

Specialty, i suggerimenti per proporlo

specilaty-le-dritte-82a2b2ee

In soli cinque anni fa il **caffè specialty** ha conquistato Parigi con una serie di innovative micro-torrefazioni dove il caffè si compra e si degusta ma la buona cultura del caffè di qualità si è diffusa anche in centinaia di cafe e ristoranti, ecco le dritte giuste per proporlo anche nella propria attività.

- i caffè vanno **selezionati** contattando direttamente i produttori
- la proposta giornaliera si limita a tre/quattro caffè, da **ruotare** all'interno dell'assortimento
- **comunicare** innanzitutto: non perdere occasione per spiegare al cliente origine, produzione, consigliare sulla scelta e il consumo, anche con lavagne, brochure, scritte sui muri
- fondamentale il **menu**: con origini, proprietà e possibili accostamenti
- **proposta food**: in linea con l'offerta del caffè dunque artigianale e di qualità, nel dolce e nel salato (ci si può affidare a un forno locale)
- i **prezzi** non possono essere quelli del classico espresso, ma vanno giustificati, dietro richiesta
- oltre ai caffè proposti, si può vendere il necessario per farli a casa come macinino, tazze e **attrezzature** per le varie estrazioni

[Il caffè specialty conquista Parigi](#)