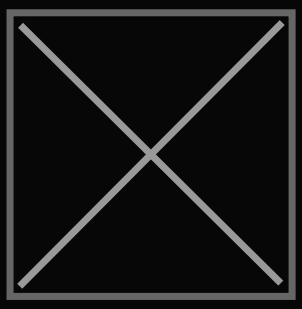
Ristobotteghe in network per la norcineria di qualità

lomazzo-13-35117321

Langhiparma è il primo network di Ristobotteghe multicanale della migliore norcineria, operante in Italia; fondato nel 2010 da Alberto Isi, di origini parmense, ideatore del modello e chef, e da Sonia Verri, esperta in marketing e comunicazione, rappresenta una delle più innovative evoluzioni della distribuzione qualificata del food.

Nelle Ristobotteghe infatti si vende, si compra, si beve, si mangia e ci si intrattiene a tutte le ore, tutti i giorni, secondo una multicanalità altamente produttiva. Dopo due anni di selezione dei migliori prodotti del primo distretto alimentare d'Europa, il quadrilatero di Langhirano, Parma, Modena e Reggio Emilia e un investimento complessivo di oltre 1 milione di euro, Isi e Verri hanno avviato in Lombardia nel giro di soli due anni tre grandi Ristobotteghe.

[caption id="attachment_5217" align="alignleft" width="150"]  La zona di vendita della Ristobottega Langhiparma di Seregno (Mi)[/caption]

Le specialità in vendita provengono dalla regione Emilia-Romagna, la prima in Italia e in Europa per il numero di prodotti Dop e IGP, ben 33, e in particolare da un ristretto gruppo di fornitori che Isi segue personalmente in modo da portare nei negozi il meglio delle specialità del territorio. Confezionate sottovuoto, oppure conservate in stagionatura perfetta nelle celle frigorifere di cui ogni punto vendita è attrezzato, vengono in gran parte vendute a peso, così da offrire ai clienti sia al banco che al tavolo, da consumare o da asportare, specialità alimentari di eccezionale qualità ma a prezzi accessibili.

La formula adottata è il franchising o meglio, il netchising, di nuova generazione poichè i titolari del brand Langhiparma rimangono con quota minoritaria nel capitale del partner, assistendolo finanziariamente, amministrativamente, fiscalmente e burocraticamente.

Affiancati da Five Sixty, un gruppo di professionisti esperti in start up, Isi e Verri hanno messo a punto un modello di business ad alta efficienza, basato su un software di controllo che ha tagliato tempi e costi, a totale tracciabilità, con un'unica gestione di cassa sia per le vendite che per la ristorazione. E con una flessibilità e intercambiabilità dei ruoli del personale che contribuiscono all'ottimizzazione delle risorse e dei costi. Il partner riceve, grazie alla massima semplificazione e trasparenza delle procedure, un negozio chiavi in mano, completo di tutto, dal primo approvvigionamento sino alle risme di carta bianca. Il partner, al quale viene richiesto un investimento di 250 mila di euro, può contare su un break even già al primo mese di apertura.