

Come innovare con le "portate condivise"

SCEGLIERE LE RICETTE GIUSTE. PRESENTARLE BENE. PROPORLE AL GIUSTO PREZZO. QUESTE LE MOSSE VINCENTI PER INSERIRE IN MENU OFFERTE CHE PIACCIONO AL CLIENTE

DI MASSIMO FERUZZI

IN SINTESI

VARIETÀ

Le portate da condividere sono tendenzialmente un insieme di piatti che presentati assieme guadagnano in appetibilità e attrattività per il cliente. Per esempio la maxi grigliata mista composta da varie carni, verdure, legumi dà ai clienti che la ordinano la possibilità di assaggiare più cose aumentandone la soddisfazione.

PRESENTAZIONE

Le "maxi" devono essere ben presentate, non solo per un motivo estetico. Nel piatto di portata i vari componenti devono essere ordinati e disposti in modo logico (per esempio: da una parte le carni, dall'altra le verdure, i legumi posti in una ciotola e così le salse).

PROPOSTA

Tre o quattro proposte bastano a rivitalizzare il menu. Oppure si può sperimentare: una sera al mese sotto con le maxi.



Stanchi del solito menu degustazione (che si fatica a rinnovare), superata (rapidamente) la piccola portata "ruotata" di mano in mano, oggi occorre innovarsi anche in termini di proposta. Ecco allora che arrivano le portate da condividere per l'intero tavolo, da due sino a 8 ospiti. Per molti ristoratori può sembrare una stranezza anche solo pensare di proporre piatti condivisi tra più commensali, ma, in realtà, si tratta di una tendenza che oltre i nostri limitati confini nazionali sta riscuotendo un sincero successo. Perché mai, si chiederà qualcuno. La risposta è presto data:

1. le portate condivise sono sinonimo di condivisione e socializzazione: un'unica portata per diversi commensali è in grado di favorire il dialogo tra i medesimi e di generare una sorta di comunità attorno a una preparazione;
2. le portate condivise permettono di gustare piatti a volte unici, proprio perché queste stesse preparazioni possono essere ordinate solo in formato maxi;
3. le portate condivise trasmettono una percezione visiva di maggiore generosità, quindi un'impressione – anche – di quantità.

I clienti dei ristoranti, infatti, manifestano un interesse che potremmo definire "sociale" nel poter condividere aspetti come il cibo e lo spazio

BUONI ESEMPI



1. **Passerini** - rue Traversière,
66 - Parigi

2. **East Mamma** - rue du
Faubourg Saint-Antoine, 133
- Parigi

3. **Van Horne** - avenue Van
Horne, 268 - Montréal

4. **Table** - rue de la Couronne,
395 - Québec

comune nei ristoranti. Si tratta di un nuovo orientamento al fattore umano: andare al ristorante non è più solo cenare, ma, sempre di più, diventa momento di scoperta enogastronomica e di esperienza personale da condividere con gli altri. E questa condivisione diventa palese. Una tendenza che riporta ai buongustai di epoche antiche, quando sul tavolo venivano serviti piatti faraonici per tutti i commensali, ma la sua evoluzione è decisamente più "cool" perché è anche in grado di favorire la relazione tra le persone. Di certo, vi sono due momenti critici per questa tipologia di servizio:

- il primo è quando si ordina: tutti devono essere d'accordo nel voler mangiare la stessa preparazione, perché è un solo piatto (ma anche più preparazioni) per tutti, allo stesso momento;

- il secondo è quando si comincia a mangiare: da un'unica portata tutti prendono ciò che desiderano. In pratica le preparazioni condivise non sono molto diverse dall'ordine del vino, perché una bottiglia è sempre condivisa e scelta insieme.

In sostanza, la formula favorisce non solo condivisione (delle preparazioni) ma anche socializzazione (delle persone). Attenzione però: iniziate con la sperimentazione e mantenete questa formula come opzione, mai come elemento centrale della vostra attività.

Il cliente più interessato a questa formula? Coloro che sono nati nel periodo 1980/2000, consumatori giovani e con buone possibilità di spesa e aperti alle nuove esperienze e alle nuove idee. ✱

Buoni esempi dall'estero

1. **il maxi:** non tutte le ricette si prestano a essere presentate in portate da condividere. Per iniziare bastano tre/quattro portate presentate nel menu, ma attentamente selezionate

2. **scelta attenta delle preparazioni:** la scelta dei piatti condivisi deve rispondere principalmente alla garanzia che, in quelle dimensioni, la preparazione risulta migliore. Oltre a ciò, bisogna saper puntare anche su elementi scenografici

3. **presentazione in evidenza:** è importante presentare i piatti da condividere in maniera funzionale per tutti gli ospiti. Bene vassoi posti su alzatine a centro tavola che facilitano il servizio

4. **multi aggregazione:** se il concetto di partenza è la condivisione delle preparazioni, il passaggio successivo può essere la condivisione dello spazio. Magari unendo gruppi diversi in un unico tavolo. È una spinta ulteriore all'aspetto sociale e rilassante, essenziale per una vera esperienza gastronomica ultra-sensoriale

5. **prezzi corretti:** attenzione al pricing delle preparazioni condivise. Mai moltiplicare per il numero di commensali e, anzi, far comprendere che questa formula permette la degustazione di più piatti a un prezzo inferiore alle singole preparazioni. Quanto inferiore? Almeno il 25%

6. **conto già diviso:** al termine chiedere sempre, alla richiesta del conto, se lo si desidera già diviso per il numero dei commensali. In questa maniera si supera il momento sempre complesso del saldo del conto

Per i più coraggiosi, ulteriori due idee:

7. **solo preparazioni finger,** quindi servizio pratico e consumo "libero". Si mangia con le mani in una sorta di rito collettivo a cui partecipano tutti

8. **una serata dedicata** ai piatti condivisi, con menu ad hoc. Magari una volta al mese, per sperimentare la formula nel proprio ristorante