

Studio



ROMOLO CACCIATORI

Enogastronomo

Cons. Organizzazione e marketing

Corsi che il Consulente è in grado di elaborare e gestire

Analisi del Ristorante per la ricerca della sua collocazione nel Mercato-

è ormai stabilito che secondo parametri consolidati la vita media di un Ristorante è pari a otto anni. Ogni Ristorante, secondo una indagine dell'APPE, può accusare, dopo questo periodo, dei problemi, se non intervengono delle variazioni sulla offerta enogastronomia e sulla struttura del Locale-

E' appurato che l'immobilismo e la ripetitività dell'offerta non paga ed il gradimento della Clientela tende a scemare se non si è raggiunta la posizione(posizionamento) di leader nel Segmento(Segmentazione).

Questo non significa che il Ristorante chiude ma sicuramente il Ristorante inizia a denunciare evidenti negatività ed inizia una sua parabola discendente-

Con questo Corso Verranno valutate molte sfaccettature del locale: alcune evidentemente basilari altre apparentemente di poco conto, ma tutte egualmente importanti; fra cui il grado di accoglimento del Locale verso la Clientela, il comportamento del Personale sia Direttivo che operativo verso la Clientela-

Verranno valutate tutte le fasi anche minute che sono alla base di un Rapporto Ristorante Cliente- Fra l'altro verranno anche valutati ed analizzati i principi della Segmentazione e del Posizionamento-

Si aiuterà a fare comprendere al Ristoratore a quale tipologia di Clientela egli si sta dirigendo anche in modo inconscio, i principi della Qualità sia la percepita che della erogata (non sempre la qualità intesa dal Ristoratore è uguale a quella che il Cliente si aspetta)- La gestione della Clientela etc.. Questa Analisi che verrà fatta in diretto rapporto con il Ristorante e si pone l'obiettivo di aiutare il Ristoratore a capire la fase in cui egli si trova e poi aiutarlo ad inserire degli accorgimenti per inserirsi senza sforzo in una tipologia di offerta più consona al momento, alla sua Capacità ed alla struttura del Locale-

Con il massimo rispetto della professionalità e per gli investimenti. Verranno poi proposte delle variazioni, delle correzioni riguardanti la logistica, il comportamento del Personale, il Menù, e la Cantina....

Alla fine si trasmetteranno l'applicazione di parametri piuttosto semplici per calcolare velocemente il Food-Cost- (il calcolo non è preciso ma serve a dare una idea immediata sul costo del Piatto- Questo Corso potrebbe articolarsi in tre incontri di circa 2 ore cadauno. Oppure due da tre ore- Poi a parte la proposta di variazioni e correzioni da proporre al Ristorante-