

**KAM**group

IL 1° STUDIO DI COMUNICAZIONE D'ITALIA

Aumenta i  
**GUADAGNI** del  
tuo ristorante

ClassOneEditore

Se hai un locale, un ristorante o un'azienda nel mondo della ristorazione e vuoi aumentare i guadagni con successo, ti conviene leggere questo e-book con attenzione!

**Copyright © CLASS ONE EDITORE s.r.l.**

Corso Lodi no. 47 Milano (Italy)

[servizi@classoneditore.it](mailto:servizi@classoneditore.it)

[www.classoneditore.it](http://www.classoneditore.it)

Tutti i diritti riservati a norma di legge

E a norma delle convenzioni internazionali.

Qualsiasi riproduzione, parziale o totale, anche a uso interno o a scopo didattico, priva dell'autorizzazione scritta da parte di CLASS ONE EDITORE s.r.l. sarà perseguita ai sensi di legge.

Isbn: 978-88-945269-2-9

**Prima Edizione: Maggio 2020**

# Aumenta i GUADAGNI del tuo ristorante

## **Prefazione**

E' arrivato il momento di guardare in faccia la realtà:  
Il mondo della ristorazione è cambiato e non sarà più come prima!

A deciso di parlarne noi della nuova realtà, con questo libro.

Siamo Kam Group il 1° Studio di Comunicazione d'Italia.  
Con i nostri servizi, corsi, articoli e libri abbiamo un unico scopo: "tenere al passo con i tempi i ristoranti e i locali dei nostri clienti. Creare le strategie per mantenere al massimo livello possibile l'impresa di chi sceglie di collaborare con noi".

Vediamo come.

Uno scritto piacevole per imprenditori e non, **tempo di lettura 45"**.

# Aumenta i GUADAGNI del tuo ristorante

## **Sommario:**

- 1. Propensione al rischio una carta vincente.**
2. I clienti hanno già scelto da casa se venire al tuo ristorante.
- 3. Ottenere risultati costanti e misurabili.**
4. Investimenti profittevoli e investimenti non profittevoli.
- 5. Il pericoloso fascino degli sconti ai clienti del 50%.**
6. Risparmiare o Investire.
- 7. Visione come un puzzle.**

# 1. Propensione al rischio una carta vincente.

*"Nella vita ci sono rischi che non possiamo permetterci di correre e ci sono rischi che non possiamo permetterci di non correre."...*

...è più una provocazione che un suggerimento.

In questi anni abbiamo assistito e continuiamo ad assistere ad un radicale cambiamento nel settore della ristorazione, basta solo pensare a: la nascita del food-delivery, la direzione della mono specializzazione, il dilagare dello street-food e l'introduzione tecnologica del regeneration-food.

Chi possiede un ristorante, un locale o un cocktail bar lo sa bene.

Seppur non condiviso da molti imprenditori, questo sostanziale cambiamento è in corso e proseguirà negli anni a venire.

Ma cos'altro è successo?

E' nata una nuova disciplina comunicativa il "food-marketing", (Laurea Magistrale in Food Marketing e Strategie Commerciali - Unicatt Piacenza), la concorrenza è centuplicata, le norme amministrative e igienico-sanitarie sono sempre più stringenti e onerose, i clienti sono passati da passivi fruitori a giudici estremamente esigenti del settore e come se non bastasse le Istituzioni non agevolano il difficile cambiamento.

Se pensi sia così continua a leggere...

Ora, nella vita come nel business, ci si trova a dover scegliere: Rischiare di crescere o Rischiare di decrescere o peggio di abbassare la saracinesca.

Noi preferiamo parlare di crescita e ci domandiamo:

Come mai molti imprenditori hanno ristoranti con un alto valore della produzione, mentre altri si ritagliano a fine mese uno "stipendio" per se stessi?

E' un caso forse? No, non è un caso, perché il caso non esiste!

Molti imprenditori hanno rischiato. A volte tanto, a volte meno, si sono lanciati in scelte faticose, onerose, in solitudine e contro tutti. Hanno fatto scelte. Nel campo del food-brand, del food-identity, food-storytelling, hanno fatto dell'industria del food un mix di marketing e strategia comunicativa.