Riapertura bar in salita, occorrono nuove idee

open-1337743-640-54a13e8c

All’appello mancano troppi clienti. I turisti in primis, stranieri e non. E questo per mete turistiche come Firenze o il Salento è una perdita immensa. Ma sono state azzerate anche le cerimonie: matrimoni, cresime, comunioni. E gli eventi, sagre e concerti di piazza. Non si sono presentati nemmeno i tanti impiegati e professionisti ancora in smart working, che erano soliti consumare colazione e pranzo fuori casa. La riapertura dei bar insomma per ora ha comportato delle spese per il riallestimento del locale non giustificate da folle di clienti alla porta. Tra normative non sempre chiare e controlli a volte soffocanti, il calo pesante dei fatturati specie nei giorni settimanali – il weekend va un po’ meglio – è una realtà diffusa. La location sicuramente conta: soffre di più chi prima stava meglio, ovvero si trova in centri città ancora spopolati o località turistiche semideserte, dove l’ospitalità è dimensionata sul turismo e si trova a dover contare su un pubblico locale spesso non ancora pronto ad uscire, mentre “tiene” meglio la periferia, che si avvantaggia del boom di lavoratori casalingo. Oltre ai numeri poi come sempre ci sono le storie: ecco cosa ci hanno raccontato alcuni titolari di bar italiani sulla “loro” riapertura, e le idee che hanno attuato per riportare il cliente al bar.

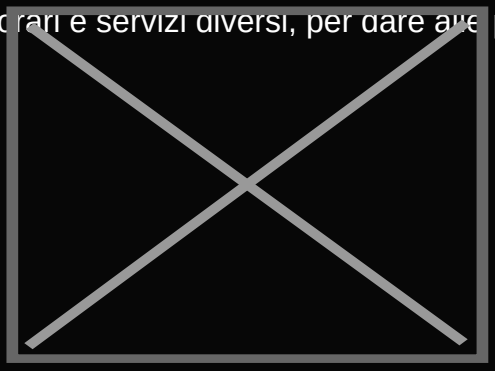
COSA CAMBIA AL BAR, DA MATTINA A SERA

Colazione
ci si è abituati a farla a casa, occorrono idee sfiziose; considerare che sono cambiati gli orari allungandosi in avanti nella mattinata.
Pranzo
soffre per i tanti uffici ancora chiusi. Brunch della domenica un’opportunità da considerare: chi è a casa vuole coccolarsi.
Aperitivo
soffre per i controlli anti-movida

CRISTINA CAROLI DI AROMA, BOLOGNA

“Questa ripresa non è una vera ripresa perché non è ripresa la frequentazione.

Smart working e cassa integrazione trattengono le persone a casa. Ad esempio abbiamo avuto un grosso calo nelle colazioni, la mia impressione è che ci si sia dotati di macchine espresso e che si faccia colazione a casa tutti insieme con caffè con cialda e biscottoni: lavorando a casa non ha senso vestirsi per uscire e andare al bar. Ho notato anche che non ha ripreso lo shopping e soffre l’intero tessuto economico di zona. C’è pigrizia a ritornare sulle vecchie rotte, le grandi aziende si orientano a mantenere a casa le persone quindi ci sarà la necessità di reinventarsi con servizi talmente specifici che non si possono riprodurre al domicilio. Credo che l’unica carta sia fare capire al cliente che quando viene nel tuo bar prova una sensazione diversa. Oggi lavorare sulla qualità ed essere ineccepibili è ancora più importante: è un grande sacrificio ma credo che alla fine ripagherà”. La svolta? “Riavere il flusso turistico perché l’Italia ne ha bisogno. Tutti noi poi dovremo rimodularci su orari e servizi diversi, per dare alle persone la spinta a tornarci a trovare”.

“Dovendo adattare un locale molto piccolo abbiamo posizionato

barriere in plexiglass perché i tavoli non garantivano la distanza di sicurezza, abbiamo tolto i menu cartacei e appeso un QR Code accanto a ogni tavolo così il cliente può scaricare sullo smartphone il menu del giorno; non indossiamo guanti, preferiamo igienizzarci continuamente, non tocchiamo il denaro che viene sanitizzato alla fine del giorno”.

FRANCESCO SANAPO DI DITTA ARTIGIANALE, FIRENZE



“Dobbiamo lottare contro la paura di uscire di casa ma anche contro la paura di spendere dei clienti. Abbiamo perdite del 70% durante la settimana, mancano all’appello un milione di turisti a Firenze, una città di 380mila abitanti. C’è poco che possiamo fare è dura, sono realista, ma voglio comunque cercare soluzioni e pensare positivo, ad esempio ho attivato una collaborazione con lo chef stellato Marco Stabile per il brunch della domenica per tutto giugno. E darò in gestione la cucina della caffetteria di via dello Sprone, la sera quando non lavora, ai ristoratori fiorentini che non riescono a riaprire. A loro andranno i proventi del food, a noi caffetteria, beverage e cocktail”. Creare alleanze con la ristorazione, pensare a 360 gradi, con un obiettivo: riportare il cliente al bar. Quando si tornerà alla normalità? “Secondo me se tutto va bene nella primavera del 2021”.



