

OSSERVATORIO



DARK KITCHEN

TREND, OPPORTUNITÀ E RISCHI

QUANTO VALE L'OUT OF HOME



(Report FIPE 2019)

86 MLD €

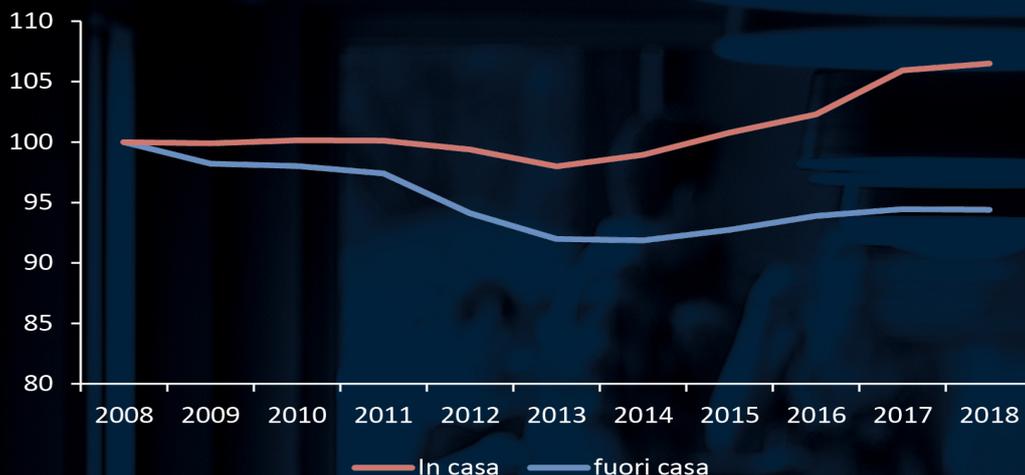
Valore dei consumi fuori casa in Italia (+0,7% vs 2018)

1.350 €

Spesa procapite degli italiani

Alimentari: in casa vs fuori casa

Spesa delle famiglie - N.I. 2008=100



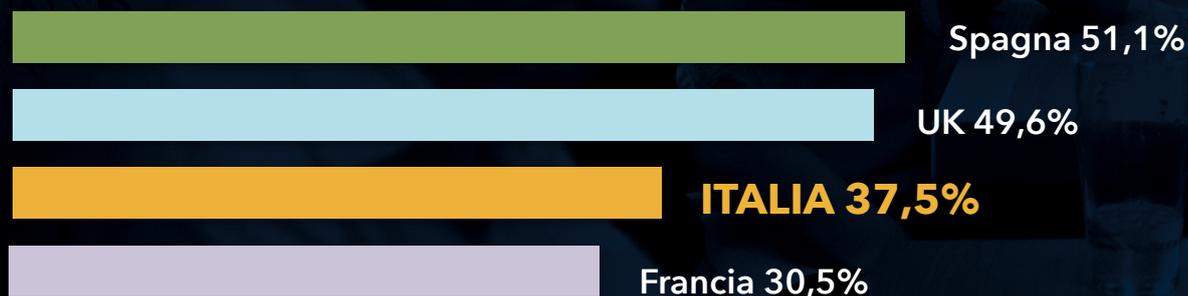
1.649 MLD €

Consumi alimentari in Europa

36,5%
Ristorazione
(602 mld di €)

63,5%
Canale domestico

Quota della ristorazione nei Paesi big



QUANTO VALE L'OUT OF HOME



(Report FIPE 2019)



