Aperitivo time: buffet o piattino al tavolo?

aperitivo-luca-simonetta-18f027dc

Oggi le formule più diffuse nella fascia predinner sono **l'apericena con buffet e l'aperitivo tradizionale con piattino al tavolo.**

[caption id="attachment_138577" align="aligncenter" width="700"]



Jazz Cafè di Milano[/caption]

APERICENA CON BUFFET

L'apericena è una valida opzione per restaurant cocktail bar che contano quindi sulla presenza di uno chef interno e su attrezzature ad hoc come i contenitori termici. Un esempio virtuoso è il **Jazz Cafè** di

Milano che propone con successo l’aperitivo a buffet da 12 anni.

“Lo abbiamo introdotto nel 2005 in concomitanza con l’apertura del dehor e continueremo su questa strada anche in futuro. Se il buffet è di qualità non solo fidelizza la clientela e la invoglia a consumare un drink in più, ma caratterizza il locale e funge da traino per la cucina. Sono infatti molti i clienti che dopo l’aperitivo proseguono la serata con una cena nell’area ristorante”, racconta il titolare del **Jazz Café** di Milano **Giuseppe Grasso**.

[caption id="attachment_138561" align="aligncenter" width="700"]



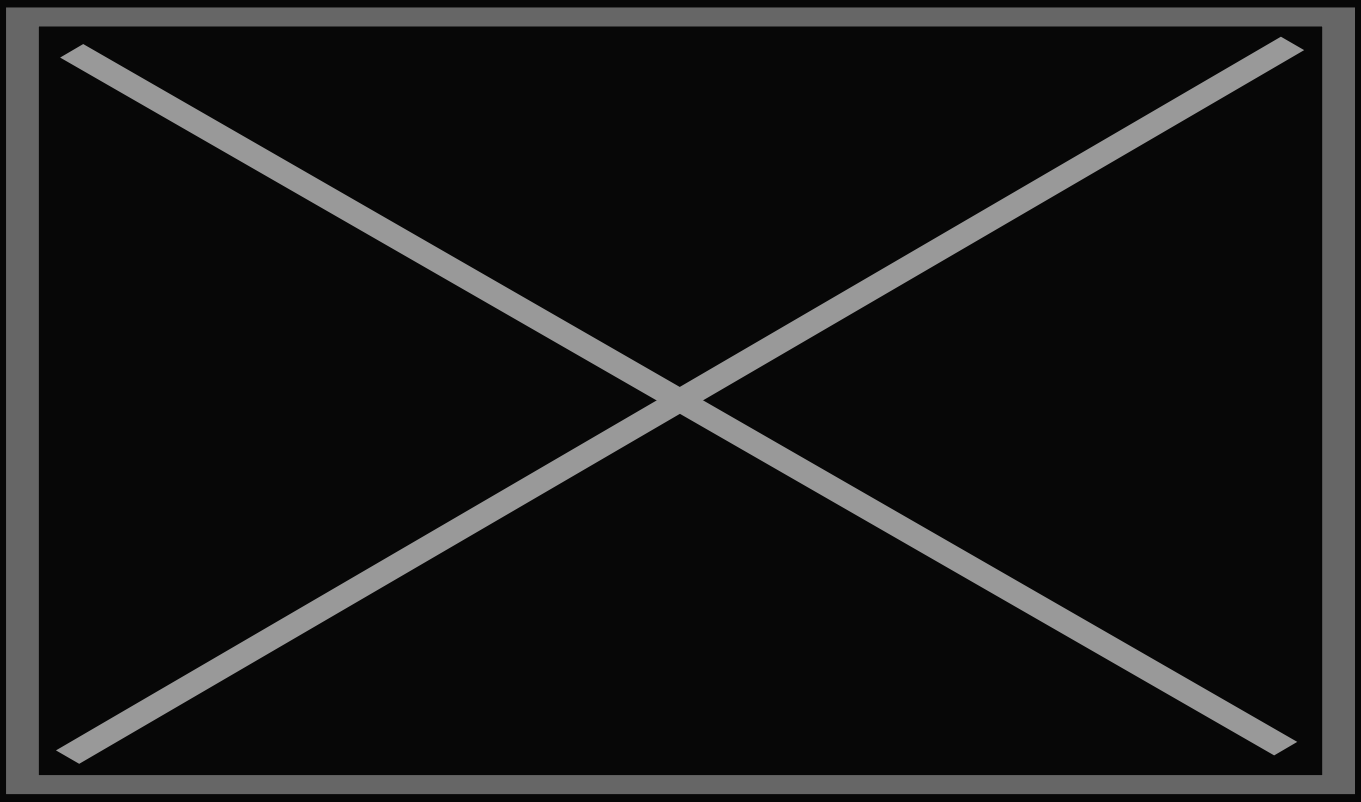
Il buffet al Giangi Bar di Santhià[/caption]

