



RISTORAZIONE COMMERCIALE: STATO DI FATTO E PROSPETTIVE FUTURE

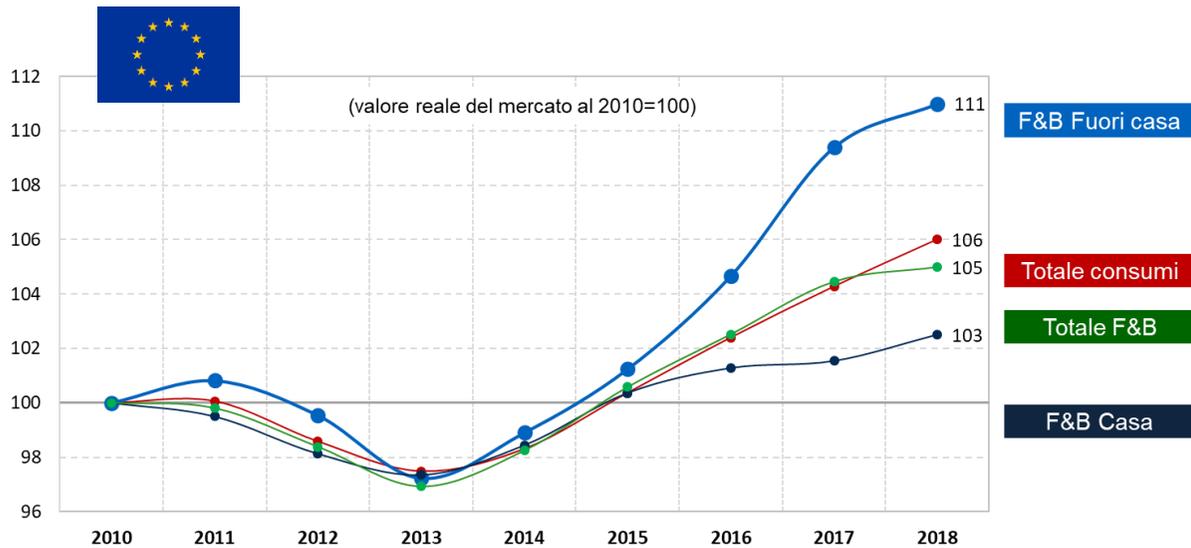
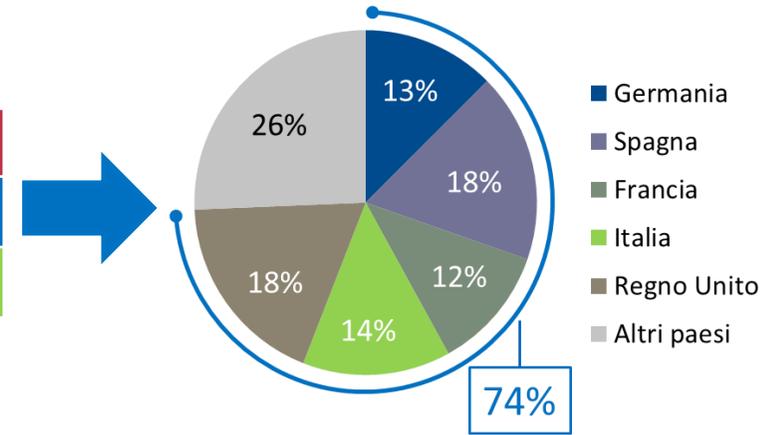


Bruna Boroni



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%



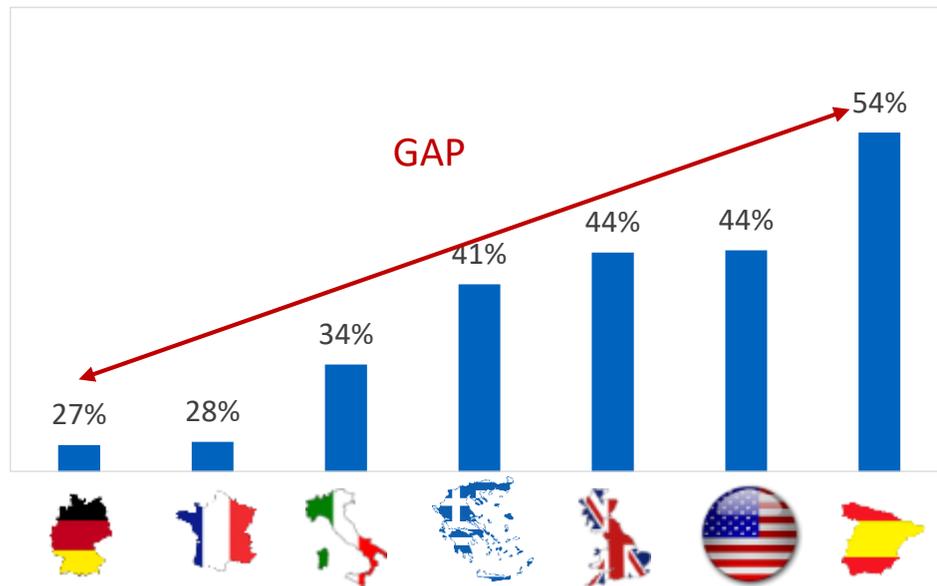
Mercato AFH:

