Prendi il cliente per la gola

dining-6-6af5b3ba

Cenare in discoteca è sempre più un piacere. Per il palato soprattutto. La cena in discoteca fino a qualche anno fa era quasi esclusivamente realizzata con l'ausilio di varie società di catering specializzate che fornivano, spesso con risultati non sempre eccelsi, le pietanze servite da moltissimi locali italiani. Ma da qualche tempo sembra non essere più così. Complici la crescente attenzione per il cibo e la ricerca, da parte degli avventori, di location che offrono la possibilità di passare l'intera serata in un unico locale, molte discoteche si sono attrezzate e hanno introdotto o modificato la propria proposta di ristorazione per stare al passo con i tempi e sviluppare il proprio business. Abbiamo chiesto a diverse note realtà della penisola come hanno affrontato la questione, come si sono organizzati, cosa offrono e quali novità hanno in serbo per la nuova stagione. Ecco cosa ci hanno risposto.

Cena a buffet

Silvano Verta del Made Club di Como ci spiega che la cucina interna del locale è presente fin dall'apertura.

"Il Made Club dispone di uno chef che prepara tutto con l'aiuto di diversi collaboratori. Abbiamo scelto la formula della cena a buffet con una proposta che va dalle fritture (olive ascolane, onion rings), ai risotti, pasta, secondi d'ogni tipo pronti nel loro scalda vivande. Nel privé, proponiamo anche cene servite con servizio alla francese o all'inglese a seconda del tipo di evento."

Una formula, quella di proporre il servizio di cena a buffet "che funziona soprattutto il venerdì sera", con una clientela spesso aziendale "più adulta rispetto allo standard, che talvolta a mezzanotte spesso lascia il locale.

Si cena (25-35€euro) negli stessi spazi in cui si balla, dalle 21.30 alle 23.30, poi tavoli e sedie vengono spostati in velocità dallo staff".

Una formula interessante è la cena "Cantando ballando" dove con una live band si mangia e si canta.

In ogni caso Verta sottolinea che la ristorazione “non è l’attività più interessante dal punto di vista economico per il locale, ma amplia i servizi e la clientela”.

Cucina di alto livello

Gino Liguori, gestore del Qi Clubbing di Erbusco (BS), locale che nasce già con cucina e ristorante, ci rivela che “il ristorante interno, Qi Restaurant, è aperto ogni sabato - ma spesso anche il venerdì e per eventi speciali – offre una cucina mediterranea, vicina a quella della Costiera Amalfitana. Si mangia alla carta oppure con menu degustazione, con una spesa che parte da 30 euro a persona.

La domenica sera invece puntiamo tutto su un buffet luculliano che da qualche settimana prevede anche il sushi (preparato da Harusushi) che fa da catering sui generis che si integra alle proposte preparate nella nostra grande cucina. Siamo un locale adulto, di alto livello, la ristorazione è un servizio in più alla nostra clientela, che è esigente.

La nostra cena è poi sempre musicale, accompagnata da pianobar di qualità.

La marginalità non è altissima, ovviamente, stiamo cercando di far si che il ristorante resti aperto ogni sera o quasi, in modo da ammortizzare almeno i costi del personale e della struttura.

Ma non è facile. Intanto siamo molto soddisfatti della qualità della nostra proposta e di alcuni eventi aziendali che abbiamo realizzato.”

Al Qi si cena dalle 21 a mezzanotte, con piano bar, nell’area ristorante affacciata sulla zona club (dove invece la domenica per la serata “Cafè Franciacorta” si mangia a buffet e poi i tavoli vengono spostati), ma sono proposti anche panini e snack in uno spazio apposito all’ingresso.

All’Hollywood di Bardolino (VR), l’ad Giampaolo Marconi ci svela che il Sinatra Music Restaurant, il ristorante a “la carte” a bordo piscina in funzione dal 2008, dove si cena dalle 21 alle 24 a lume di candela a 35 euro (compreso l’ingresso in discoteca) accompagnati dalla musica dei dj, da performance live e pianobar, i piatti della tradizione mediterranea vengono preparati al momento dal ristorante Montefelice sopra la discoteca.

