



**CONSIGLI PER  
AFFRONTARE IL  
PRESENTE SCENARIO  
ECONOMICO**



- Questo intervento e le slide le puoi trovare nel sito:  
[www.gioacchinarredamenti.com](http://www.gioacchinarredamenti.com)



© 2008 Walter C. Arnold stonechisel.com

**IL MONDO E' CAMBIATO.  
DOBBIAMO CAMBIARE  
ANCHE NOI.**

- **RISULTATI**



- **AZIONI**



- **IDEE**

- **(PARADIGMI CHE NON FUNZIONANO PIU')**

# Cambio di paradigma



■ STANNO ARRIVANDO  
I GRANDI COLOSSI



■ LE ESIGENZE DEI  
CONSUMATORI SI STANNO  
MODIFICANDO

**POSSO FARLA  
FRANCA ANCHE  
SE...**

**危机**

**TUTTE LE GRANDI  
FORTUNE DEL  
PASSATO SONO  
STATE CREATE IN  
MOMENTI COME  
QUESTO**



**5 CONSIGLI PER IL  
GESTORE DI  
UN'ATTIVITA' DI  
RISTORAZIONE**

# 1) OCCUPATI DELLE CAUSE INTERNE

# Guarda davvero cosa non sta funzionando nel tuo ristorante

- l'80% dei cliente insoddisfatti non si lamentano
- Ma sono quelli che non tornano più

# LE CAUSE INTERNE

- Guarda il tuo ristorante con gli occhi del cliente, mettiti nei suoi panni
- Ti sei abituato a vederlo tutti i giorni, forse alcune cose hai smesso di osservarle

# **2) IL LAVORO DURO E' CAMBIATO**

# COMFORT ZONE



**Effective Company**

di Roberto Gorini

**comfort**

=

**consumo**

**scomfort**

=

**creazione**



**CREARE VALORE**

**=**

**PAURA ED  
ECCITAZIONE  
(ADRENALINA)**

# AREA DI CONFORT

- Fere le cose come si sono sempre fatte
- Accettare situazioni non in linea con il proprio obbiettivo
- Accettare personale non appassionato

**3) ABBRACCIA IL  
MARKETING!**

# O ti distingui o ti estingui

- ristoranti simili, con prezzi simili, menù simili
- Che cosa fa la differenza oggi?
- Rimani in comunicazione costante con i tuoi clienti

**A) CHIEDILO AL  
MERCATO**

# Fai un sondaggio

- Scopri e soddisfa le necessità latenti
- Scopri la chiave d'accesso

**QUELLO CHE VENDI E'  
LO SCAMBIO, CIO' CHE  
FA DECIDERE SONO LE  
EMOZIONI**

Alessandro Carrafiello, Smile Factory

**4) ADOTTA UNA  
POLITICA DI  
GESTIONE  
RISORSE UMANE**

**DA COSA DIPENDE  
IL VALORE DI  
UN'IDEA DI  
BUSINESS?**

# **ECONOMIA DELLE EMOZIONI**

Avere dei  
collaboratori  
appassionati

**IL NUOVO  
SCENARIO  
ECONOMICO**

# DOVE SONO FINITI I SOLDI?

CRISI  
DEL MERCATO

**I SOLDI VANNO DOVE LE  
PERSONE CREANO  
EMOZIONI**

**L'Economia delle Emozioni**  
**(trasformiamo le**  
**vite dei nostri clienti dando**  
**qualcosa che non era dovuto)**



# Passione

(il desiderio, l'insistenza e la  
volontà di fare un regalo)

# DA CAMERIERI A VENDITORI

- Prendere una comanda al volo e di fretta, non è vendere, inoltre è trascurare il cliente
- Il riordino del cliente ? Se vuole qualcosa me lo dirà
- Proporre con enfasi, o fare la lista delle vivande



# **5) CONTROLLO DI GESTIONE**

# La gestione finanziaria

- Conosci la tua vera marginalità ?
- Conosci il tuo BEP e quello dei tuoi camerieri ?
- Conosci davvero l'importo del pasto medio ?
- Conosci le tue reali potenzialità ?
- Conosci gli sprechi e gli ammanchi ?

**“PUOI OTTENERE  
SOLO CIO' CHE  
MISURI”**

# Perchè usare palmari?



# I vantaggi per il ristoratore

- Più vendite e maggiori profitti
- Gestione più efficace del personale
- Minori perdite
- Più tempo a disposizione nei centri di produzione ( dai 5 a 7 min.)
- Storni ridotti del 90%

"SCOPRIAMO I VANTAGGI  
DELL'UTILIZZO"  
SEMPLICE VELOCE  
EFFICACE