Caffetterie, stesso prezzo del latte. Ma negli Stati Uniti si spende sei volte di più

Un latte formato tall da Starbucks costa 5,70 dollari tanto a New York quanto a Monaco di Baviera e Stoccolma. Eppure, nel 2025, la spesa pro capite nelle caffetterie specialty ha raggiunto i 154 dollari negli Stati Uniti, contro i 25 dell'Europa occidentale. Se il prezzo della singola bevanda è simile, da dove nasce una distanza così ampia? È il punto da cui partire per leggere il confronto tra i mercati del caffè americano, britannico ed europeo firmato da Bhavi Patel su **Barista Magazine**, sulla base di una ricerca di WhiteSpace Partners. Lo studio individua alcune differenze nel modello commerciale. Negli Stati Uniti le grandi catene lavorano con menu più estesi, formati generosi, possibilità di personalizzazione e programmi fedeltà consolidati. Starbucks e Scooter's Coffee, per esempio, superano le 160 referenze permanenti nel beverage, mentre l'offerta dei principali operatori europei è sensibilmente più contenuta. Non significa che allungare la carta sia una ricetta valida per tutti. Il mercato europeo è molto meno omogeneo di quanto suggerisca il confronto con gli Stati Uniti: il Regno Unito concentra il 36% dei punti vendita delle prime 50 catene considerate dalla ricerca, mentre molti operatori continentali costruiscono la propria crescita soprattutto nel Paese d'origine. L'approfondimento mette a confronto anche densità delle insegne, investimenti e automazione. Per chi progetta un format di caffetteria, offre così elementi per distinguere ciò che dipende dall'offerta del locale da ciò che appartiene alle abitudini del mercato in cui opera.