Il mistero della Carte des Vins, spiegato allo staff di sala

fisar-e-anna-sala-377bc6dc

Clienti che leggono la carte des vins con sguardo perso, ripiegando soltanto su nomi conosciuti o peggio, che scelgono sistematicamente il vino in funzione del prezzo, del colore e della qualità (bianco/rosso, fermo o bollicine); questo è uno degli incubi dei ristoratori. Qua subentra il ruolo del cameriere o del sommelier per fare conoscere i vini in carta, raccontare un sapore, un territorio, incoraggiare il cliente a scegliere vini meno conosciuti, magari provenienti da piccoli e valorosi produttori. Come interagire con la propria squadra in sala e come destare l'interesse del cliente?

Mixer assieme a **Bottiglie Aperte** (**dall'1 al 3 ottobre a Milano**, clicca qui per leggere l'intervista all'organizzatore http://www.mixerplanet.com/bottiglie-aperte-occasione-di-business-e-cultura-nel-nome-del-vino_99575/) ne parla con due esperti del settore: la Sommelier **Anna Sala di Wicky's Wicuisine Seafood** in corso Italia 6 e **Gianni Longoni** delegato **Fisar Milano**; lei esperta di vini e ideatrice assiene allo chef Wicky Priyan di una carta dei vini diventata leggendaria grazie alla sua versatilità e completezza, lui pilastro dell'ente nazionale, una delle massime autorità in campo. Entrambi sanno che non è facile trovare camerieri che abbiano una buona preparazione in materia di vino. "La formazione dello staff di sala spesso mostra alcune lacune", dicono all'unisono. "Eventi come Bottiglie Aperte (dall'1 al 3 ottobre a Milano, ***clicca qui per leggere l'intervista all'organizzatore***) svolgono l'importante funzione di educare i ristoratori e di accendere i riflettori su una tematica essenziale: la preparazione del personale. I ristoratori non hanno la sensibilità di promuovere la formazione dei propri dipendenti. Del resto, si tratta di un investimento che ripaga". Detto questo, "per presentare un vino in modo efficace, prima di tutto bisogna capire il cliente, poi occorre spiegare il prodotto in modo chiaro e sintetico", spiega la Sala. Che cosa significa, concretamente? Che il cameriere deve raccontare il tipo di uvaggio, l'origine e le qualità a livello organolettico e di sapore. "È importante anche ricordare il nome della cantina e, se il cliente è interessato, raccontare anche qualcosa sulla cantina stessa", aggiunge Anna Sala.
vinoE ora, uno sguardo alla carta. "Per essere funzionale e accattivante, la carta dei vini deve associare la piacevolezza estetica alla scorrevolezza e alla facilità di consultazione", chiarisce la Sala.

Non esiste un numero di vini perfetto per tutti, così come non esiste uno stile grafico vincente perché le parole chiave sono coerenza e contestualizzazione. “Tuttavia, ricordatevi di garantire una lettura snella e di proporre un numero di vini che permetta una rotazione costante delle bottiglie”, puntualizza la sommelier e direttrice di sala del Wicky's di Milano. Gianni Longoni osserva: “Una cosa che mi sento di suggerire a chi, come me, opera in questo settore, è la proposta di abbinamento cibo-vino. Una grande opportunità, perché il consumatore ha bisogno di essere dirottato sulle scelte e troppo spesso i camerieri non guidano l’avventore nel più corretto accostamento, cosa che può penalizzare il vino”. Bottiglie Aperte, attraverso i suoi numerosi seminari e convegni in programma, vuole proprio entrare nello specifico di questo annoso problema cercando di accompagnare i ristoratori in una più corretta gestione del personale, puntando sulla formazione continua che si trasforma in una risorsa e in una nuova possibilità di business.