Specialty, i suggerimenti per proporlo

specilaty-le-dritte-82a2b2ee

In soli cinque anni fa il **caffè specialty** ha conquistato Parigi con una serie di innovative micro-torrefazioni dove il caffè si compra e si degusta ma la buona cultura del caffè di qualità si è diffusa anche in centinaia di cafe e ristoranti, ecco le dritte giuste per proporlo anche nella propria attività.

• i caffè vanno ***selezionati*** contattando direttamente i produttori
• la proposta giornaliera si limita a tre/quattro caffè, da ***ruotare*** all'interno dell'assortimento
• ***comunicare*** innanzitutto: non perdere occasione per spiegare al cliente origine, produzione, consigliare sulla scelta e il consumo, anche con lavagne, brochure, scritte sui muri
• fondamentale il ***menu***: con origini, proprietà e possibili accostamenti
• ***proposta food***: in linea con l'offerta del caffè dunque artigianale e di qualità, nel dolce e nel salato (ci si può affidare a un forno locale)
• i ***prezzi*** non possono essere quelli del classico espresso, ma vanno giustificati, dietro richiesta
• oltre ai caffè proposti, si può vendere il necessario per farli a casa come macinino, tazze e ***attrezzature*** per le varie estrazioni

Il caffè specialty conquista Parigi