

La grande abbuffata



Un tipo di ristorazione tornata di moda anche a causa della crisi economica.

Nonostante che negli ultimi anni le diete e i regimi alimentari si sono fatti più morigerati, le formule ristorative che prevedono la grande abbuffata non accenna a tramontare, anzi trova un cospicuo seguito anche attraverso gruppi costituitisi sui principali social network.

E' un tipo di locale prediletto soprattutto dalla clientela di sesso maschile tra i 18 e i 34 anni che per scaricare le preoccupazioni quotidiane ritiene che una bella mangiata ogni tanto ci vuole.

Una recente ricerca realizzata per conto di Rimini Fiera fa luce su locali conosciuti come *All you can eat*, i quali sembrano raccogliere consenso da una cospicua fetta della clientela che ama fare nuove esperienze gastronomiche o che è particolarmente attenta all'aumentare delle spese.

Si tratta di locali che a fronte di una tariffa prestabilita, offrono una varietà di cibi più o meno ampia con un prezzo fisso indipendentemente dalla quantità consumata.

E' una formula adottata dalla ristorazione di diversa tipologia ed etnia, che circa il 65% degli intervistati ha frequentato almeno una volta e di questi il 32% ha trovato che il conto sia stato molto conveniente.

E' certamente una modalità ristorativa che fa discutere in quanto nessun imprenditore lavora per una remissione continua, per tanto deve necessariamente trattarsi di una ristorazione nella quale le materie prime sono di dubbia qualità.

Chi segue la ristorazione da anni è certamente convinto che la migliore formula che garantisce le esigenze della clientela sta nel giusto rapporto tra la qualità e il prezzo.



La formula *grande abbuffata* a meno che venga praticata saltuariamente come azione di marketing, se deve garantire il giusto guadagno all'imprenditore non può che offrire preparazioni realizzate con materie prime di basso costo.

Finché si tratta di ricette preparate con verdure, farinacei, ed alcune tipologie di frutta i prezzi praticati possono essere medio/bassi ma se tra le offerte sono incluse anche pesce e carne la conseguente qualità dei prodotti deve essere necessariamente scadente.

Fissare un prezzo indipendentemente dalla quantità del cibo risponde sicuramente ad un'esigenza di chiarezza per il cliente perché elimina le *sorprese finali* in fase di pagamento del relativo conto ma è importante che esso sia adeguato alle quantità potenziali consumate ed al costo delle materie prime impiegate.

Tutte le altre formule garantiscono il ristoratore, molto meno l'utente.

Franco Tacconelli