E ancora: il buffet può essere la scelta vincente quando un locale è molto frequentato ma il personale è ridotto. “Io ho puntato su un semplice buffet con prodotti di qualità per una questione organizzativa-logistica. Al **Giangi Bar** dietro al bancone siamo solo in due: se avessi scelto la formula dell’aperitivo al tavolo con il piattino avrei dovuto ricorrere al supporto di una risorsa in più per non rallentare il servizio”, spiega **Giovanni Dispinzeri**, responsabile barman del **Giangi Bar di Santhià**.

DOVE POSIZIONARE IL BUFFET

Negli anni ’90 “aperitivo a buffet” era sinonimo di bancone. Oggi non più. O meglio, non solo. Perché ormai c’è pure chi lo colloca sui tavoli in una zona appartata del locale o nella stanzetta deputata agli eventi privati e alle degustazioni. Il valore aggiunto delle diverse strategie? Un buffet scenografico e di qualità sul bancone (soprattutto se visibile anche dall’esterno del locale) rappresenta un elemento di attrazione e di richiamo, ma bisogna disporre di personale dedicato al rimpiazzo e alla pulizia. Se il locale è piccolo, inoltre, saranno inevitabili code e rallentamenti nel servizio beverage. In assenza di ambienti spaziosi, una valida alternativa che permette di recuperare molto spazio è il buffet a ripiani, ovvero disposto in un angolo del bancone – meglio lontano dalla cassa – e su alcuni tavoli adiacenti, come accade al **Colletti di Palermo** di **Vincenzo Lannino e Alessandro Minnone**. Per farla breve, non esiste una regola valida per tutti.

[caption id="attachment_138559" align="aligncenter" width="700"]



Vincenzo Lannino e Alessandro Minnone[/caption]

“Dovete valutare la posizione del buffet in base alle vostre esigenze e allo spazio a disposizione, ricordatevi però che è meglio allestirlo lontano da porte e spifferi per non raffreddare gli appetizer”, sottolinea Patrick Piazza barman del Nat Cocktail House di Torino che, dopo aver sperimentato la formula del buffet, si è poi orientato verso il tagliere a pagamento con affettati, formaggi e tapas calde.