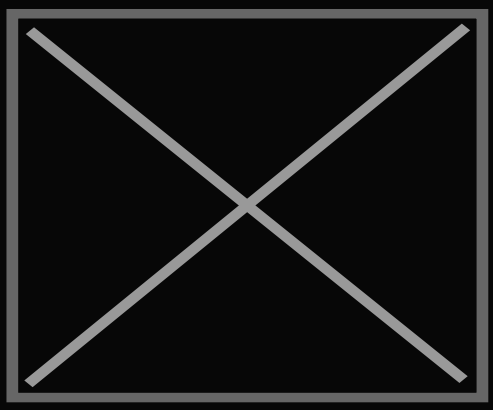
“Siamo tutti sulla stessa barca, baristi e ristoratori, è importante fare fronte comune e creare alleanze” dice Francesco Sanapo. Che è partito coinvolgendo lo chef stellato Marco Stabile del ristorante Ora d’Aria, che ogni weekend fino al 28 giugno prepara il brunch domenicale nella bella caffetteria di via dello Sprone.

SILVIA COLOMBO E COSTANTINO SPATARO DI CAFFÈ ROSSANIGO, NOVARA



“Sta andando proprio come immaginavamo. La nostra caffetteria/ristorante è in centro storico accanto al Municipio. Sapevamo che la ripresa non sarebbe stata facile e abbiamo riorganizzato il lavoro cercando di ripartire con il minor numero di dipendenti e con un orario di apertura al pubblico ridotto, cercando di ridurre al massimo, per quanto possibile, i costi di gestione. Il lavoro ha subito un calo molto significativo dovuto in gran parte alla chiusura di molti uffici che hanno

sposato la politica dello smart working, causando una perdita attuale di circa il 65/70% del fatturato. Detto questo, ripartiremo con iniziative per riportare i clienti nei nostri locali e con nuovi progetti per creare nuove entrate. Crediamo molto in un progetto nato prima del lockdown, una linea di biscotti artigianali realizzati con materie prime italiane di alta qualità. Attualmente sono acquistabili sul nostro sito e commerce, ma stiamo lavorando per distribuirli anche in punti vendita selezionati”.



“Abbiamo posizionato una protezione di plexiglass sul bancone per tutelare gli operatori e della segnaletica a terra per indirizzare il cliente ad una distanza sociale adeguata. I tavoli all’interno sono stati ridistribuiti perdendo dei coperti, mentre all’aperto il sindaco ci ha permesso di ampliare gratuitamente il dehor fino a ottobre”

GIUSEPPE ZIPPO DEL BAR PASTICCERIA GELATERIA LE MILLE VOGLIE DI SPECCHIA (LE)



Ho aspettato ad aprire il 1° giugno quando ho organizzato insieme a tanti locali

per stimolare i clienti a tornare il “Pasticciotto day”, che ha celebrato il dolce tipico da colazione salentino, ed è andata benissimo. Ora siamo calati ai numeri di gennaio-febbraio, non certo a quelli estivi: se l’anno scorso facevamo 1.500 colazioni al giorno ora non arriviamo a 200. Nella caffetteria il fatturato è calato del 60-70% in settimana e del 30% la domenica, ed è così per molti miei colleghi. Se l’estate va così, temo che molti bar del Salento che hanno come core business le sagre e le feste non sopravviveranno”. Sul fronte pasticceria? “Nel punto vendita non abbiamo cali, anzi durante il lockdown ho fatto tra mille difficoltà e preoccupazioni un servizio di delivery e ho acquisito nuovi clienti che non mi conoscevano, e che ora mi ringraziando per avere alleviato la depressione di quel periodi di “domiciliari senza reato” come li chiamano scherzosamente. Ma manca all’appello il fatturato di matrimoni, cresime e ristoranti”. Però magari lo tsunami Covid lascerà anche qualche piccola eredità

positiva. “I clienti sono più pazienti, specie quella metà circa che entrava al bar in velocità, sorbiva il caffè al volo come una pillola energetica e usciva: ora ha imparato ad aspettare e a scambiare anche qualche parola in più”.



“Per il menu abbiamo usato adesivi con il QR Code, l’idea del plexiglas al banco non ci piaceva, è già profondo 1,80 metri e ci siamo dotatati di mascherine FFP2. Per i tavoli abbiamo due larghezze: 80 centimetri per i “congiunti” e 1,20 metri per gli altri. Per fortuna disponiamo di un giardino di 400 metri quadri e due porticati di 200 metri quadri, mentre all’interno abbiamo preferito lasciare più spazio per l’accesso”.