



Aprire un ristorante col piede giusto

Affitto, posizione, metratura del locale e individuazione della clientela, sono solo alcuni dei fattori che determinano il successo di un ristorante

Fare il ristorante non è un'impresa adatta a tutti. Serve competenza, passione per questo mondo e soprattutto, una buona dose di imprenditorialità. Oggi non è più il momento di gettarsi nella mischia solo perché abbiamo avuto l'intuizione del locale perfetto. I rischi sono tanti e non solo per chi parte da zero e decide di avventurarsi nel mondo della ristorazione. Anche

chi possiede già un locale e sta pensando di aprirne uno nuovo deve fare molta attenzione prima di procedere. Andrea Meoni, che nella sua vita di locali ne ha aperti parecchi e attualmente ne possiede una decina, non ha mai sbagliato un colpo ed è per questo che siamo andati a fare una chiacchierata con lui per chiedergli in che modo bisogna partire per muoverci con il piede

giusto. «Quando si vuole aprire un ristorante ci si muove sempre su due livelli di progettazione», spiega Meoni. «Uno è quello emozionale, legato cioè al nostro intuito, all'idea che ci viene e che pensiamo possa essere quella vincente, e un secondo livello è quello matematico, quello dei conti che dobbiamo mettere nero su bianco per capire se vale o meno la pena di investire».

L'errore più comune

Tutto questo sembra estremamente ragionevole, eppure ce ne sono tanti di locali che aprono e poi nel giro di pochi mesi sono costretti a chiudere. Come è

ZONE DI PASSAGGIO

Un ristorante che si trova in una via di passaggio avrà un affitto più alto ma in proporzione ci farà guadagnare di più.



possibile? «Il punto di partenza è fondamentale», sostiene Meoni «L'errore più comune è quello di realizzare un locale come piace a me. Invece, per iniziare nel modo giusto il ristoratore deve progettare un locale che piaccia al cliente. Se teniamo questo concetto ben chiaro, vedremo le cose dalla corretta angolazione». In effetti, si tratta di una svista non da poco che commette il più delle volte chi non ha dimestichezza con la materia.

Partire dal cliente

Se il punto di partenza è il cliente, dobbiamo anche pensare a lui in termini di coperti e di specialità da offrire. Ma come decidiamo su chi puntare e soprattutto, dove cercare la sede giusta per il nuovo locale? «Il discorso è complesso», continua Meoni, «ma possiamo riassumerlo dicendo che se il mio locale propone una cucina particolare, posso

anche permettermi di posizionarlo in una strada secondaria perché la gente verrà da me facendo una scelta ben precisa. Facciamo un esempio. Se decido di aprire una pizzeria a Napoli, scelta sicuramente rispettabile perché so per certo che lì la cosa funziona e che se farò una buona pizza avrò anche io dei clienti, per me sarà fondamentale cercare una sede che sia ben visibile, in una zona di forte passaggio, dove potrò contare su un flusso continuo di gente. Discorso diverso, se a Napoli decido invece di aprire una risotteria. Molto probabilmente di locali del genere ce ne sono pochi o, magari, sono addirittura l'unico. Quindi ci sarà sempre gente che verrà a trovarmi per assaggiare un

buon risotto, anche se il mio locale si trova in una strada secondaria. Ovviamente dovrò comunicare a tutti la mia esistenza con volantini, pubblicità e altro. Altrimenti nessuno saprà che ci sono».

Il problema dell'affitto

Una volta decisa la zona e la tipologia di cucina entrano però in gioco altri due fattori importanti: le dimensioni del locale e il costo dell'affitto. In che modo le due cose sono proporzionali? «Faccio un esempio partendo da una situazione che conosco benissimo. L'affitto di un locale su una strada centrale e con una visibilità eccellente mi costa 80mila euro all'anno e mi fa incassare un milione di euro. Il costo di un altro locale che si trova in una strada meno trafficata costa la metà ma incassa anche la metà. Bene, a questo punto

io ho risparmiato 40mila euro di affitto, è vero, ma a conti fatti ne ho incassato anche 500mila in meno.

Sono ancora convinto di aver fatto un buon affare?». Continua Meoni: «Il costo dell'affitto va sempre proporzionato alla nostra previsione di incasso. Ovviamente questi sono ragionamenti che vanno sempre affrontati prima di partire con un nuovo progetto e per chi fa questo lavoro da una vita rappresentano solo l'Abc».

A proposito di metratura

Quello che dice Andrea Meoni è vero, però noi sappiamo anche che ci sono tanti ristoranti che aprono e in breve sono costretti a chiudere. Forse qualcosa nella programmazione non ha funzionato. «Io ho notato che spesso chi apre il suo primo ristorante ha paura dei grandi numeri», dice ▶

La sala di un ristorante non dovrebbe mai occupare più del 50% della superficie complessiva



La moltiplicazione dei sughi la divisione dei tempi.

sugosi

SUGHI SURGELATI IN PELLET

Smeraldini Menzini Tonna

+ sughi

Da 10 sughi subito pronti a 1000 sughi.

Li puoi creare tu, utilizzando Sugosi anche come salsa base.

- tempo

5 minuti massimo per rinvenirli in padella.

Già a metà dell'opera per la preparazione di sughi più elaborati.



Numero Verde
SERVIZIO CLIENTI
800-733525

Dal lunedì al venerdì
dalle 8,30 alle 19,00 e
dalle 14,00 alle 19,00

Sugosi. Una buona base, sempre pronta, su cui contare!



Lavezzola (RA) - Emilia Romagna - Italy - surgital@surgital.it - www.surgital.com