- 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

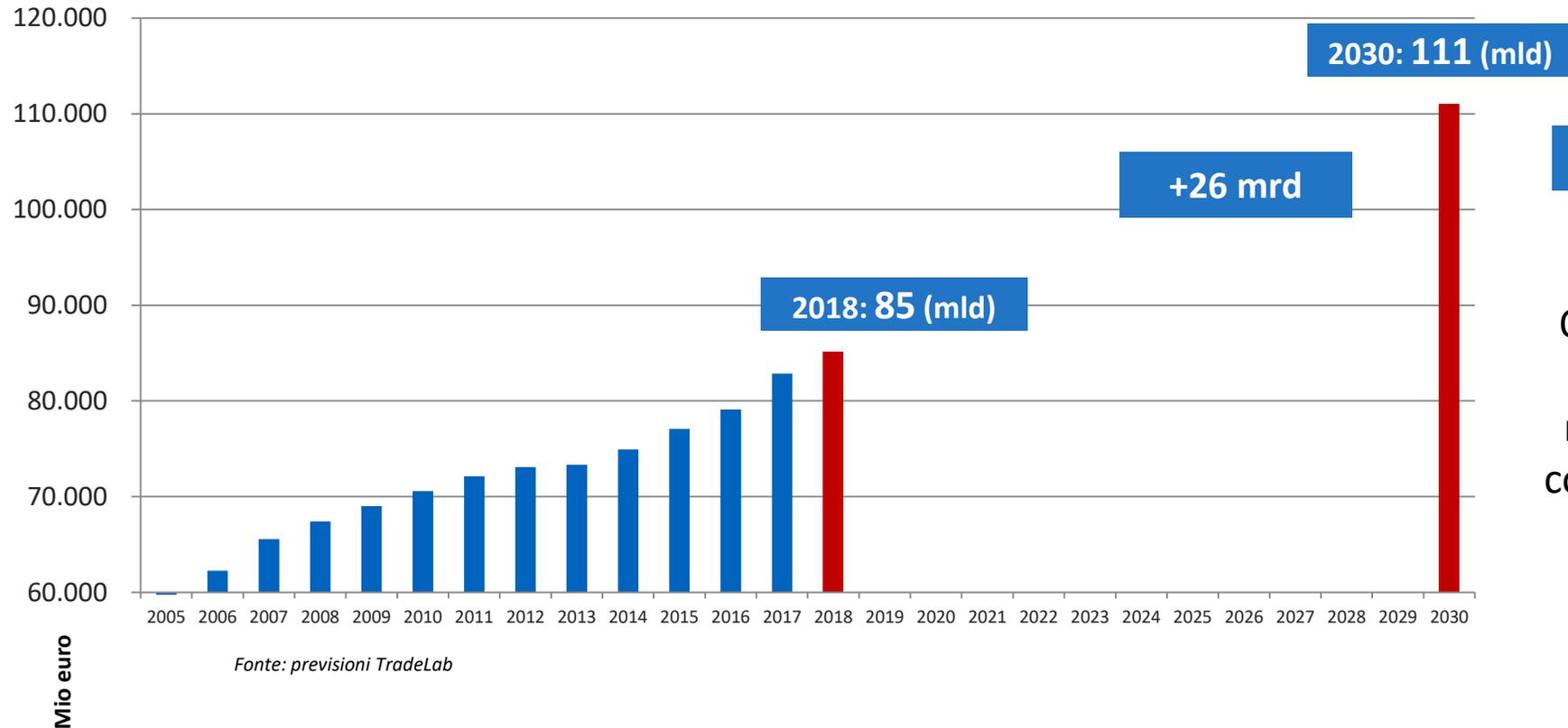


- Bisogni: i consumi fuori casa rispondono a **bisogni di ordine superiore di tipo sociale ed esperienziale**

