono la base per la buona riuscita di una qualsiasi attività e sono fattori imprescindibili che ne determinano il successo, specie in un momento storico complesso come quello attuale.

Ma se proprio volessimo considerare un elemento extra, che in realtà non può mai mancare, la nostra attenzione cadrebbe su quella caratteristica intrinseca capace di spostare l'ago della bilancia: lo spirito imprenditoriale.

Sì, perché al giorno d'oggi la professione del ristoratore fa sempre più rima con quella dell'imprenditore: un ristorante gourmet, un'osteria, una rosticceria d'asporto, un cocktail bar, una roastery devono essere gestiti come una vera e propria azienda, allocando le risorse in maniera efficace, cercando di ottimizzare i costi e massimizzare i profitti attraverso un attento controllo di gestione, pianificando attività, rischi e azioni correttive.

Il ristoratore che vince anche nel 2021 è un imprenditore che sfrutta il cambiamento e lo trasforma in opportunità, cercando di crescere e migliorarsi costantemente, ponendosi domande e affrontando ogni situazione con il giusto mindset.

*società di consulenza e formazione per il turismo e la ristorazione dal 2001. Tel. 0543 84099 - www.gpstudios.it - email: info@gpstudios.it