

**Testata:** Foodmakers.it

**Data:** 28 September 2020

**Url:** <https://www.foodmakers.it/emanuele-gnemmi-10-tips-per-migliorare-unattivita-di-ristorazione/>



## EMANUELE GNEMMI – 10 TIPS PER MIGLIORARE UN’ATTIVITÀ DI RISTORAZIONE

Inserito da Luigi Cristiani



**Emanuele Gnemmi**, laureato in Economia del Turismo presso l’Università degli Studi di Perugia e Master in Business Administration presso il MIP – Politecnico di Milano – ha una lunga esperienza nel campo della ristorazione e dell’hotellerie. È stato Direttore del Corso di Manager della Ristorazione di Alma (La Scuola Internazionale di Cucina Italiana). Oggi, è Amministratore di “Restaurant Management Consulting”, Società di consulenza nel settore della Ristorazione.

# Ogilvy

**Ciao Emanuele, da anni ti occupi di consulenza con la tua Emanuele Gnemmi Consulting, quali sono i campi di vostra pertinenza?**

Durante i miei anni di consulenza ho avuto modo di specializzarmi in due campi di azione: l'avvio delle nuove aziende, che seguo dall'idea iniziale fino a

dopo la partenza effettiva, e il rilancio dell'attività nei momenti di difficoltà. A queste due principali macro-aree, si unisce anche la formazione, da sempre parte di ogni intervento e che ricopre un ruolo determinante per il successo della consulenza.

**Parliamo del Metodo Gnemmi, un decalogo di suggerimenti strategici e pratici messi a punto da te, in cosa consistono?**

Si tratta di dieci tips utili per applicare un metodo gestionale e organizzativo e pensati con l'obiettivo di supportare i ristoratori in una migliore gestione delle attività di ristorazione durante questo specifico momento storico. La mia società, la EG Consulting, applica questo metodo alle attività di consulenza dei propri clienti, si tratta di un "sistema" che permette di essere molto concreti nella risoluzione delle problematiche e proattivi nelle situazioni di sviluppo dei nostri clienti.



**Hai scritto diversi libri in merito, come il "Manuale del Manager della Ristorazione", ci racconti qualcosa in più?**

Sono molto soddisfatto di questo Manuale che sta impressionando in maniera positiva anche il pubblico, siamo già alla seconda edizione. Per poter parlare di questo testo, ho raccolto tutta la mia esperienza con il fine di realizzare un manuale operativo di facile comprensione che, allo stesso tempo, fosse in grado di realizzare contenuti rigorosi, non banali ma soprattutto utili. Ho pensato a un testo che non può

mancare nella libreria di chi si occupa di ristorazione, una raccolta dei principali strumenti per la pianificazione e il controllo di gestione, le politiche di pricing, la gestione delle risorse umane, il service recovery e altro.

**Hai avuto anche diverse esperienze come direttore la scuola de La Cucina Italiana e direttore del Corso Manager della ristorazione presso l'Alma, che esperienze sono state?**

# Ogilvy

L'aspetto formativo ha sempre ricoperto un ruolo determinante nella mia vita lavorativa. Le esperienze fatte, in queste due grandi aziende, mi hanno insegnato che ogni percorso educativo deve sempre partire dalle esigenze di mercato e insieme al mercato disegnare il percorso formativo più corretto per gli studenti. Il valore di chi guida la scuola sta nel capire come modulare correttamente il percorso per garantire il successo formativo e poi lavorativo dello studente. Il Corso di Manager della Ristorazione di Alma è partito da una mia specifica esigenza, per questo ho disegnato insieme ai professionisti del settore il corso che avrei voluto fare, ma che in Italia non c'era. Le competenze di Alma hanno poi fatto sì che questo corso diventasse con il tempo il riferimento per il mercato. Invece, lavorare per Condé Nast è stato molto interessante perché in breve tempo abbiamo riposizionato completamente La Scuola della Cucina Italiana andando ad analizzare i cambiamenti degli studenti nel tempo così da capire quali fossero i canali più corretti per arrivare a fornire il miglior servizio.

## **Di quali tempistiche bisogna tener conto per una ripresa economica nel settore Food and Beverage?**

Credo che, al di là di quanto succederà in inverno, la ripresa sarà comunque lenta e come dicono la maggior parte degli economisti avrà la forma di una

U, con una lunga fase di stallo. Questo è un ragionamento che non vale per tutte le attività, ma sicuramente riguarda la maggior parte delle aziende presenti nel settore della ristorazione e albergo. A mio avviso, è necessario attendere la primavera del 2022 per vedere una vera ripresa.

## **Dott. Gnemmi quale strategia suggerirebbe a una struttura ristorativa che ha riaperto le porte dopo il momento di fermo?**

Ascoltare. Suggerirei di impostare un serio e continuo programma di ascolto per comprendere quello che la clientela vuole in questo momento storico. Partire da questo ascolto per posizionarsi o ri-posizionarsi correttamente rispetto al prodotto e al mercato di riferimento con una corretta e puntuale strategia di MKT; infine, trovare nuovi processi per quanto riguarda gli approvvigionamenti di materie prime e i metodi di produzione.

## **Qual è il livello imprenditoriale italiano nel mondo della ristorazione?**



# Ogilvy

Oggi più di prima la ristorazione italiana soffre la mancanza di veri imprenditori. Viviamo in un'epoca in cui si pensa che avviare un'attività ristorativa sia semplice e realizzabile anche senza competenze. Il mio lavoro consiste anche in questo, nell'attribuire ad ogni step la sua importanza, nel far diventare imprenditori anche chi non nasce con questo "titolo". E' proprio per questo che spesso dico che il mio lavoro è "cercare di salvare le imprese dai loro proprietari".



**La posizione geografica delle attività ristorative permette di stabilire il successo dell'attività stessa?**

La posizione geografica è uno dei requisiti fondanti per garantire il successo di una attività di ristorazione, non è l'unica. Come specifico sempre ai miei clienti, sparsi su tutto il territorio italiano, il punto di partenza è sempre e comunque il cliente. Conoscerlo e comprenderne le sue caratteristiche e abitudini, è fondamentale per capire se in quell'area ci sono o ci potranno essere flussi di persone utili a sostenere il business.

**Dott. Gnemmi può dare un consiglio a chi vuole intraprendere un'attività di ristorazione proprio in questo momento?**

Pensare laterale per cercare di sviluppare un prodotto o un servizio che soddisfi le nuove esigenze del mercato.