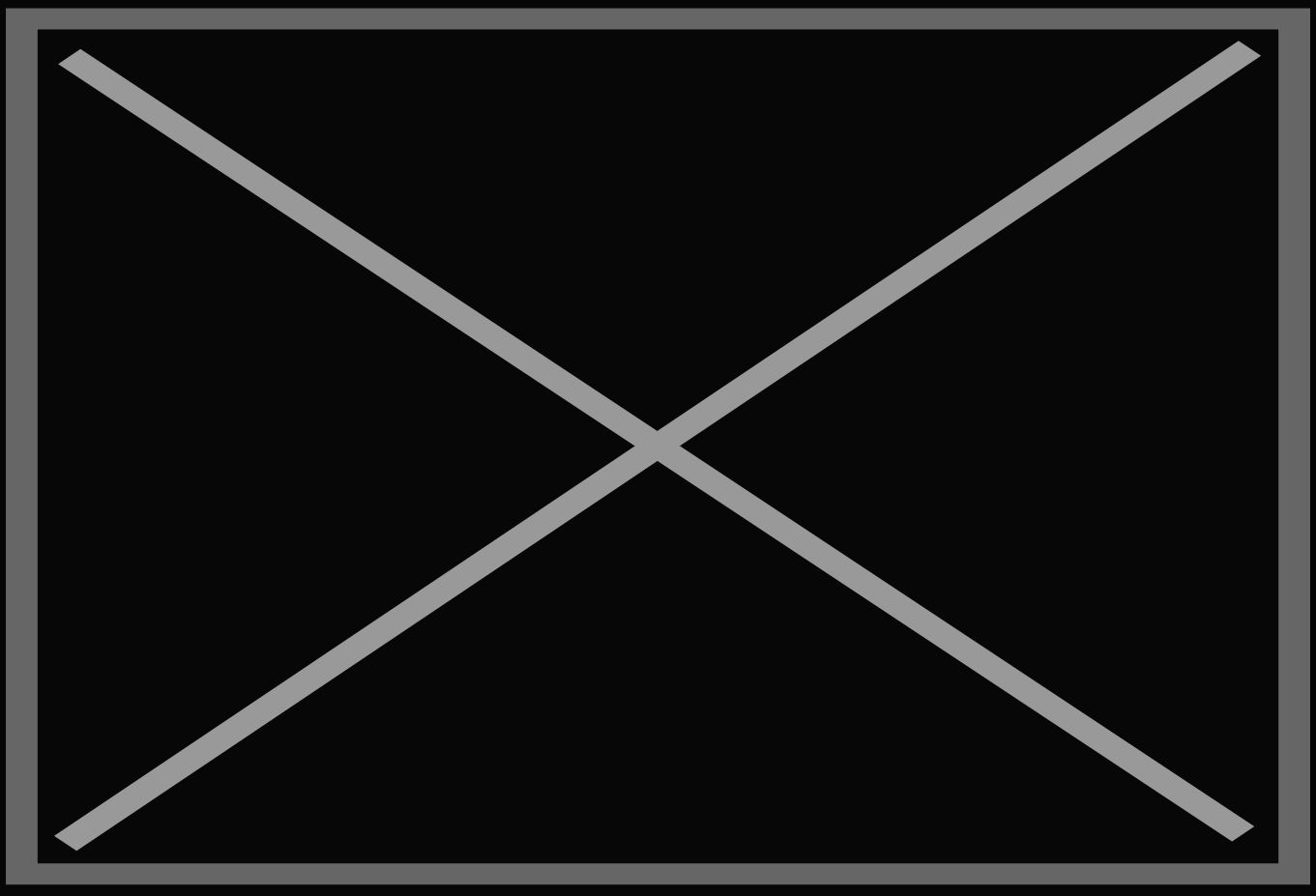
COME CONTENERE I COSTI DEL BUFFET

Il primo accorgimento per limitare le spese del buffet è risparmiare sulle materie prime senza rinunciare alla qualità. In questa logica, potete valutare l'idea di comprare direttamente dagli agricoltori (di persona oppure online), attraverso i gruppi d'acquisto solidale o dai grossisti negli ortomercati di città. Come fa **Vincenzo Lannino** che racconta: "Per garantirmi buoni prezzi ed eccellenza degli ingredienti, Alessandro e io andiamo a turno al mercato ortofrutticolo di Palermo alle 5 del mattino dopo aver chiuso il locale. È un sacrificio, certo, ma ne vale la pena perché a quell'ora abbiamo la possibilità di scegliere tra i prodotti migliori".

COME EVITARE GLI SPRECHI

Mettetelo in conto, all'inizio è quasi impossibile evitare qualche spreco di troppo. "Vi serviranno cinque o sei mesi per capire l'andamento del flusso dei clienti e le variabili che influenzano il comportamento d'acquisto e le abitudini di consumo della vostra clientela", avvisa Lannino. Detto questo, per scoraggiare il cliente a colmare il piatto a dismisura, usate piatti di portata di piccole dimensioni.

