Tendenze: con il brunch fatturato a +20% all'anno. L'esempio di Brunch Republic

20231128115809brunchhead-5edfbe3b

Si chiama **Brunch Republic** ed è presente nel Nord Italia con cinque sedi alle quali si prevede di aggiungerne altre dieci entro la fine del 2024. Al centro un format basato sul brunch, crasi tra breakfast e lunch che rappresenta **un mix tra colazione e pranzo** da consumare indicativamente a metà o tarda mattinata.

Una tipologia di consumo **ancora poco diffusa nel nostro Paese** , ma che promette di compiere passi da gigante nei prosismi anni, anche grazie a una redditività non comune.

"Questo settore offre l'opportunita? di ***proporre qualcosa di nuovo****, che si differenzi dai classici ristoranti, pizzerie, format take away e cucina etnica - racconta* **Marco Pani**, uno dei fondatori del progetto e Marketing & Development Manager di Brunch Republic -. *I risultati ci danno ragione: la* ***crescita media annua del fatturato è del 20%****, con un fatturato medio per punto vendita di 1,2 milioni di euro e oltre 50.000 coperti serviti ogni anno per punto vendita".*

A pensarla così è anche **Cattel**, che opera nella distribuzione di prodotti food e non food nel settore horeca nel nordest d'Italia e che già rifornisce le sedi attive di Brunch Republic. "S*e ci si impegnerà a* ***renderlo qualitativamente elevato****, per offrire un assortimento di piatti vario e rispettoso delle diverse esigenze alimentari di una clientela sempre più informata e consapevole, il brunch può diventare una grand eopportunità di business",* conferma **Giandomenico Baita**, direttore vendite dell'azienda.

A giocare a vantaggio della diffusione del brunch ci sarebbe anche il **costo contenuto**, mediamente **più basso rispetto a quello del pranzo o della cena al ristorante.** *"Lo scontrino medio è pari a un non trascurabile valore di 13,7 € a persona",* è l'analisi di **Bruna Boroni**, esperta di consulenza, analisi e formazione nel mercato dei consumi fuori casa di TradeLab.