Catene, Biasoni (Aigrim): “Premiate dalla verticalità dell'offerta e da logiche di gestione favorevoli”

20230726152649cristianbiasoni-aigrim-chefexpress-adf2875d

Replicabili, con logiche di gestione favorevoli e con una chiara e apprezzata **standardizzazione**, che non significa dare meno qualità all'offerta. Sono i punti forti della **ristorazione a catena**, che stando ai numeri **TradeLab** in Italia è fatta di 10.500 punti di vendita, **quasi 500 operatori**, qualcosa come 750 format e un giro d’affari che nel 2022 ha toccato quota **9 miliardi di euro**, grazie anche alla forte spinta del modello in **franchising**.

Un modello in forte crescita e con ancora ampi margini di espansione, che attualmente concede assai **terreno fertile per le realtà «mini**»: oggi in Italia parliamo di una penetrazione del mercato che si aggira intorno al 10%, contro **il quasi 60% del mercato nordamericano**, ma anche **contro – secondo Deloitte – il 34% della Germania e il 27% della Francia**, ad esempio.

Per **Cristian Biasoni**, Presidente di **Aigrim** e Ceo di **Chef Express**, parliamo di un modello “*che si fonda sulla **replicabilità e scalabilità**, e consente una chiara e apprezzata **standardizzazione** dei prodotti oltre che elevati livelli di **sicurezza alimentare**. Il segmento gode di **logiche di gestione favorevoli**, che consegnano agli imprenditori la possibilità di diventare ristoratori senza avere necessariamente una struttura di rilievo alle spalle*”.

“*Oggi si viaggia di più, le persone si informano e sono maggiormente consapevoli* – spiega Biasoni – *Il ruolo centrale lo gioca **la verticalità dell’offerta**: i clienti sono esigenti e scelgono cosa voler mangiare, nelle catene trovano delle risposte precise*”. Inoltre, la ristorazione a catena è accessibile, sfoggia una concreta identità di brand e offre ciò che tutti cercano: **l’esperienzialità**. Per non parlare del fatto che sono tech e marketing driven, raccolgono tanti dati e mettono, anche per questo, **il consumatore sempre al centro**.