






# RISTORAZIONE COMMERCIALE: STATO DI FATTO E PROSPETTIVE FUTURE

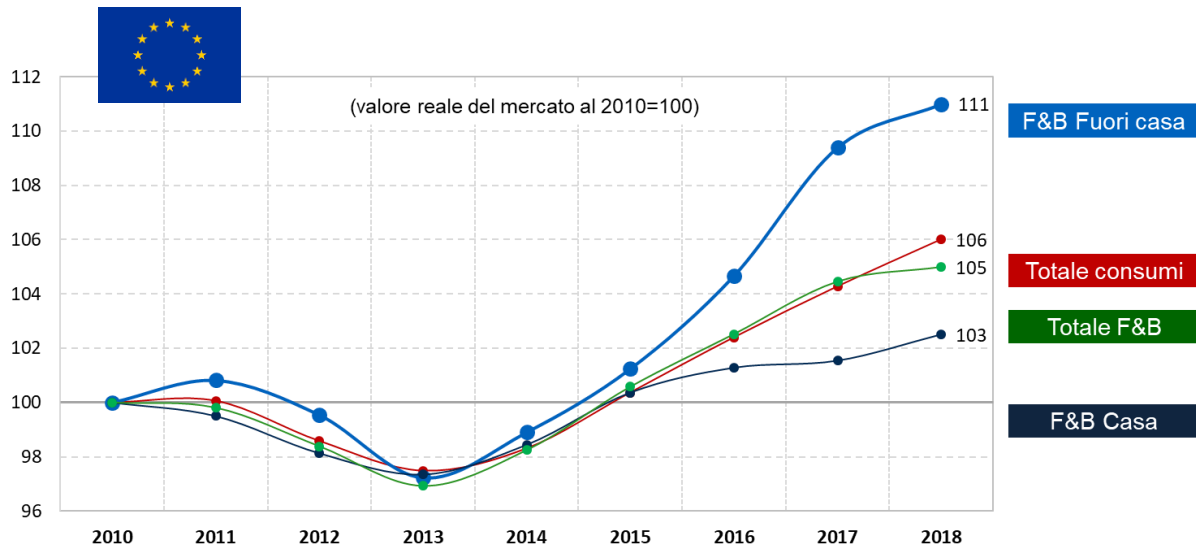
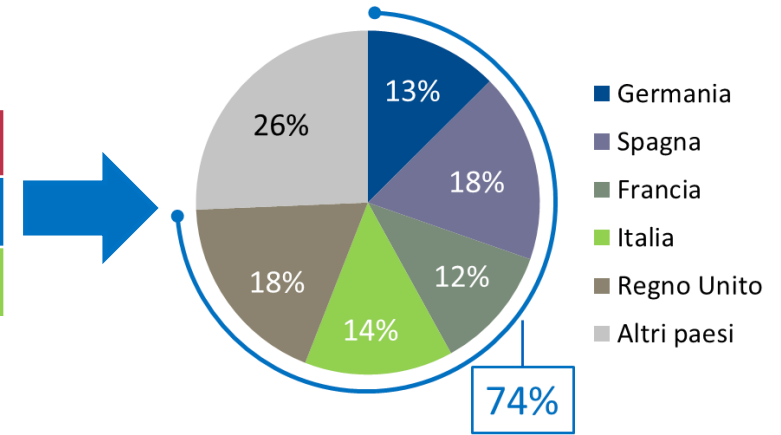


Bruna Boroni



# IL MERCATO AFH: USA, Europa, Italia

		Valore mkt consumi AFH	Spesa annuale pro-capite in € (AFH)	Incidenza consumi AFH sui consumi complessivi
	USA	636 MLD €	1.951	5,8%
	EUROPA	593 MLD €	1.157	7,1%
	ITALIA	85 MLD €	1.370	7,8%