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

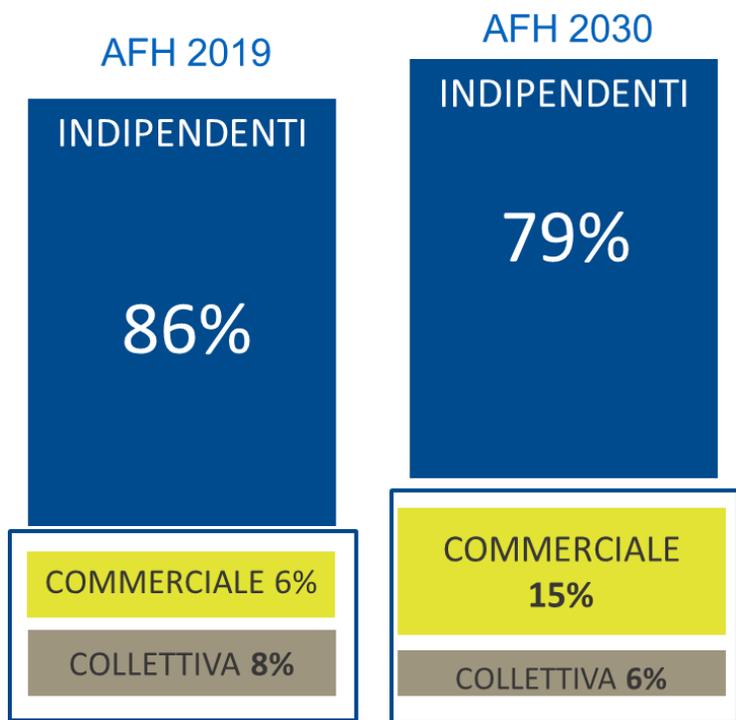
verso

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

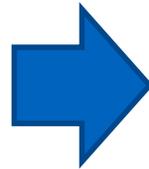


LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: un segmento in crescita a livello globale

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:

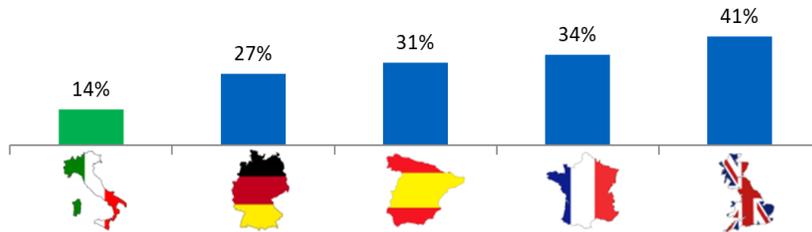
- **+70** nuovi player negli ultimi 2 anni
- **+ 30%** fatturato sell-out in 4 anni
- **+ 85** nuove insegne

