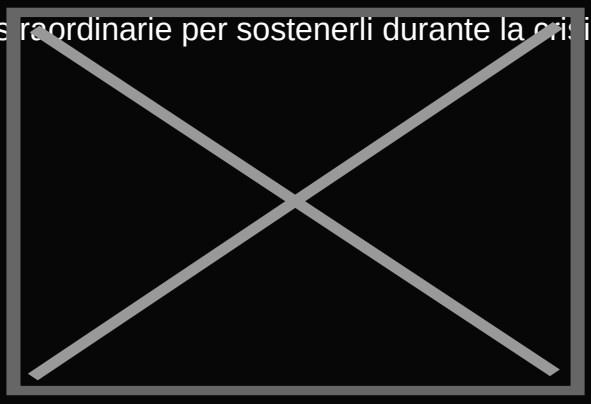
Covid e ristorazione, il gruppo spagnolo Restalia scommette sull'Italia

tgb-f3a2bccc

Il settore della ristorazione è stato duramente colpito dal Covid-19 e l'Italia registra una significativa riduzione delle attività di bar ristoranti e pizzerie. Eppure non mancano segnali di ottimismo. Per la riattivazione del settore, il **Gruppo Restalia** ha lanciato un programma pensato per tutti quegli imprenditori che vogliano far parte di un'azienda leader, con condizioni uniche e durante un tempo limitato.

L'obiettivo è la **generazione di nuovi posti di lavoro**, sulla scia della creazione di nuove opportunità di business. Restalia, presente in Italia con i brand **100 Montaditos** e **TGB (The Good Burger)**, non ha mai smesso in questi mesi di supportare i propri franchisee, grazie a un pacchetto di misure straordinarie per sostenerli durante la crisi generata dal Covid.



"Durante i mesi di lockdown - dice **Enrique Lasso de la Vega**, Direttore Sviluppo Internazionale del Gruppo Restalia - i nostri franchisee hanno potuto beneficiare di un **abbuono del 100% delle royalties** e di un **servizio di assistenza 24 ore su 24**. Oggi siamo pronti a fare di più. Siamo sicuri che l'Italia riprenderà presto le sue attività per il tempo libero e il settore della ristorazione tornerà ad essere trainante per l'economia del paese; è responsabilità delle aziende favorire la ripresa del settore. Per questa nuova fase, con una nuova campagna fino al 30 settembre, Restalia fa la sua parte per la ripresa dell'economia e del business e stabilisce condizioni speciali per gli imprenditori lanciando **Self Employment**: fee d'ingresso ridotte

29.000 euro una tantum per facilitare l’ingresso, royalties fisse a partire da 1.500 euro (per poter aiutare nelle fasi di lancio con costi fissi ridotti), investimento per l’adeguamento dei locali a partire da 150.000 euro. In più accordi quadro per finanziare macchinari e arredi. I nostri brand, 100 Montaditos e TGB, sono forti e molto amati in Italia, paese nel quale da sempre è apprezzata la qualità al giusto prezzo proposta dalle nostre insegne; con questa nuova campagna **puntiamo ad aprire 10 nuovi punti vendita in Italia entro il 2021 generando quindi oltre 100 posti di lavoro**”.

Ripartire in sicurezza è la mission del gruppo ed in questo senso il format "**Zero Contatti**" che caratterizza il modello di business di Restalia si rivela vincente. Nei locali TGB e 100M i contatti sono molto limitati: non c'è servizio al tavolo, la maggior parte dei prodotti viene consumata senza bisogno di posate, i clienti vengono chiamati tramite il sistema di comunicazione al pubblico, molti prodotti non vengono manipolati nei locali perché preparati alla fonte, eliminando così qualsiasi tipo di agente patogeno, c'è un'alta rotazione dei tavoli che elimina le code nei locali; inoltre sono previste zone dedicate per la consegna dei prodotti senza contatto.

In questa fase delicata il format “Zero Contatti” è stato rafforzato con una serie di altre misure: piani di emergenza, misure di informazione e attrezzature di disinfezione, controlli sanitari e formazione per il personale, controlli di capacità e di distanza sociale, strumenti digitali, una zona a contatto zero da asporto, oltre all’aumento delle misure di pulizia e disinfezione ordinarie.

Una delle azioni che Restalia si prepara a intraprendere in Italia per sostenere i suoi franchisee è il **rafforzamento del delivery**, settore che si è rivelato strategico durante il lockdown e che ormai rappresenta una modalità di consumo complementare a quella dei pasti nei locali. Il gruppo sta lavorando per intensificare la presenza in questo canale di vendita e distribuzione, anche attraverso lanci di nuovi prodotti dedicati al delivery.