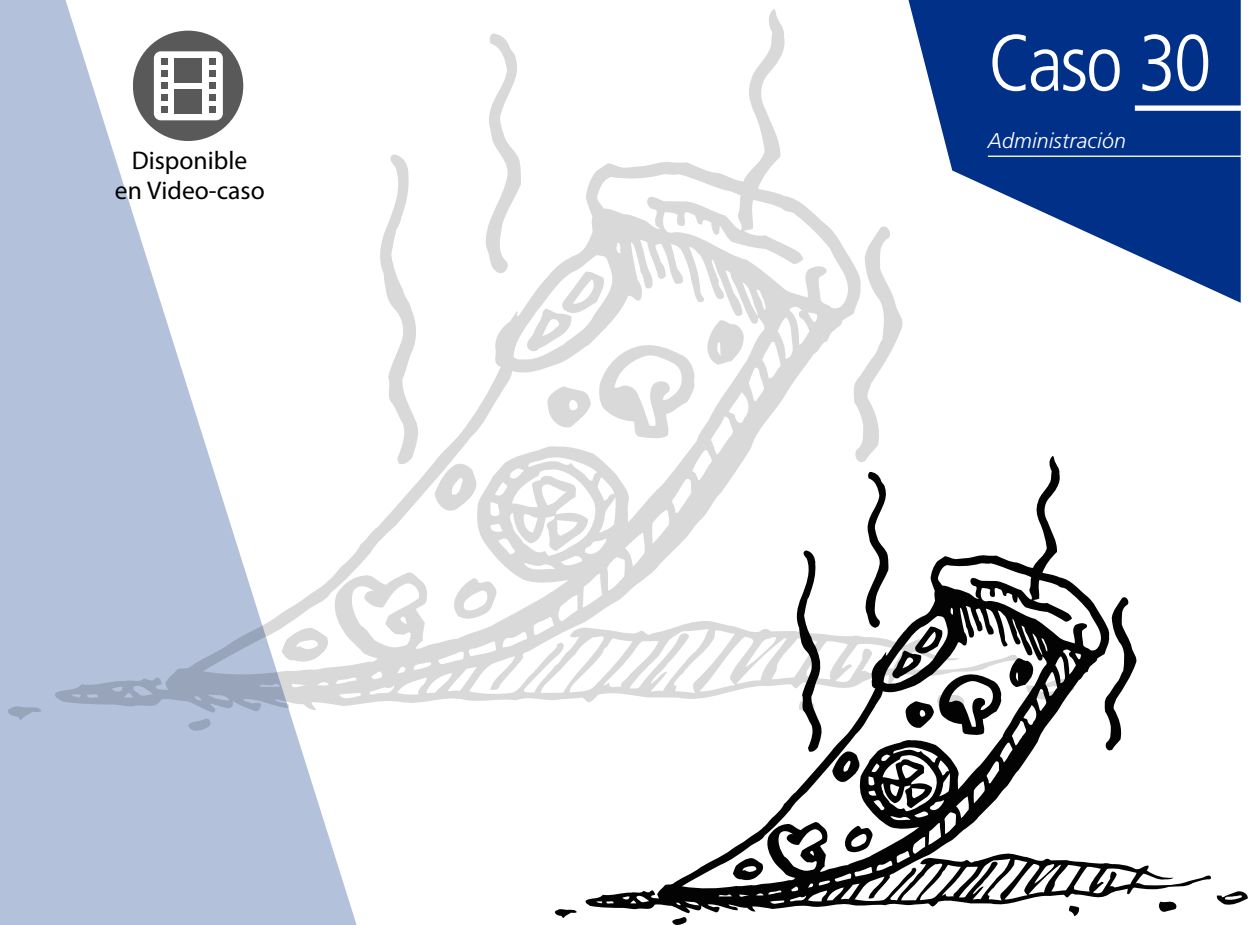




Disponible
en Video-caso

Caso 30

Administración



Pizzería Allegretto

¿Cómo sobrevivir a la competencia en Cerro Alegre?

Es el año 2006 y en el Cerro Alegre de Valparaíso nace un local comercial destinado a vender comida al paso. Hoy, éste se ha transformado en un importante restaurante: Pizzería Allegretto, la que actualmente entrega un servicio completo, donde la clientela puede quedarse a disfrutar no sólo de la comida, sino que también del entorno. En sus inicios la competencia era más bien escasa: sólo existían tres locales similares. Sin embargo, el dueño del negocio, un periodista de origen inglés, notó que el auge turístico-comercial del Cerro Alegre permitiría, con el tiempo, dejar atrás el rubro de la comida al paso para transformarse en un restaurante. No obstante, el problema es que muchos otros también notaron ese auge y hoy existen alrededor de 30 locales similares a la Pizzería Allegretto.

“El dueño de la Pizzería Allegretto no sabe cómo mantener sus costos y, al mismo tiempo, aumentar la clientela. La gran cantidad de restaurantes obligan a pensar en estrategias para no perder los comensales habituales con los que ya cuenta”.

La cima de un cerro que todos quieren alcanzar

El Cerro Alegre de Valparaíso es un lugar con múltiples beneficios para invertir, además de ser un lugar céntrico de Valparaíso, ciudad nombrada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Así es como, con el paso del tiempo, muchos inversionistas instalaron sus locales comerciales ahí. ¿El problema?, la similitud entre ellos: hoy existen cerca de 30 restaurantes, lo que se ha transformado en un obstáculo para el desarrollo de Pizzería Allegretto. La competencia ha hecho difícil mantener la antigua clientela y captar nueva. Y aunque

probablemente la solución más efectiva sea invertir en publicidad, ésta generaría una nueva dificultad en relación a los costos.

El dueño de Allegretto sabe que a su favor corren los años de funcionamiento del local y la calidad de los productos. Además de la infraestructura y diseño del espacio, que satisfacen las exigencias estéticas de los visitantes del cerro, deberían dar tranquilidad a este inglés que se aventuró a invertir Chile. Pero en medio de sus caminatas por Cerro Alegre, se percata del incremento de clientes en los otros restaurantes y se pregunta cómo lograr que esto ocurra también en el suyo.

Con la rigurosidad inglesa y la pasión italiana

El dueño de la Pizzería Allegretto no sabe cómo mantener sus costos y, al mismo tiempo, aumentar la clientela. La gran cantidad de restaurantes obligan a pensar en estrategias para no perder los comensales habituales con los que ya cuenta. Cautó, busca la mejor alternativa, sin desesperarse, aunque dispone de mucha energía para reinventarse si resulta necesario.

La valentía y creatividad de nuestro protagonista, en una colorida tarde en Cerro Alegre, lo conducen a un mirador. Busca una respuesta innovadora a la pregunta que desde hace un tiempo quiere contestar: ¿cómo aumentar los ingresos del local en medio de esta alta competencia?