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

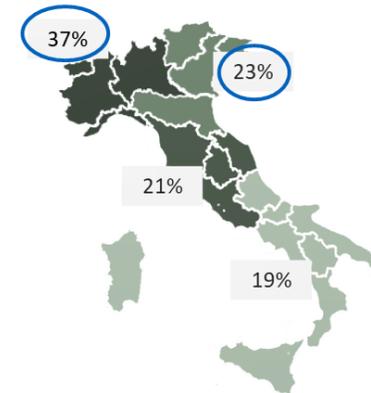


LA RISTORAZIONE COMMERCIALE: le peculiarità del modello di business italiano

1 – BASSA QUOTA RISTO. ORGANIZZATA

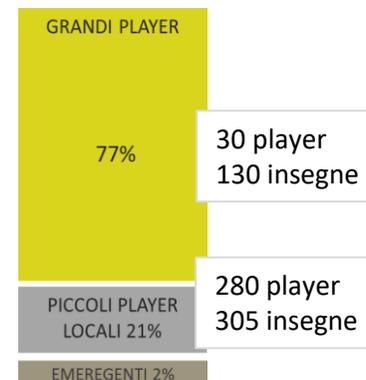


2 – ELEVATA CONCENTRAZIONE GEOGRAFICA



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

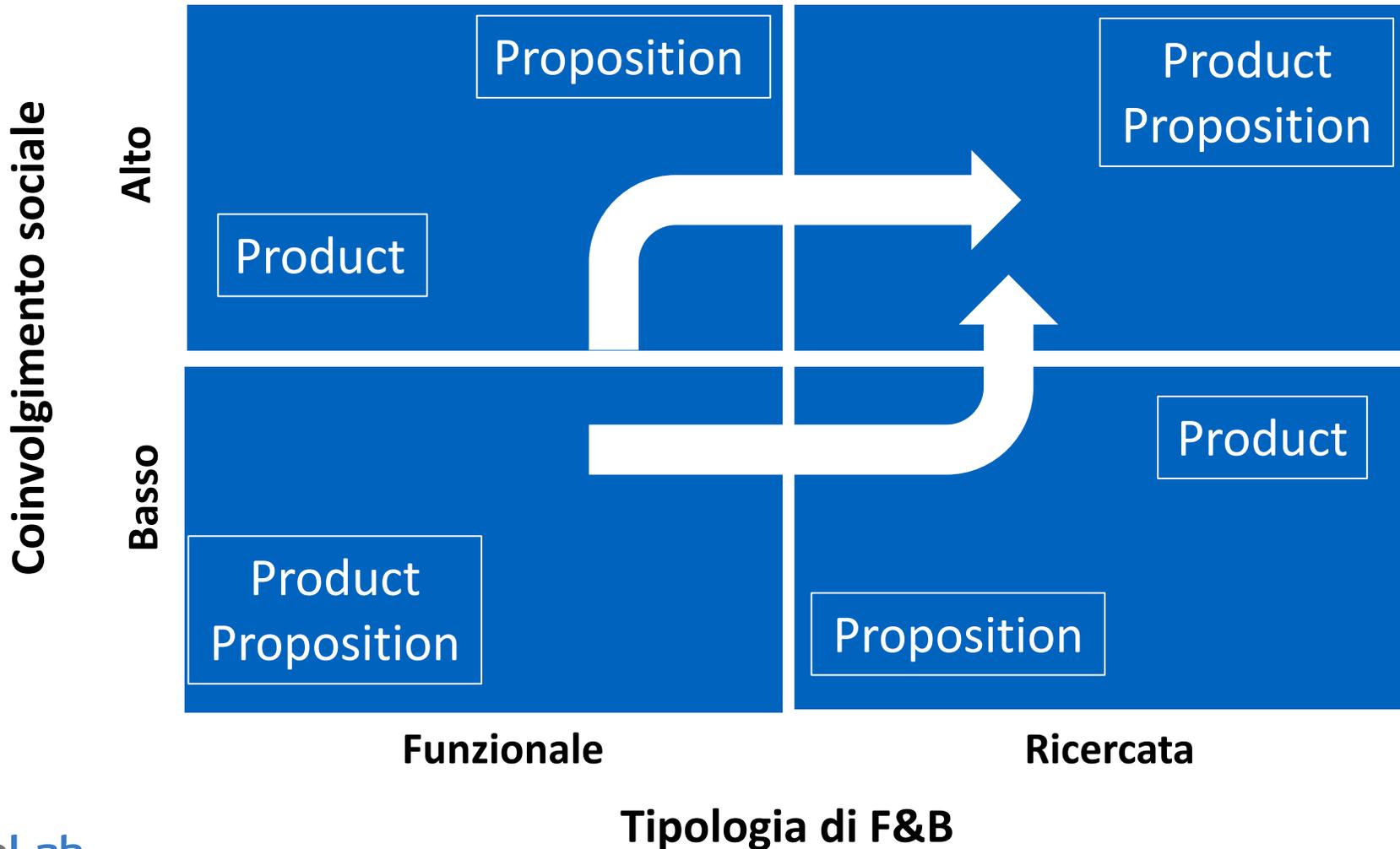


INTERNAZIONALIZZAZIONE



- 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



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

www.tradelab.it

T +39 02 799 061

F +39 02 763 190 40

Director Mercato Away From Home

Bruna Boroni

bboorni@tradelab.it

Riferimenti commerciali

Valentina Giallella

vgiallella@tradelab.it

Angela Borghi

aborghi@tradelab.it

Maria Di Salvo

mdisalvo@tradelab.it

