

RISTORAZIONE in breve

a cura della Redazione

Galeotto è l'invito a cena

 Percorso di lettura: www.largoconsumo.info/Ristorazione


Un invito a cena che finisce tra le coltri del letto: quante volte è capitato? Il rapporto tra sesso e cibo si riconferma costante e sempre più coppie iniziano a stare insieme proprio grazie a questo abbinamento "fatale". Lo conferma un sondaggio **Groupon** da cui risulta che 9 italiani su 10 utilizzano il cibo come strumento di conquista del partner. Secondo i risultati di questa analisi, il 48% degli utenti del sito ritiene che il modo migliore per mettere in atto i propri progetti verso il compagno o la compagna è una bella cenetta nell'intimità delle pareti domestiche, mentre per il 41% è invece il ristorante il luogo più indicato per iniziare un'avventura in quanto aiuta di più a conoscersi reciprocamente in tema di gusti.

C'è però anche una quota minoritaria, l'11%, che, in quanto poco sensibile al richiamo del cibo, non lo utilizza come tecnica amatoriale. Il nostro Paese si rivela diviso in due per quanto riguarda il primo appuntamento: a fronte di un 36% che preferisce far colpo scegliendo un ristorante raffinato, c'è un altro 27% che invece predilige una semplice trattoria casalinga in cui si può creare un'atmosfera più rilassata e un 23% per il quale è sufficiente una pizza e una birra. Non mancano però anche i coraggiosi, che rappresentano un 6%, pronti a invitare al messicano, per impostare subito la serata con un pizzico di "fuoco".

Quanto al tipo di alimenti più afrodisiaci, per più di un italiano su due è in testa il cioccolato, seguono le fragole e al terzo posto ostriche e champagne. Infine il 12% opta direttamente per il peperoncino. Allargando lo sguardo alle occasioni in generale di uscire a cena, la frequenza è di un paio di volte al mese per il 44% dei connazionali, che si rivelano perciò più nettamente propensi alla cucina domestica. Ad andare al ristorante regolarmente almeno una volta la settimana è invece il 36%, rispetto ai quali si trovano molto più distanziati sia coloro che escono di casa 2-3 sere alla settimana (il 12%) sia quelli a cui capita molto raramente e soltanto in occasione di anniversari o compleanni (l'8%).

Per quanto riguarda la spesa media per il ristorante varia dai 25-40 euro a persona per il 55% dei rispondenti, a una cifra inferiore ai 20 euro per il 40%, ai 40-50 euro di disponibilità per il 5%, agli oltre 50 euro per appena l'1% di più spendaccioni.

Aperto il "Rovagnati Bistrò Italiano"

 Percorso di lettura: www.largoconsumo.info/Salumi

Ha aperto a novembre a Milano, in piazza XXV Aprile il primo "**Rovagnati Bistrò Italiano**", un locale che si caratterizza come unico nel suo genere grazie all'offerta di piatti raffinati e gustosi, sia caldi che freddi, con tutta la qualità della gamma di salumi Rovagnati disponibile per pranzi, aperitivi e colazioni. Con un orario di apertura continuato dalle 8.30 alle 22.00, dal lunedì al sabato, il "Rovagnati Bistrò" propone a tutti gli appassionati della buona cucina stuzzicanti appetizer e light lunch a base di salumi protagonisti di abbinamenti gourmet.

Intesa tra il vending e il food delivery

 Percorso di lettura: www.largoconsumo.info/DistribuzioneAutomatica


Accordo societario siglato tra **Gruppo Argenta**, innovativa realtà leader

del vending, e **Tramezzino.it**, storica azienda milanese che opera nel food delivery per le business community.

Concerne lo sviluppo del brand **Foodie's** nelle principali città italiane attraverso un piano di 50 aperture su strada e prevede anche un concept innovativo di micromarket a marchio **Foodie's** con una prevalenza di offerta nell'ambito dei prodotti freschi e freschissimi, ideati e prodotti da **Tramezzino.it**.

I risvolti finanziari dell'intesa prevedono che Gruppo Argenta acquisisca una quota del capitale del partner, portando la propria partecipazione al 51% nel 2017, mentre il 49% è destinato a rimanere in mano agli attuali soci.

Ristorazione a misura del fitness

 Percorso di lettura: www.largoconsumo.info/Ristorazione

Cibiamogroup ha inaugurato a Milano Corsico il suo nuovo format di ristorazione **studiato** appositamente per i centri fitness **Virgin Activ**.

Rappresenta il risultato di un'attenta

analisi del mercato internazionale dell'alimentazione per il fitness in combinazione con una ricerca sui trend di consumo e a un approfondimento specifico in tema di bisogni del consumatore contemporaneo.

Nadia Olivero, docente di Psicologia dei Consumi all'**Università Bicocca** di Milano, ha curato le analisi e sviluppato il concept a partire dal menù che diventa, in questo caso, un vero e proprio strumento di "consumer education".

Guide on line all'uso dei buoni pasto

 Approfondimenti: www.largoconsumo.info/tag/Buoni_Pasto_e_Voucher

Edenred, leader mondiale nella gestione dei fondi finalizzati alle imprese, ha presentato due nuove versioni dei propri portali web riservati ai titolari delle soluzioni **Ticket Restaurant** e **Ticket Compliment**.

Agli indirizzi dovepranzo.edenred.it e dovecompro.edenred.it corrispondono due guide on line responsive comprensive di mappe, servizi di geolocalizzazione, motori di ricerca interni e schede informative di ristoranti e di punti di vendita. Il primo, in particolare, consente di selezionare il proprio ristorante preferito fra ben 33 diverse tipologie (dal mediterraneo, all'italiano, all'etnico, al vegetariano, eccetera), mentre grazie alla partnership con **TripAdvisor** i dipendenti possono scegliere il locale leggendo recensioni e punteggi assegnati. ■

NECROLOGIO

È scomparso, alla venerabile età di 98 anni, **Jim Delligatti**, divenuto celebre in tutto il mondo attraverso l'invenzione del Big Mac, il panino con l'hamburger che ha fatto negli anni la fortuna della multinazionale del fast food **McDonald's** e diventato il simbolo stesso di questa formula di ristorazione veloce. Di questo ipercalorico (540 calorie) e gigantesco hamburger, nell'anno dei festeggiamenti in occasione del quarantesimo anniversario dal suo lancio sul mercato grazie all'idea di Delligatti (semplice direttore di un locale di Uniontown), la catena americana aveva calcolato di venderne la bellezza di 550 milioni l'anno, vale a dire circa 17 al secondo.