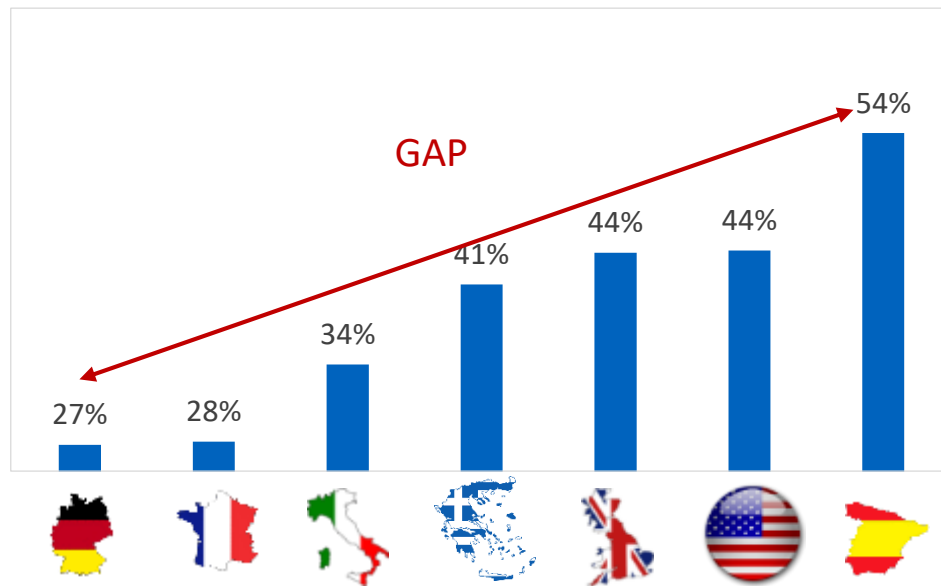
## Mercato AFH:

- sia in Europa che in Italia, **miglior performance** rispetto a tutti i comparti (food e non food).
- **crece più velocemente** del mercato At Home. Quota sui consumi alimentari in crescita.

# IL MERCATO AFH: le prospettive di sviluppo

DAL **CONFRONTO INTERNAZIONALE** EMERGONO ULTERIORI SPAZI DI CRESCITA PER IL MERCATO DEI CONSUMI FUORI CASA

% dei consumi AFH su totale consumi alimentari



**I PRESUPPOSTI ALLO SVILUPPO ITALIA (ma non solo):** trend demografici, stili di vita e abitudini di consumo che hanno un impatto positivo sui consumi AFH



- Composizione delle famiglie: verso famiglie più piccole; oltre il 60% delle famiglie sono di single o coppie senza figli



- Occupazione femminile: in 10 anni 1 milione di donne sono entrate nel mondo del lavoro



