



Franco Luise

Food Cost

Calcolare in cucina

BIBLIOTHECA CULINARIA



Sommario



LA SCELTA DEI FORNITORI	16
IL CICLO DEI PRODOTTI ALIMENTARI	20
LE RICETTE E IL LORO CONTROLLO	38
IL CALCOLO DEL <i>FOOD COST</i>	42
LA DETERMINAZIONE DEL GIUSTO PREZZO	66
IL <i>BREAK EVEN POINT</i> , O PUNTO DI PAREGGIO DEL RISTORANTE	80
PARETO E IL PRINCIPIO DELL'80/20 NELLA RISTORAZIONE	86
IL <i>MENU ENGINEERING</i> E LA SUA ANALISI	90
L'EFFICIENZA NELLA GESTIONE DEL RISTORANTE: IL <i>RevPASH</i>	116
EPILOGO E CONSIDERAZIONI FINALI	126

La strategia nel prezzo

Nello studio strategico dei prezzi da applicare è fondamentale conoscere le caratteristiche del compratore, analizzare concretamente la situazione competitiva e determinare i propri obiettivi. Su questa base sarà possibile definire i prezzi più appropriati ed esplorare le proprie possibilità. In particolare è indispensabile sapere:

- se si cerca di ottenere profitti in tempi lunghi o brevi;
- se si intende generare un flusso di denaro;
- se si intende aumentare l'occupazione nel ristorante (*turnover*);
- se si devono aumentare i profitti nelle vendite;
- se si deve creare una maggiore consapevolezza;
- se ci si vuole riposizionare in una fascia di mercato;
- se si intende mantenere la propria clientela abituale o se si preferisce crearne una nuova.

Bisogna inoltre tenere presente che esistono due famiglie di fattori nella determinazione del prezzo:

MOTIVI D'ORIGINE INTERNA
MOTIVI D'ORIGINE ESTERNA

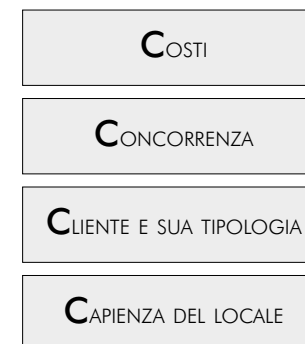
Vediamo assieme alcuni di questi fattori:

- il costo del prodotto o del servizio;
- il mercato;

- il volume d'affari;
- i prezzi praticati dalla concorrenza;
- il vantaggio competitivo della compagnia;
- il business legato alla *location*;
- le fluttuazioni stagionali;
- i fattori psicologici;
- i termini di credito e gli sconti negli acquisti;
- la sensibilità del cliente ai prezzi;
- l'immagine che si intende ottenere.

Per stabilire la propria strategia sarà inoltre necessario valutare l'oscillazione accettabile dei prezzi, fra il tetto massimo (ovvero il prezzo massimo che il mercato può accettare) e quello minimo (calcolato in base ai costi del ristorante).

In sintesi si può affermare che le scelte orientative della politica dei prezzi devono essere calibrate in base alle "4 C" del prezzo:





Il *break even point* o punto di pareggio del ristorante



il *break even point*

Il *food cost* è un valore strettamente correlato alla politica gestionale delle cucine e di tutte le sezioni che vi ruotano attorno. Nei capitoli precedenti abbiamo visto cos'è, come si calcola e com'è possibile tenerlo sotto controllo; non resta che applicare le regole, prendendo in considerazione qualche altro punto nevralgico per l'amministrazione del ristorante.

In particolare vale la pena soffermarsi sul punto di pareggio o *BEP (break even point)*. Rappresenta la sintetica risposta a una domanda che ogni ristoratore quotidianamente si è posto: "Quando inizio veramente a guadagnare e quanto devo vendere per coprire le spese?". Per saperlo sono necessari alcuni semplici dati:

- il numero medio di coperti per mese;
- l'*average check* per cliente, ovvero la spesa media per un pasto nel ristorante;
- l'ammontare dei costi fissi;
- la percentuale dei costi variabili.

Facciamo un esempio: un ipotetico ristorante serve in media 70 coperti al giorno per 6 giorni alla settimana nei mesi di maggior flusso turistico. Nella bassa stagione, per 5 mesi, scende a 30 coperti al giorno. Le ferie durano un mese l'anno. Mediamente i clienti pagano un conto di € 28,00. I costi fissi ammontano a € 11.000 e quelli variabili si attestano sul 32%. Tradotto in cifre: 70 coperti al giorno x 26 giorni utili al mese x € 28,00 di *average check* danno un totale di € 50.960 per i mesi di alta occupazione. 30 coperti al giorno x 26 giorni utili al mese x € 28,00 di *average check* danno un totale di € 21.840 per i mesi di bassa occupazione. Il numero medio di clienti serviti ogni mese è di 1820 (70 x 26) nei mesi di

Un manuale indispensabile
per lo chef che desidera conoscere il costo reale
di ogni suo piatto.



Uno strumento di lavoro essenziale
per una cucina efficiente, in grado di reggere la pressione
di un mercato sempre più competitivo.



Una guida efficace e di facile consultazione
per ottimizzare economicamente
l'organizzazione dei menù

€ 18,00

ISBN 978-88-97932-31-4



9 788897 932314