I distributori si aprono al food

I Punti di Vendita e di Somministrazione sono chiamati a rendere varia l'offerta, per stare al passo con le richieste e le esigenze del cliente.Per questo, oggi più che mai, per Baristi e Ristoratori diventa cruciale e dirimente il rapporto con i Distributori che devono smettere i panni dei meri venditori, per divenire invece dei veri e propri partner, dei consulenti efficaci che aiutino a comprendere e creare le nuove tendenze del mercato. In quest'ottica, dunque, si rivela sempre più pressante che i Distributori ripensino il loro business per incrementare la propria efficienza e migliorare il livello di servizio a valore aggiunto. Per riuscire in quest'intento la strada non è univoca, una soluzione interessante, emersa nel corso della III edizione del *Forum dei Consumi Fuori Casa*, è quella di una diversificazione/ampliamento della propria offerta con categorie selezionate del food.

http://www.forumfuoricasa.it/