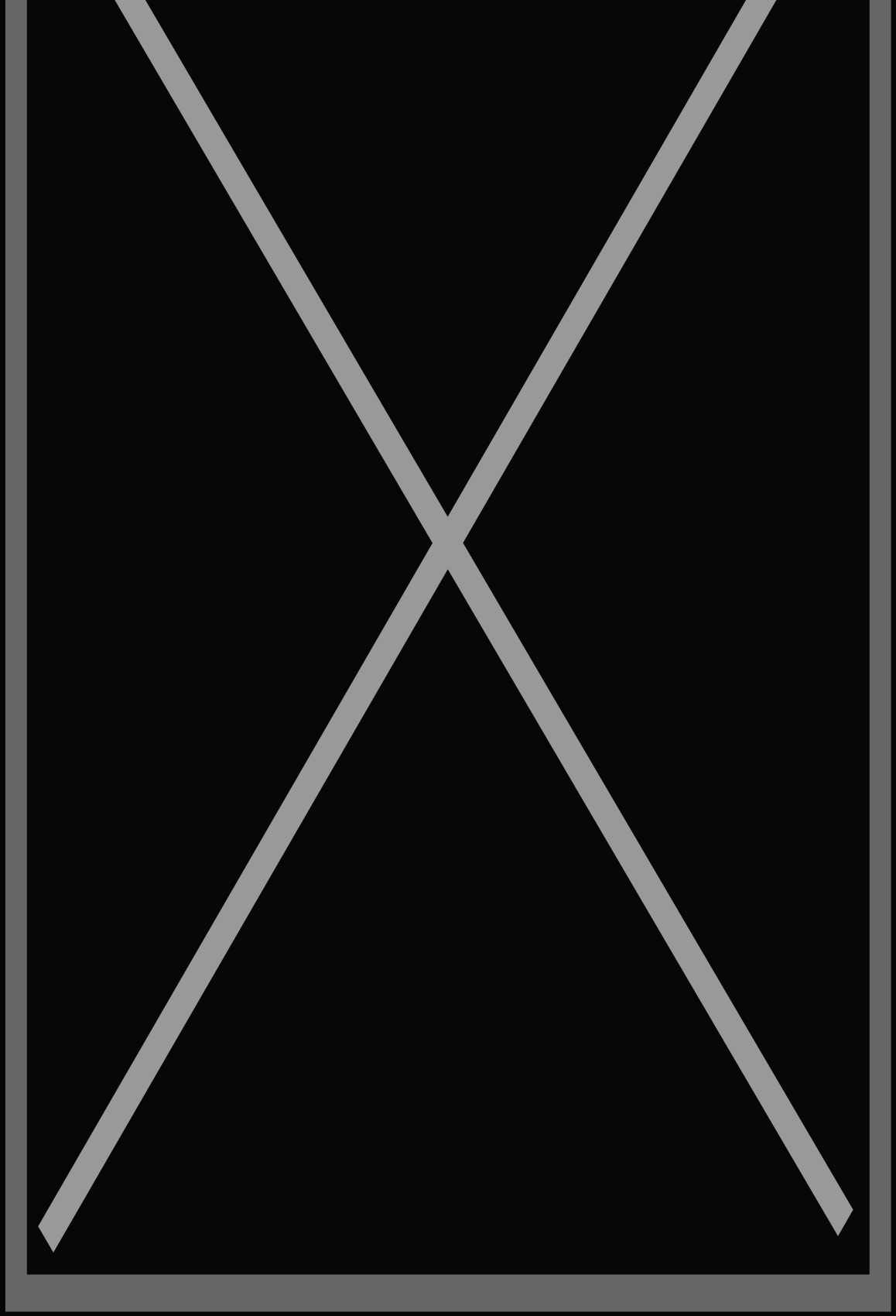
Cocktail ready to drink, mai pensato di venderli a hotel e baite? VIDEO

cocktail-ready-to-drink-382f8647

Cocktail ready to drink: un'opportunità per ampliare il business. E creare nuove sinergie. Ecco una case history emblematica.

Francesca Gentile, titolare del Funi 1989 di Montecatini Terme, ha appena introdotto i suoi cocktail ready to drink nelle suite dell'Hotel Michelangelo.

Cocktail ready to drinkOra, sia chiaro. Non basta a fare cassetto. Ma è un'entrata in più.



Numeri alla mano,

il Funi 1898, tapas cocktail bar di Montecatini Terme, ha ampliato il business con la vendita dei suoi drink pronti da bere. Che distribuisce in alcuni hotel e bar non attrezzati per offrire ai clienti più esigenti in tema mixology signature di qualità, originali e raffinati.

E Leonardo Veronesi, del Rivabar di Riva del Garda, sta facendo un'operazione simile con le baite e gli hotel di lusso in montagna della sua zona.

Guarda il video e pensaci.
Può essere un'occasione per incrementare il fatturato!