[caption id="attachment_138495" align="aligncenter" width="700"]

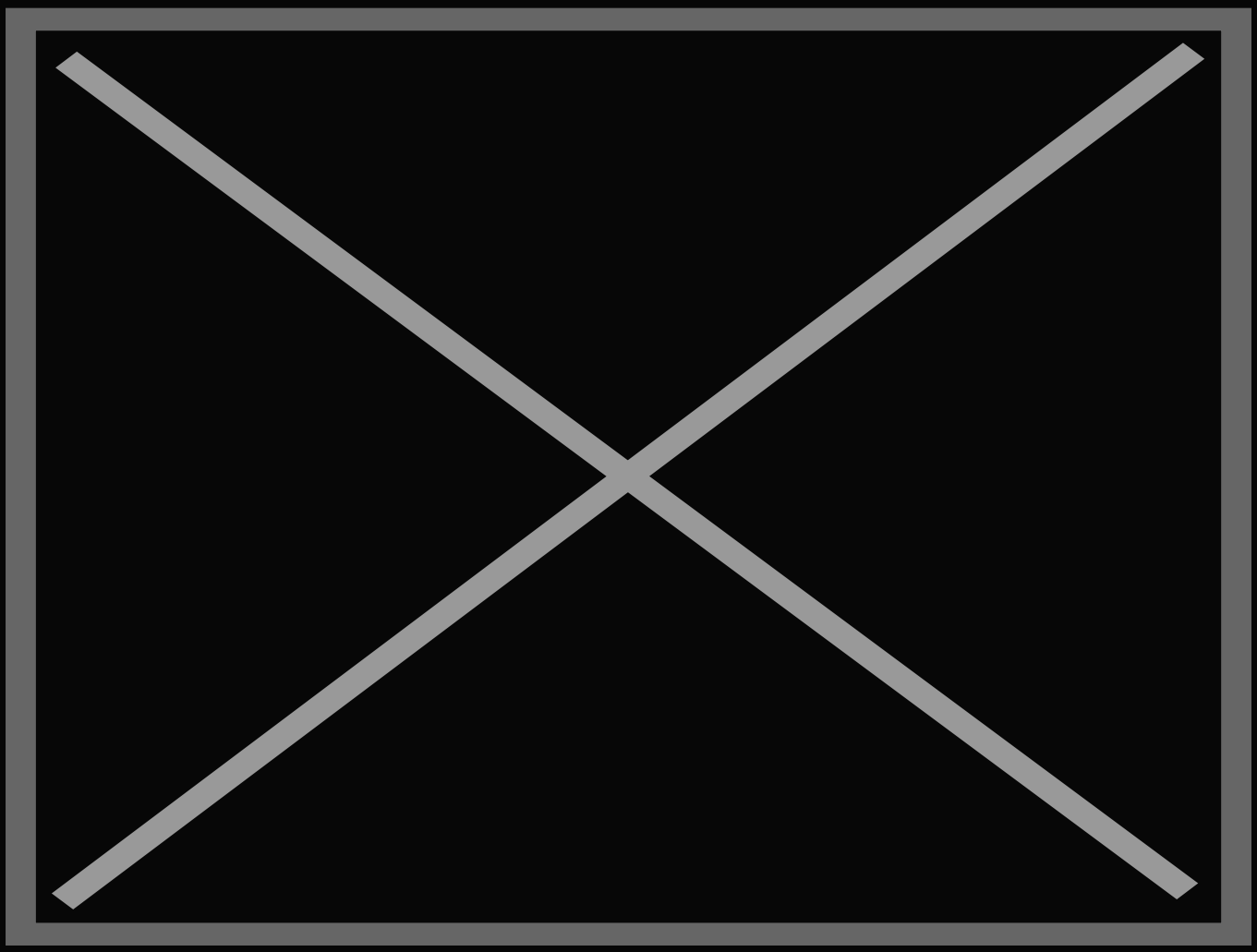


Stefano Armiento, titolare del KioskoStiss di Viverone (Biella)[/caption]

