I primi nove mesi

Numero Verde
800 821 021

APRIRE O RISTRUTTURARE UN BAR

Contattaci e saremo lieti di darti supporto

I cuccioli degli animali apprendono i comportamenti più importanti sin da molto piccoli, in un periodo breve e in maniera irreversibile: è un fenomeno molto curioso chiamato *imprinting*. Potremmo dire che qualcosa di simile succede anche in un bar appena nato: il primo periodo di attività è il più importante per la sua formazione e lascia un segno indelebile sulla sua personalità.

Ecco cosa dovete aspettarvi dai primi nove mesi di vita del vostro locale.

Qualunque sia la tipologia dell'attività che siete in procinto di aprire, ci sono alcune regole universali da conoscere.

Possiamo innanzitutto stabilire che il **"periodo di osservazione"** per valutare se il bar stia avendo successo deve essere di **almeno nove mesi:** in questo lasso di tempo gli affari dovrebbero assestarsi e voi essere in grado di tirare per la prima volta le fila del business.

Una delle leggi infallibili "dei primi nove mesi" riguarda l'andamento degli affari, che segue spesso una curva tipica. **Aspettatevi degli inizi molto incoraggianti e risultati in crescendo per tutto il primo mese.** Dopo questo momento d'oro, potreste avere l'impressione che la fortuna vi stia abbandonando. Probabilmente vi spaventerete, ma... Niente panico!

illy UNIVERSITÀ del CAFFÈ
www.unicaffe.com

È perfettamente normale che dopo un primo interesse la curiosità dei consumatori occasionali venga meno.
Date al vostro pubblico potenziale il tempo di scoprirvi, apprezzarvi e poi diventarvi fedeli.

Entrando nel dettaglio, quali sono gli aspetti da tenere particolarmente d'occhio muovendo i primi passi come gestore?

L'organizzazione

Decidere l'organizzazione del bar è un compito difficile e importante per il futuro del locale. La qualità del servizio dipenderà molto da come saprete pianificare turni, compiti, percorsi, procedure... In questo momento state dando l'*imprinting* ai vostri collaboratori e non potete permettervi di sbagliare.

- **Per il primo periodo (almeno un mese) vi consigliamo di prevedere turni fissi:** questo vi permetterà di creare una routine, una sorta di "base" sulla quale potrete poi intervenire con variazioni e migliorie.
- Successivamente, vi suggeriamo di **prevedere la rotazione del personale:** è un modo per far sì che i clienti si affezionino prima di tutto al vostro prodotto e che tornino per ritrovare la qualità che conoscono – senza rimanere delusi se, per esempio, una volta non incontrano il barista a cui sono abituati.

La comunicazione

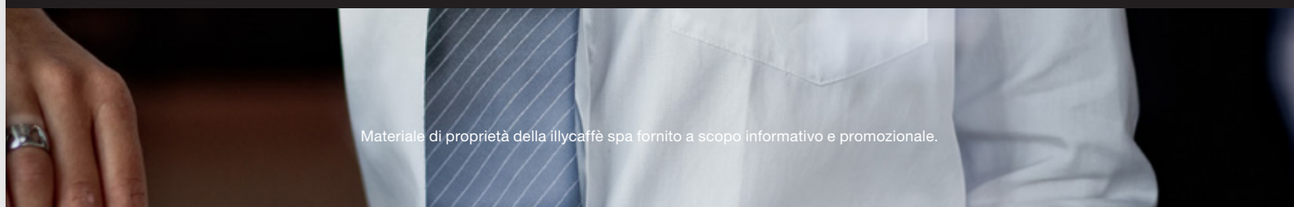
Il rischio maggiore che correte all'inizio della vostra nuova attività è quello di non essere capiti!
Per venire compresi dai nuovi clienti dovrete sapervi spiegare bene: **in tutto quello che fate, siate sempre coerenti con l'identità del vostro bar.** Evitate di proporre in continuazione nuove offerte o attività, finireste per confondere i consumatori e mettere a disagio il personale. Se i risultati non arrivano subito, non fatevi prendere dall'ansia e non pensate di rincorrerli inventandovi novità a tutto spiano; siate fedeli alla vostra idea originaria e datevi un po' di tempo.

UNIVERSITÀ *del* CAFFÈ
www.unicaffe.com

Una buona autovalutazione, periodica e seria, vi consentirà di verificare giorno per giorno come cresce il vostro bar.

I parametri più importanti per farlo correttamente sono:
- i ricavi giornalieri;
- il numero degli scontrini;
- il numero dei clienti che entrano ogni giorno;
- la spesa media per scontrino e per cliente;
- l'organizzazione del lavoro;
- l'efficienza dei turni;
- la differenziazione dalla concorrenza.

E infine, ecco le parole chiave per affrontare questo difficile ma entusiasmante periodo. Qualsiasi cosa succeda, per almeno nove mesi ricordatevi sempre che quello che vi serve sono tre semplici cose:
il tempo, la pazienza e la costanza.



Materiale di proprietà della illycaffè spa fornito a scopo informativo e promozionale.