336 MILA

Imprese della ristorazione

- Bar 148.274
- Ristoranti 184.587
- Mense & catering 3.276



1,2 MLN

Addetti alla ristorazione

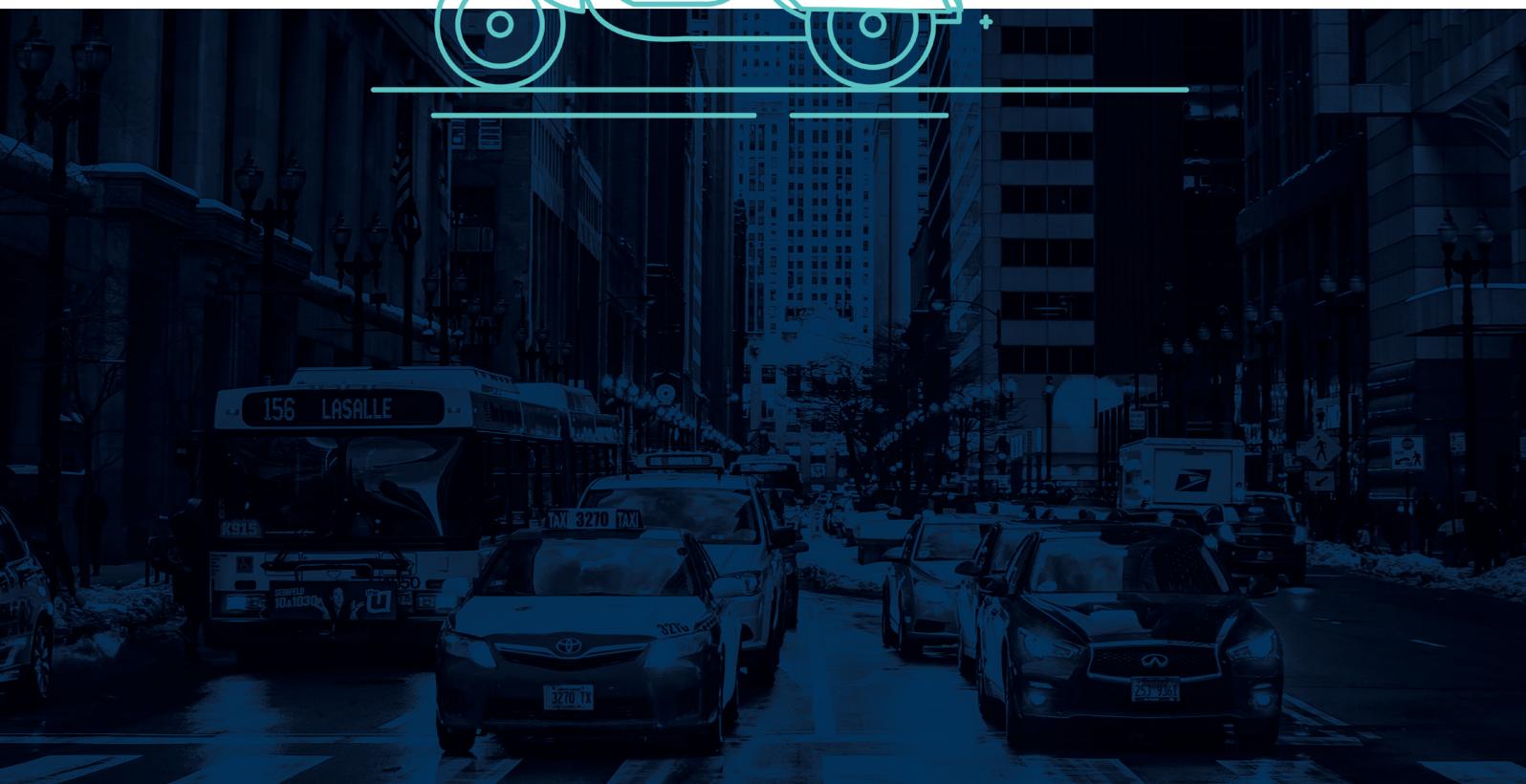
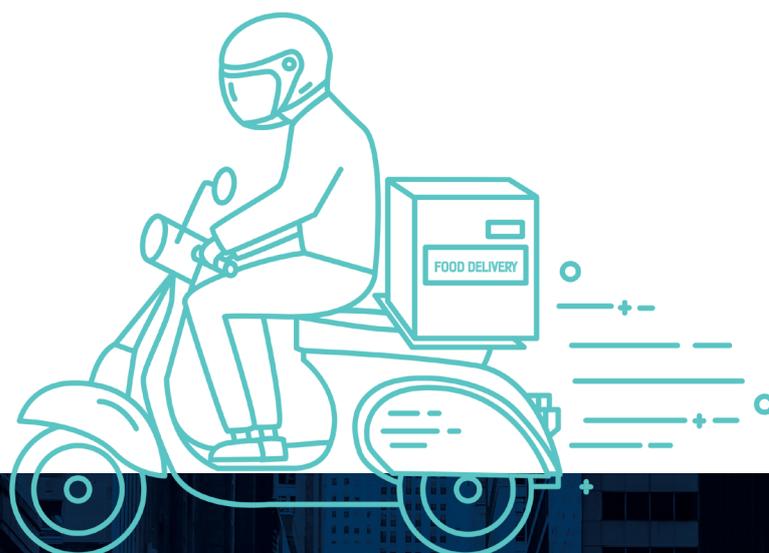
BULLET POINT

