Le dritte per proporre caffè specialty e brewing

specialty-ae320267

Pionieri, imprenditori, ex manager, figli d’arte ci spiegano cosa significa proporre oggi, nel Belpaese, caffè specialty estratti con metodi alternativi

• **La scelta:** 4/5 monorigini tra cui una “della casa” da comprare in qualità maggiore e proporre come entry level. Inutile strafare, va assicurata la freschezza: la proposta va ruotata seguendo la stagionalità che varia a seconda della provenienza.
• **L’atteggiamento:** inclusivo, spiegare senza essere indottrinanti.
• **La passione:** indispensabile.
• **Il locale:** accogliente con sedute comode: i metodi slow presuppongo una sosta lunga.
• **Il prezzo:** varia a seconda del metodo e del caffè.
• **Made in Italy:** un plus, nonostante tutto.
• **Food:** semplice ma della stessa qualità del caffè con la stessa attenzione alla materia prima. Prodotto artigianalmente (in un forno o pasticceria della zona, selezionati accuratamente) o preparato al momento.
• **Caffè e …** Appendici serali come Wine bar o Gin bar sono modi di estendere l’offerta, come l’accoppiata caffè cioccolato con il Bean to Bar.
• **Vendita:** in aumento, si acquista il caffè in grani o macinato al momento per farlo a casa.

Caffè specialty ed estrazioni alternative: ore contate per il caffè unico?

Cold Brew, il caffè freddo che piace