La crisi aguzza l'ingegno

cena-ristorante-d48bbca5

Era il 2009 quando il presidente Nicolas Sarkozy annunciava il taglio dell'Iva a favore dei ristoratori francesi al 5,5 per cento, invece del 19,6 per cento.

Una misura che era stata promessa al settore già nel 2002, dall'allora presidente Jacques Chirac, e che voleva essere un modo per contrastare la dilagante crisi del settore che lamentava una perdita tra il 20 e il 50 per cento degli introiti.

Una scure che si era abbattuta sul comparto, nonostante in molti avessero introdotto i "menu della crisi" per convincere i francesi a tornare alla buona tavola.

A partire dall'1 Aprile 2012 il tasso di aliquota IVA ridotto della Francia è variato dal 5,5% al 7%.

E in Italia? La previsione dell'aumento delle aliquote Iva, ordinaria e intermedia, a partire dal 1° ottobre 2012 è di 2 punti percentuali. Questo, sempre nell'eventualità che entro tale data non venga varata la tanto agognata riforma fiscale e previdenziale. Nello specifico, il decreto prevede aumenti delle aliquote Iva nel caso in cui, entro il 30 settembre 2012, non venga approvata una riforma in materia fiscale e assistenziale in grado di determinare effetti positivi per l'indebitamento netto non inferiori a 13.119 milioni di euro per il 2013 e a 16.400 milioni di euro annui a decorrere dal 2014. Le aliquote del 10 e del 21% rimarranno incrementate di 2 punti anche per tutto il 2013. Mentre, dal primo gennaio 2014 subiranno un ulteriormente incrementato di 0,5 punti.

Una situazione davvero difficile la nostra. Basti pensare che tra gennaio e dicembre dello scorso anno a fronte delle 15 mila imprese nate per svolgere attività di ristorazione (bar, ristoranti, mense, catering) 21 mila hanno cessato l'attività.

Che fare allora dinanzi all'emorragia di clienti? Rimanere in panciolle davanti alla sala deserta o aguzzare l'ingegno per provare a uscire dall'empasse?

Noi optiamo per la seconda ipotesi e, fortunatamente, non siamo i soli. Navigando nella rete abbiamo scoperto diversi locali che si sono attrezzati per attirare la clientela.

Partiamo da un nome celebre, lo chef Pietro Leemann, patron del ristorante Joia, che ha proposto una nuova interessante formula per agevolare i suoi aficionados: se si prenota con tre mesi in anticipo viene applicato il 50% di sconto su qualsiasi piatto o menu scelto. Se con due mesi di anticipo il 40% di sconto.

La Rava e la Fava, trattoria di ispirazione piemontese, invece ha deciso di applicare uno sconto del 10% sul conto finale.

Il Mistral, mette in bacheca ogni martedì e mercoledì sera un “menu-tagliata” a un prezzo fisso conveniente: 25 euro (acqua, vino e caffè inclusi) per un antipasto (cioè, un piattone di salumi misti), un piatto centrale (la tagliata col rosmarino) e un dolce (panna cotta oppure ananas).

A Genova alcuni ristoratori propongono una formula ‘all inclusive’ che consente agli avventori di conoscere in anticipo il prezzo della propria cena e, in molti casi, le specifiche portate incluse nei menu.

I prezzi sono contenuti, spesso con bevande incluse, suddivisi in tre differenti fasce: 15, 25 e 35 euro.

Come a Giarre in Sicilia, dove al ristorante ‘Gastone’ si può cenare con 10 euro a coppia, ma solo se ci si prenota per tempo su facebook (solo per le prime 10 coppie)

I saldi del Social gourmet

L’ultima diavoleria in fatto di web marketing arriva da tre imprenditori fanesi che hanno creduto nell’idea di capovolgere le vecchie teorie del mercato, mettendo a punto un portale enogastronomico, che è stato chiamato Oraviaggiando, il cui punto di forza sono i Dvision, cioè gli sconti digitali che vengono erogati gratuitamente a tutti gli iscritti alla community. Ma come funziona il meccanismo dei Dvision?

Oraviaggiando si basa su un sistema di ridistribuzione economica dei corrispettivi mai realizzato prima: al ristoratore che aderisce all’iniziativa, viene offerta la possibilità di entrare nel circuito Oraviaggiando, versando solo il 50% del valore del contratto.

La restante quota viene trasformata in convenzioni (codici sconto denominati D-Vision) a favore degli utenti registrati.

Mediamente un ristoratore mette a disposizione degli iscritti al portale 1 buono sconto digitale del 50%, 15 buoni sconto al 30% e 30 al 10%. Il codice D-Vision viene spedito a mezzo SMS all’utente registrato senza alcun costo e… buon appetito!