VANTAGGI E CRITICITÀ DEL PIATTINO AL TAVOLO

Nei cocktail bar gourmet da qualche anno spopola la formula dell'aperitivo con il piattino o il tagliere preparati al momento e serviti al tavolo. Un trend partito da Milano che, in breve, si è diffuso nella Penisola. Prima nei locali delle grandi città. Poi in quelli di provincia. "Da un lato, optare per la formula del piattino al tavolo permette di ridurre gli sprechi e, quindi, di limitare il food cost. Dall'altro, contribuisce a creare un'atmosfera rilassata e un ambiente intimo che predispone alle chiacchiere e al senso di benessere", osserva il barman **Stefano Armiento, titolare del KioskoStiss di Viverone (Biella).**

Non basta: così come un buffet calibrato con sapienza, anche il piattino ben studiato può essere un elemento di traino per l'eventuale ristorante o piccola cucina di cui fosse dotato il locale. "All'Ugo Bar disponiamo di una selezione di proposte food per la cena che spaziano dal semplice toast al panino al polpo. Anche per questo nella fascia oraria dell'aperitivo offriamo un vassoio con una selezione di appetizer semplici e sfiziosi (come gli spiedini di mozzarella e pomodoro, i grissini al prosciutto e le bruschette, *ndr*.) che stuzzicano l'appetito. In questo modo richiamiamo i clienti che vivono l'aperitivo come fase di preparazione alla cena e non come alternativa alla cena stessa, con il risultato che spesso poi si fermano a mangiare da noi", osserva **Valeria Armanni, responsabile della gestione dell'Ugo Bar di Milano**.



Il piattino è quindi indicato “per chi si rivolge a un target di clienti attenti alla qualità e con una capacità di spesa medio alta, mentre non è consigliabile a chi vuole richiamare il popolo degli studenti con una disponibilità economica limitata”, osserva Patrick Piazza.

APERITIVO A PREZZO MAGGIORATO O SENZA COSTI AGGIUNTIVI?

Ulteriore elemento da valutare – sia per chi punta sull’apericena sia per chi preferisce offrire piattini o taglieri – è se fare pagare un sovrapprezzo o includere l’offerta food nel servizio aperitivo. Il nostro consiglio? Impossibile generalizzare. Dipende dal tipo di locale, dal target di riferimento, dalla posizione... Comunque, che l’offerta food sia inclusa o no, il gestore per incrementare il fatturato nella fascia dell’aperitivo deve calcolare con precisione il food cost. “In genere, questa spesa rappresenta il 10% dei costi”, afferma **Valeria Armanni**. In ogni caso, “La voce cibo non deve pesare più del 20% sul fatturato”, puntualizza **Giuseppe Grasso**.

Consumi al bar: colazione o dopo cena? L’importante è specializzarsi

Consumi al bar: ecco perché non fermarsi al “solito” cappuccio e brioche

Lombardia, la promozione del territorio passa (anche) dalla Prima Colazione d’Autore

L’Italia? E’ il Paese del cappuccio e brioche

La colazione? All’estero piace tanto da durare tutto il giorno

Colazione in catena: guerra dei prezzi e offerta infinita

La pausa pranzo cambia stile: riflettori sul cibo sano, senza dimenticare il panino

In pausa pranzo, via libera al panino. Ma con alcune accortezze

Consumi al bar: è tempo di break (alternativo)

Pane e design nel cuore di Barcellona: sosta d’obbligo al Baluard

Happy hour, una (piccola) rivoluzione nella “Milano da bere”

Cocktail, la ricetta del Tocando Miles proposta da Stefano Armiento

I drink del dopo cena: la qualità non basta

Cocktail: le ricette di Michael Desiderio e Ivan Patruno

Cocktail: le ricette di Matteo Schianchi e Stefano Armiento

Ambiente, luci, musica e servizio: ecco perché sono essenziali per il dopo cena