Ma la novità di quest’anno è l’apertura di un angolo sushi, “Stiamo introducendo la cucina (posizionata a vista sul terrazzo/piscina) proprio in questi giorni e ci stiamo occupando delle licenze... non certo una passeggiata”.

Si avvarranno di uno staff giapponese di 2/3 persone che operano da anni nel network I-Sushi.

Lo vogliono i clienti

Alessandro Imarisio consulente del Fellini di Pogliano Milanese (Mi) ci racconta come siano le esigenti richieste del cliente a imporre ad un locale all'avanguardia di fornire un servizio ristorazione.

"Un servizio fatto con una cucina interna che è sicuramente funzionale all'immagine, non sempre proficuo ma con la giusta copertura, redditizio, anche se influisce per una minima parte sull'incasso".

Per il Caparena di Taormina (ME), struttura multifunzionale che comprende hotel, club, beach bar e ristorante, con una proposta che varia dal sushi alla cucina mediterranea, ci risponde Sergio De Luca, General Manager della struttura. "Le proposte food sono molteplici: dal classico ristorante, a un assaggio di dolci, fino alle crêpes a fine serata. Insomma, il cliente, che da noi è molto esigente, ha sempre una grande scelta. Avere un'offerta così completa serve senz'altro all'immagine ma non solo. Se al bar la marginalità dell'incasso è intorno al 45%, con la ristorazione siamo al 35% circa.

Non utilizziamo catering, bensì abbiamo chef e personale (10 persone) che lavora solo con noi."

Manuel Dallori, general manager del Beach Club Versilia di Cinquale (MS), ci descrive come "All'interno del Beach club abbiamo tre punti ristoro, il pool bar per un pranzo veloce bordo piscina, il beach restaurant con menù guidati dall'antipasto al dolce con scelta tra mare e terra e infine L'Oceans, il ristorante fronte mare con il forno a legna.

Dopo anni di lavoro e di errori abbiamo capito l'importanza di avere un team interno che possa seguire le direttive della proprietà, ma anche andare a cogliere le richieste del cliente.

Oggi giorno è fondamentale coccolare il cliente, cercare di soddisfare tutte le sue esigenze. A seconda del prodotto che si va a fare e dal tipo di servizio, ci possono essere delle buone marginalità"

Meglio il catering?

Per Music on the Rocks, unica discoteca di Positano (SA), con il suo ristorante sovrastante, Le Terrazze, parla Peppe Russo, titolare e gestore, "il nostro ristorante, è un'azienda diversa rispetto al Music. Ci sono notevoli sinergie, ovviamente, ma sono due cose diverse.

Al ristorante l'età è molto più elevata rispetto alla discoteca.

Da quest'anno la proposta si allarga con una terza terrazza dedicata ad aperitivo e after dinner. Musica d'ambiente, corsi di cucina della costiera, degustazioni di prodotti e vini tipici, anteprime di mostre in collaborazione con le gallerie d'arte della zona.

Non avremo catering, ovviamente, bensì la cucina de Le Terrazze sarà a disposizione e soprattutto proporremo piatti della zona veloci (formaggi, affettati, bruschette) per accompagnare un bicchiere del nostro vino della Costiera”.

Stefano Stillitano, direttore artistico dell’Arena Live di Mendrisio, ci dice che le ragioni dell’inserimento della proposta ristorazione interna nel locale è funzionale “all’immagine, meno all’incasso - il prezzo d’ingresso non può mai essere troppo elevato - per attirare la clientela, in particolare nelle serate della domenica.”

Infine, Courmaclub di Courmauyeur (AO) va in controtendenza poiché, come ci rivela il responsabile relazioni esterne Carlo Ringoli “dopo due stagioni con ristorante interno, per l’anno prossimo stiamo pensando di optare per il catering.” Il motivo?

“Si lavora solo nel fine settimana e i costi fissi diventano variabili.”