- Invecchiamento della popolazione: un «nuovo» segmento di domanda AFH



- Turismo: 22% Italia dei consumi AFH, in crescita



- Tipologia di Spesa: sempre meno beni, sempre più servizi

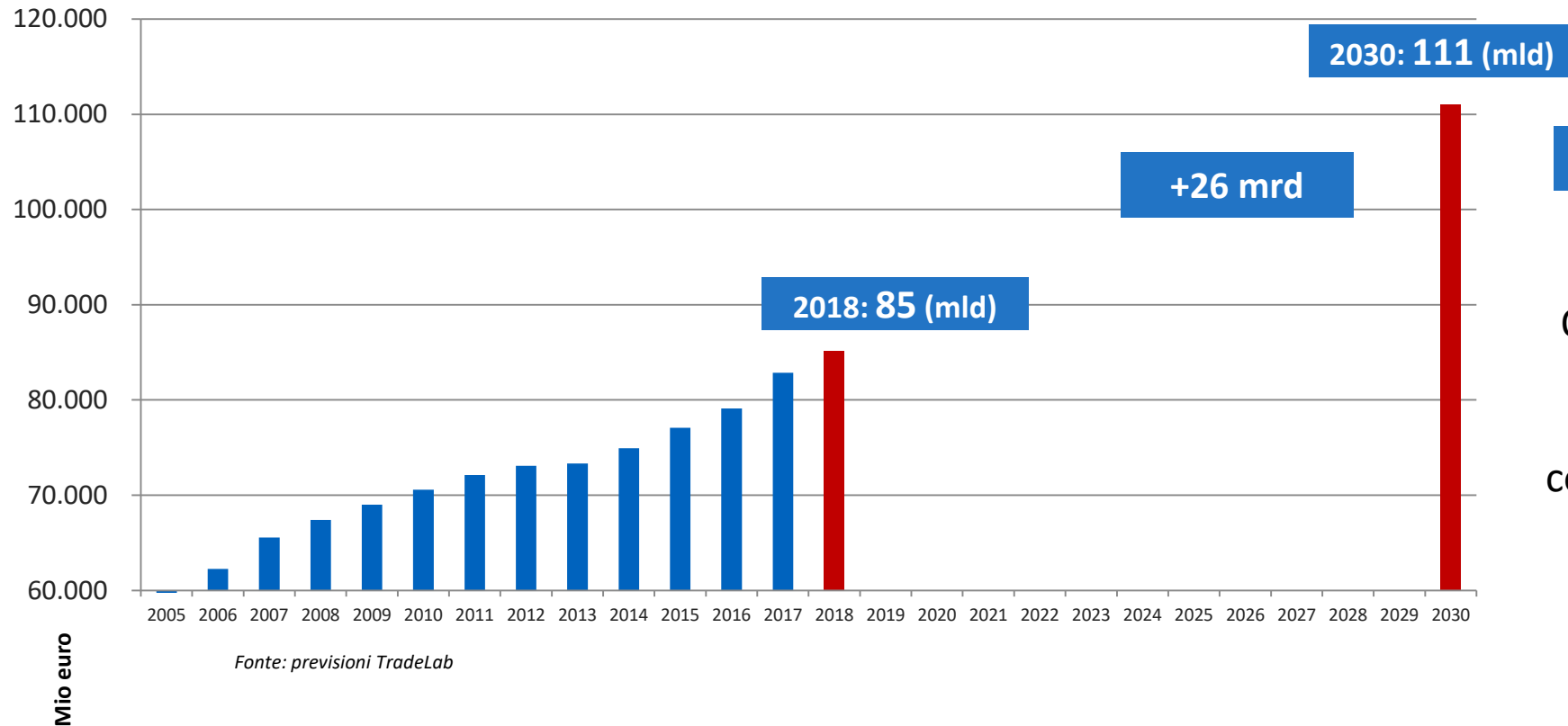


- Bisogni: i consumi fuori casa rispondono a **bisogni di ordine superiore di tipo sociale ed esperienziale**

# IL MERCATO AFH IN ITALIA TRA 10 ANNI: 111 mld, quota 40%

 **ITALIA GRANDI OPPORTUNITÀ**

La dinamica dei consumi AFH (mio euro - valori correnti)



**Quota 40%**

Quale sarà il ruolo della ristorazione commerciale?

# LA CRESCITA DEL MERCATO AFH ITALIANO: indipendenti o organizzati?

AFH 2019

INDIPENDENTI

86%

COMMERCIALE 6%

COLLETTIVA 8%

indipendenti

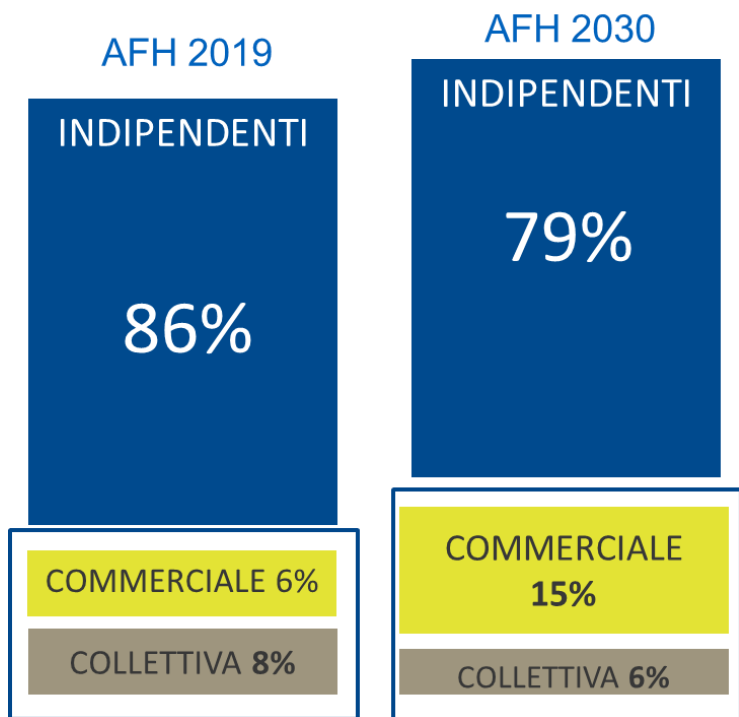
verso

organizzati



# AFH 2030: QUALI PLAYER?

cresce la ristorazione organizzata e diviene volano per l'innovazione



2030 – ristorazione indipendente perderà 7 punti di quota e -30 mila punti di consumo



