

Editoria Pubblicato "Fuori dal piatto - Come gestire al meglio un esercizio e portarlo al successo"

Paolo Guidi presenta l'abc del buon ristoratore

TARQUINIA - "Il cibo è importante, molto importante ma non è la sola cosa che conta". In questa frase è racchiusa la filosofia del libro "Fuori dal piatto", una guida su "come gestire al meglio un esercizio della ristorazione e portarlo al successo", (Editore Franco Angeli, 16 euro). Il libro è scritto da Paolo Guidi, di Bolsena ma residente a Viterbo, docente di economia e gestione delle imprese turistiche, di marketing e di marketing internazionale presso l'Università della Tuscia. Guidi è tra i principali esperti italiani di qualità nel settore ricettivo e ristorativo, e ha riversato in questa pubblicazione l'esperienza acquisita visitando per lavoro alberghi, hotel e ristoranti di tutta Italia. L'autore spiega chiaramente come il prodotto finale di un ristorante sia un prodotto straordinariamente complesso. Egli tratta argomenti che nella ristorazione non sono abba-

stanza sviluppati, perché ritenuti di scarsa importanza. Ma è "fuori dal piatto" che nasce e si sviluppa il successo di un ristorante. Certamente "il cibo" ha la sua importanza ma "dobbiamo smetterla di considerarlo l'artefice unico di tutte le fortune". Chi tra noi non si è trovato a mangiare una gustosa pietanza ma a notare errori ed orrori di parecchi ristoranti, come insegne mal funzionanti, esterni poco curati, assenza di accoglienza, bagni trascurati, personale scortese o demotivato, menù vecchi o sporchi? E notando questi e altri difetti, siamo poi tornati in quel ristorante nonostante la buona cucina? Paolo Guidi analizza tutti i passaggi che fa un cliente: dalla decisione di uscire per recarsi in un ristorante, fino alla fine del pasto. E per ogni momento, Guidi ha il consiglio giusto. Anche le eventuali lamentele, se ben gestite e capite, diventano per il risto-



L'autore Guidi insegna Economia e gestione delle imprese turistiche, di marketing e di marketing internazionale presso l'Università della Tuscia

tore uno strumento di crescita e di miglioramento. L'autore non manca di analizzare il buffet, un modo diverso di consumare dei pasti. Inoltre, Guidi fornisce nozioni per gestire al meglio la "vendita suggestiva": dare al cliente consigli che aumenteranno la soddisfazione dello stesso, usare parole appropriate per descrivere i piatti, conoscere a fondo le pietanze offerte. L'importanza del menù è sottolineata più volte, in quanto esso non è solo l'elenco dei piatti ma deve invogliare, stuzzicare, stimolare ed emozionare il cliente. "Il menù non è solo quello che c'è scritto -sentenzia Guidi- ma anche tutto quello a cui fa pensare!" Il libro, agile e veloce, è completato da un elenco, un ABC del marketing della ristorazione, che sarà molto utile ai ristoratori per capire errori, trovare soluzioni e valorizzare la propria attività.

Silvano Olmi