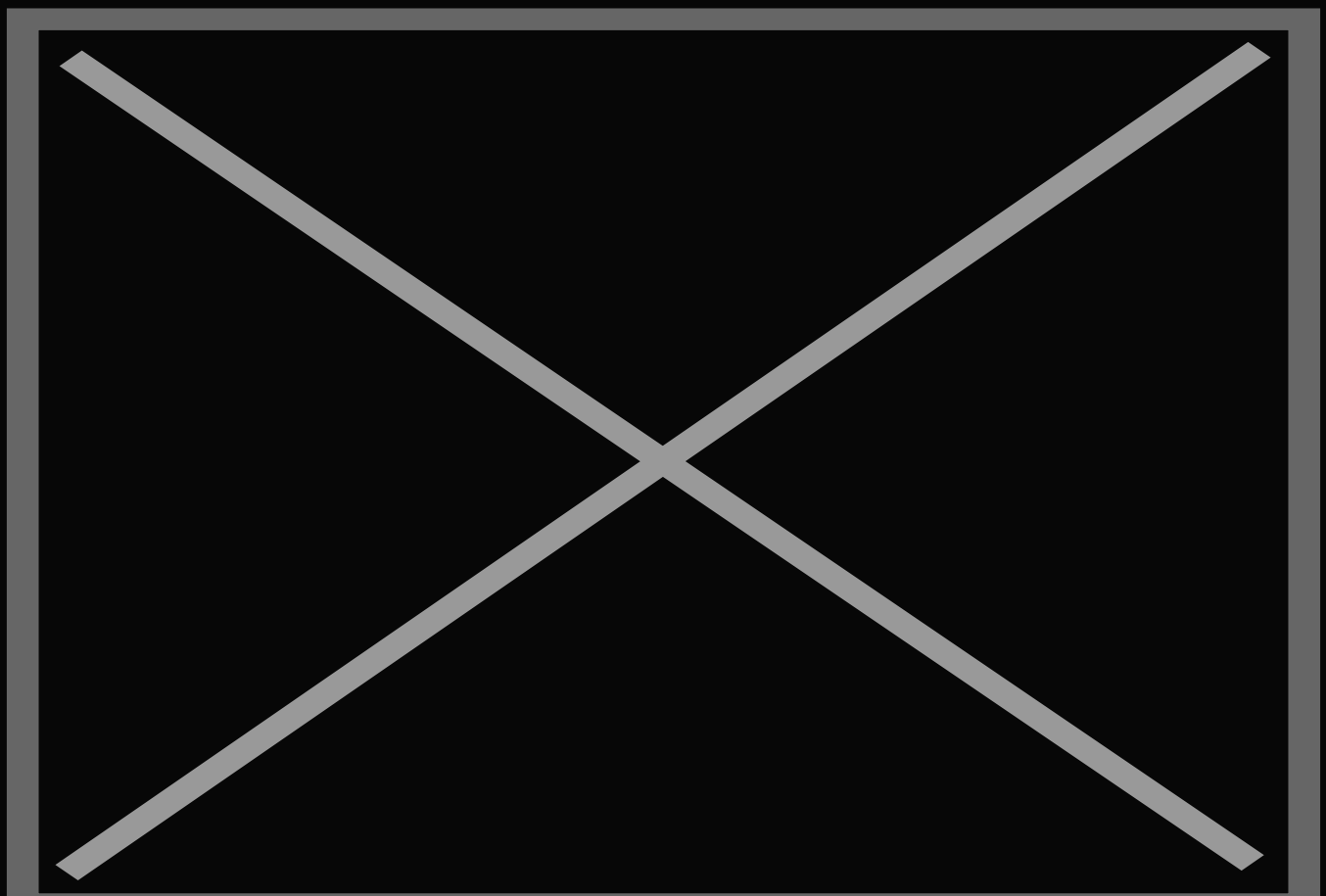
Bar: come avvicinare la clientela locale. Gerico e Move On VIDEO

move-on-d62a1fa0

Dal Gerico di Milano al Move On di Firenze: in questo video servizio vi raccontiamo le strategie per avvicinare i clienti del luogo e i turisti italiani. Con due case history, vincenti.