2030 – ristorazione commerciale da 5 a 15 miliardi  
Triplica la quota

La diffusione della ristorazione commerciale darà, anche, un boost importante all'innovazione del mercato AFH



# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: un segmento in crescita a livello globale

La ristorazione commerciale **negli ultimi anni è cresciuta a tassi superiori rispetto alla media del mercato:**



**CAGR 7%**

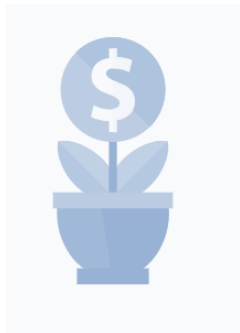


capacità di rispondere ai nuovi  
bisogni della domanda AFH

**I tassi di crescita della ristorazione commerciale in Italia:**

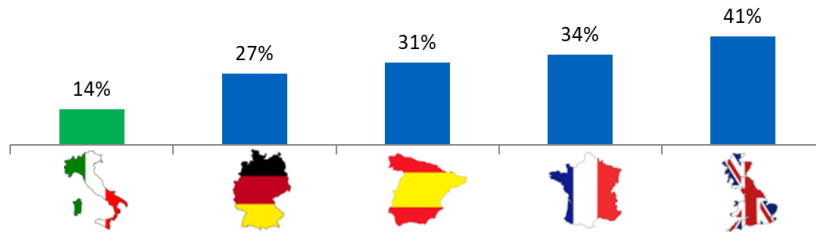
- **+70** nuovi player negli ultimi 2 anni
- **+ 30%** fatturato sell-out in 4 anni
- **+ 85** nuove insegne

**L' 80% degli Italiani ha frequentato il canale AFH in catena nell'ultimo mese e le opportunità in Italia sono anche maggiori perché ...**

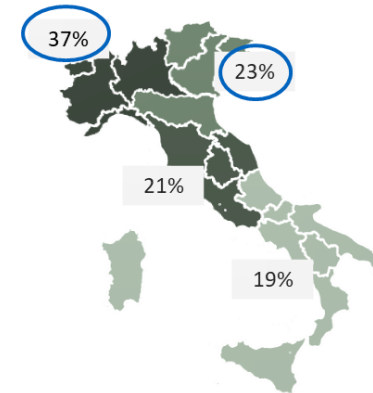


# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: le peculiarità del modello di business italiano

## 1 – BASSA QUOTA RISTO. ORGANIZZATA

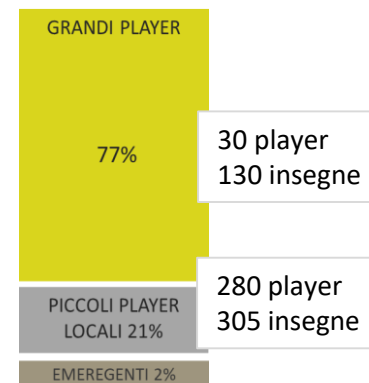


## 2 – ELEVATA CONCENTRAZIONE GEOGRAFICA



## 3 – NON SOLO GRANDI PLAYER

- Oltre 300 player
- 450 insegne
- 8.000 punti di consumo





# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: le differenti tipologie di player



