# Fluo Party: esperienza per allargare la clientela

fluo-party-c75f4770

**Lorenzo Allegrini**, bar manager tra i soci fondatori del tartare cocktail bar **Nuda e Cruda di Milano**, racconta come ha allargato la clientela del locale con l'esperienza dei fluo party.

**Qual è il bilancio delle serate?**
Più che positivo sia per numero di presenze, che per tipologia di clientela e per atmosfera.

**Che target hai avvicinato?**
Grazie anche al richiamo che esercita Instagram sul target tra i 25 e i 30 anni, sono venuti molti giovani adulti radical chic con media-alta capacità di spesa.



**A proposito, parliamo di scontrino. Consigli?**

Per spingere i drink fluo io consiglio di proporli a un prezzo ridotto. Io, per esempio, li vendo a 8 euro, mentre i classici 10 euro.

**Agli organizzatori della serata spetta un compenso fisso o una percentuale sull’incasso?**
Dipende dagli accordi. Noi abbiamo pattuito una percentuale sull’incasso, una scelta che suggerisco perché riduce la voce delle spese.

**Per concludere, secondo te ospitare cicli di eventi nel segno dei drink fluo aiuta la cassa?**
Senza dubbio. L’importante è programmare con attenzione il calendario e replicare le serate con una

giusta cadenza. Se il party resta un evento isolato non si fidelizzano i clienti, ma se viene reiterato troppo di frequente il rischio è di stancare la clientela abituale. Insomma, ci vuole equilibrio.

**2020, l’anno della riscoperta dei cocktail fluo**

**Cocktail Fluo: le ricette da provare**