[caption id="attachment_175675" align="aligncenter" width="696"]

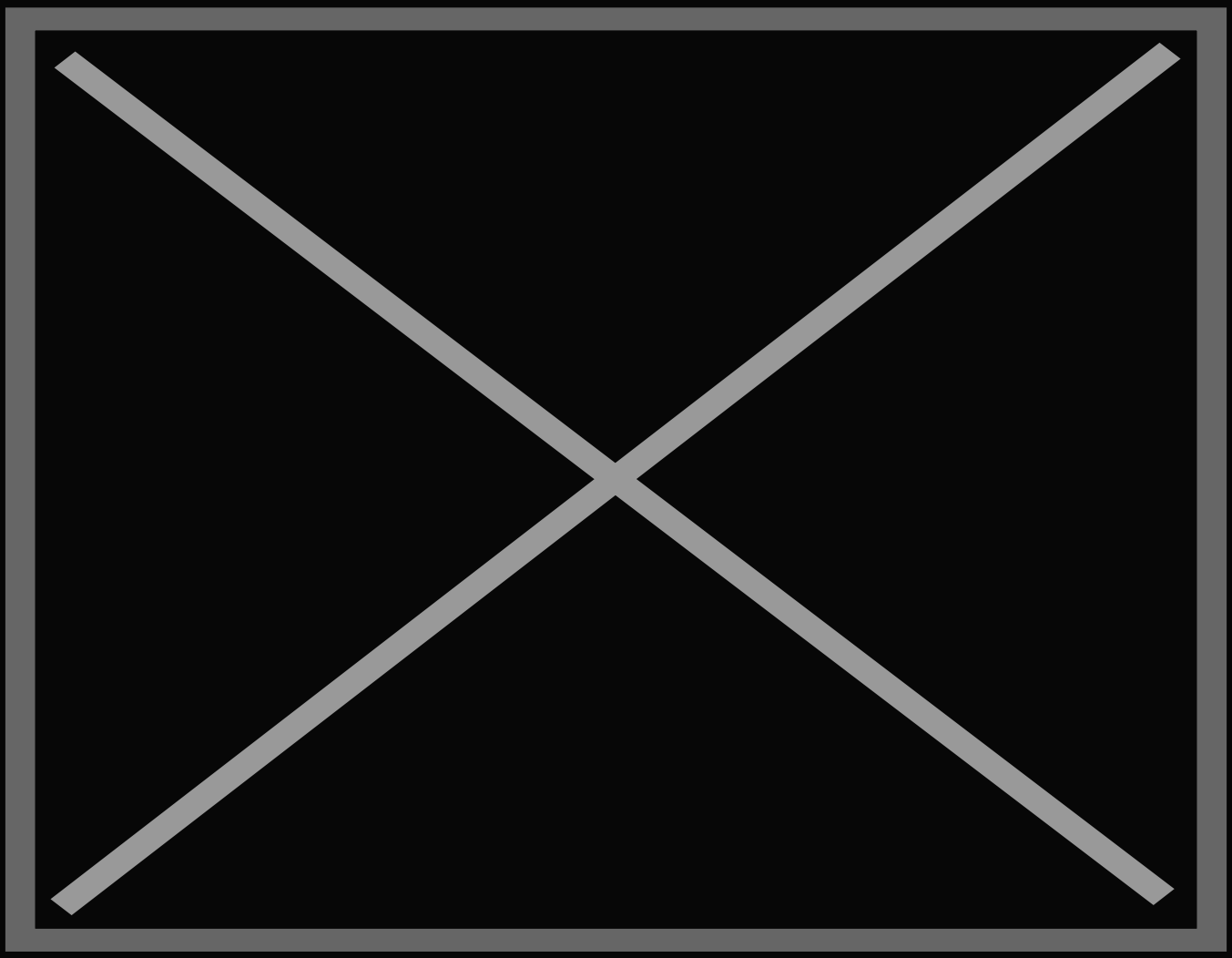


Signature Cocktail di Luca Manni Move On (FI)[/caption]

Le parole chiave? Territorialità degli ingredienti, capacità di incuriosire, semplicità di bevuta, effetto "WOW", buon rapporto qualità prezzo.

GUARDA IL VIDEO SERVIZIO REALIZZATO AL GERICO E AL MOVE ON

[caption id="attachment_175674" align="aligncenter" width="696"]



Daiquiri con Zacapa Rum al Gerico di Milano[/caption]

Ma non solo. Per conquistare la gente della propria città **è utile far gestire il cocktail bar a un bartender affermato nel territorio**, capace di richiamare colleghi e clienti affezionati.
Ecco, per esempio, una delle strategie messe in campo dal **Move On di Firenze**, un locale affacciato su Piazza Duomo meta di turisti stranieri e snobbato quasi del tutto dai fiorentini, che ha chiamato al

timone del bancone **Luca Manni.**