## INTERNAZIONALIZZAZIONE

### GRANDI PLAYER INTERNAZIONALI CONSOLIDATI



### GRANDI PLAYER ITALIANI CONSOLIDATI



### INTEGRATI



### GRANDI PLAYER INTERNAZIONALI EMERGENTI



### PICCOLI/MEDI PLAYER NAZIONALI

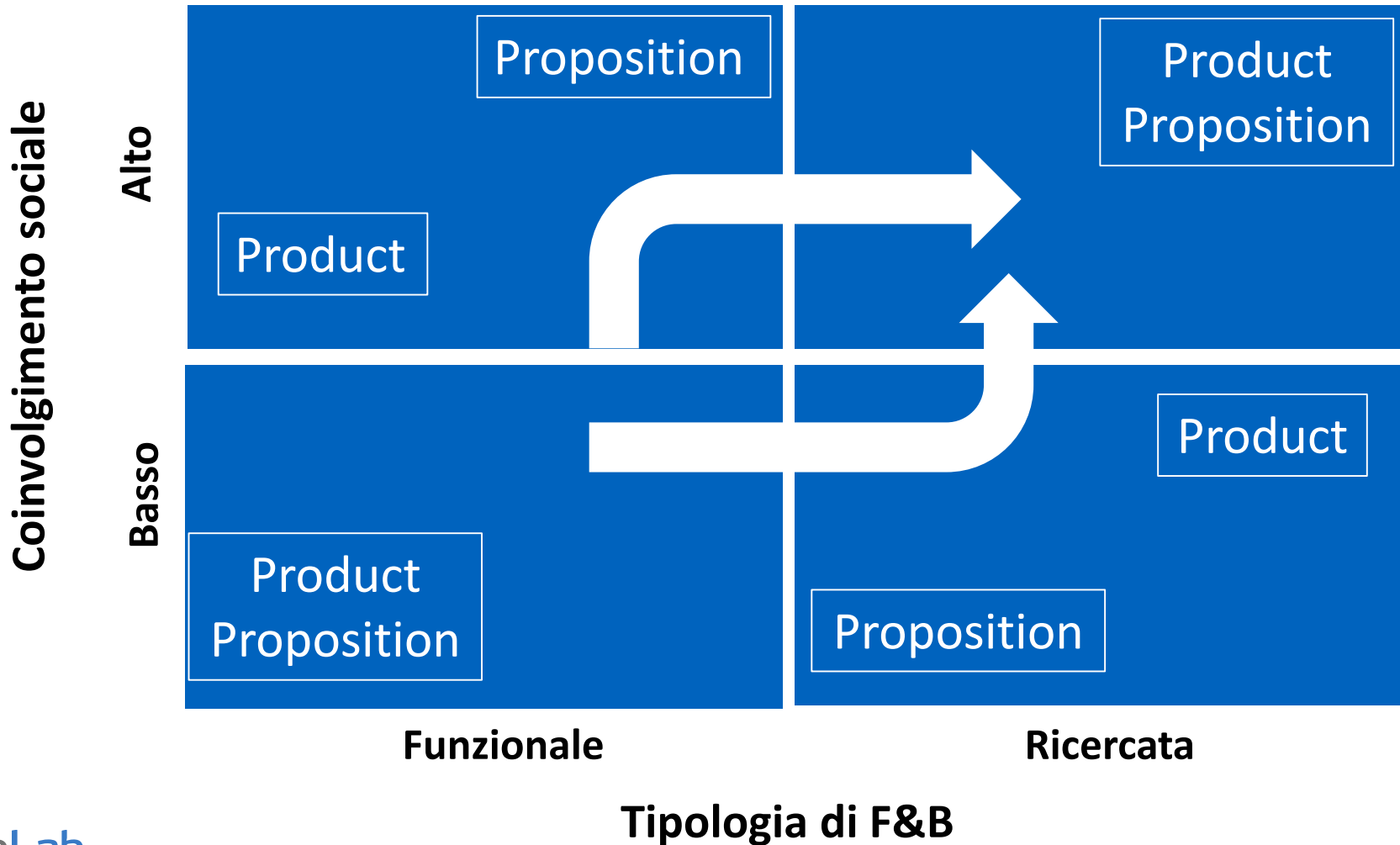


## INTERNAZIONALIZZAZIONE




- GRANDI PLAYER CONSOLIDATI:** riposizionamento e/o diversificazione portafoglio insegne
- GRANDI PLAYER INTERNAZIONALI EMERGENTI:** quale sviluppo aspettarsi?
- INTEGRATI:** sviluppo di monomarca come in altri settori?
- MEDIO/PICCOLI PLAYER:** quale modello di sviluppo sostenibile?
- NUOVI PLAYER:** GDO, altri retailer non food, il fenomeno «meal on line»?


# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: le prospettive di sviluppo



# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: la segmentazione del canale

SEGMENTO	n. pdc	%
 Bar / coffee shop	1.985	24
 Ristorazione	1.110	13
 Hamburgerie e Steak-house	928	11
 Gelaterie	929	11
 Mondo pizza e mozzarella	686	8
 Piadinerie	381	5
 Yogurterie	362	4

 Experience (n=444) 5%  
Altra tipologia (n.=666) 8%

SEGMENTO	n. pdc	%
 Paninoteche, toasterie, tramezzini	243	3
 Salumi & Wine /Pub	217	3
 Cucina Asiatica	280	3
 Natural life	124	2
 Pollo e galletto	115	1
 I fritti / Fast food	67	1
 Bakery e pasticcerie	64	1



▪ Green, vegan, etico, sostenibile



▪ Urbano/shopping moment, piacere, pausa



▪ Travel retail / fast moving people, funzionalità



▪ Travel retail / comfort moving people, coccola



▪ Fast and convenient ... in stile internazionale



▪ Fast and convenient ... all'italiana



▪ Fast and convenient ... rivisitazione gourmet



▪ Made in Italy, Italianità



▪ Regionalità/tipicità, local empowerment



▪ Convivialità esperienziale, gusto «vissuto» a 360°



# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: la sfida per la crescita

## REINTERPRETARE I FATTORI DI SUCCESSO

### STANDARDIZZAZIONE DELLA QUALITÀ

#### sempre meno

- industriale

#### sempre più

- artigianale
- gourmet
- «sostenibile»/etica

### EASINESS

#### sempre meno

- flat

#### sempre più

- inclusiva
- personalizzata
- di valore

### REPLICABILITÀ / RICONO- SCIBILITÀ DEL LAYOUT

#### oggi sempre meno

- freddo

#### sempre più

- integrato: fisico/digitale
- distintivo
- «teller» del brand

DIGITALIZZAZIONE DELL'EXPERIENCE → FOOD SERVICE 4.0

# LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: la sfida per la filiera

## LA DOMANDA

- Nuovi segmenti di domanda (gen Y, BB, gen Z)
- Soddisfare un consumatore che cerca soluzioni personalizzate, semplici/time-saving, omni-canale, low cost

## I PLAYER DELLA RISTORAZIONE COMMERCIALE

- Trovare il giusto equilibrio tra industrializzazione del servizio e distintività
- Digitalizzare per capitalizzare il valore e crearne di nuovo

## I PRODUTTORI

- Creare partnership per dare valore al brand anche nel mercato dei consumi AFH
- Nuove opportunità di visibilità e di shop in pdc

# I SERVIZI TRADELAB DEDICATI AGLI OPERATORI DELLA RISTORAZIONE COMMERCIALE

## 1. ANALISI DEDICATA AL MONDO DELLA RISTORAZIONE COMMERCIALE IN ITALIA

Il primo osservatorio sulla Ristorazione Commerciale In Italia che mette a disposizione degli operatori del fuori casa un set di informazioni indispensabili per definire le strategie di sviluppo. L'analisi verrà aggiornata ogni 6 mesi.

Gli strumenti forniti: Mappatura delle catene presenti in Italia (**database di 430 insegne/format**); Analisi derivante da **118 store check** (schede dei format visitati, database con le informazioni rilevate negli store check, report di analisi dei format visitati), **Report strategico** (analisi qualitativa derivante dalle **interviste a 25 player**).



## 2. UN SERVIZIO GEO DEDICATO ALLE VALUTAZIONI PER LO SVILUPPO DELLA RETE SUPPORTATO DA UNA BASE DATI ESCLUSIVA E MODELLI PROPRI (stima fatturati potenziali)

## 3. SERVIZI PER LO SVILUPPO E IL (RI)POSIZIONAMENTO DELL'INSEGNA/FORMAT

## 4. SERVIZI PER LA VALUTAZIONE DELLA CUSTOMER EXPERIENCE



è una società di **analisi e consulenza strategica**, esperta di **marketing e relazioni di filiera**, fondata nel 1999 da 5 docenti dell'università Bocconi. Da oltre 15 anni analizza il mercato dei consumi fuori casa e supporta il management di imprese di produzione, intermediazione e ristorazione a trovare le migliori soluzioni per lo sviluppo del fatturato. [www.tradelab.it](http://www.tradelab.it)



TradeLab S.r.l.  
Via Gaspare Gozzi, 5  
20129 Milano

[www.tradelab.it](http://www.tradelab.it)

**T** +39 02 799 061

**F** +39 02 763 190 40

## Director Mercato Away From Home

Bruna Boroni

[bboorni@tradelab.it](mailto:bboorni@tradelab.it)

## Riferimenti commerciali

Valentina Giallella

[vgiallella@tradelab.it](mailto:vgiallella@tradelab.it)

Angela Borghi

[aborghi@tradelab.it](mailto:aborghi@tradelab.it)

Maria Di Salvo

[mdisalvo@tradelab.it](mailto:mdisalvo@tradelab.it)