- ✓ Elevatissimo turnover
- ✓ 10.232 aperture a fronte di 19.674 chiusure (gennaio settembre 2019)
- ✓ In sofferenza i bar delle grandi città del Centro-Nord
- ✓ Occasione di consumo più forte: la COLAZIONE
5 milioni la fanno tutti i giorni al bar
- ✓ +54% paninoteche, kebab e 'finti' take away
- ✓ Crescita del delivery

IL FOOD DELIVERY NEL MONDO



- ✓ **35 miliardi di dollari di giro d'affari**
- ✓ **Proiezione al 2030: 365 miliardi di dollari**
con una crescita composita anno su anno del **20%** *(fonte Ubs)*
- ✓ **Maggiori fruitori: Millennials**
- ✓ **Maggiori player: Uber Eats, Grubhub, JustEat, Deliveroo, Meituan Waimai, Delivery.com, Snapfinger, Doordash, Postmates**



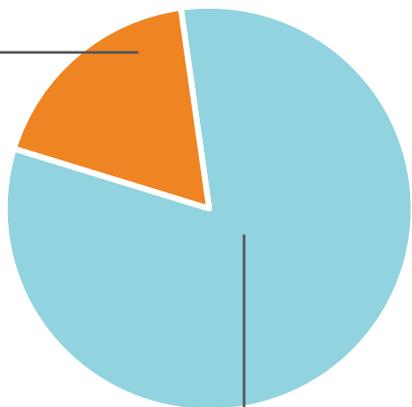
IL FOOD DELIVERY IN ITALIA



✓ Vale 3,2 miliardi di euro

✓ Nel 93% delle città italiane con almeno 50mila abitanti esistono servizi di consegna a domicilio

18%
Ordini attraverso
piattaforme



✓ Le tre città in cui è più diffuso: **MILANO, ROMA, TORINO**

577 milioni
di euro
(+56% sul 2018)

82%
Ordini offline



DARK KITCHEN - POP UP KITCHEN - GHOST KITCHEN

Una risposta all'esplosione del delivery: cucine professionali "nascoste", dove operano chef e personale, che preparano cibo esclusivamente per il delivery con una gestione che ottimizza tempi, risorse, acquisti



I PROTAGONISTI

- ✓ Imprenditori che devono rispondere a un aumento dei clienti virtuali senza penalizzare i «reali» in sala
- ✓ Imprenditori che vogliono ampliare il loro business senza aprire una nuova sede
- ✓ Compagnie di delivery
- ✓ Imprenditori che vogliono investire nel food senza somministrazione

PLUS DELLA DARK KITCHEN



- ✓ Riduzione costi di gestione (lavoro, affitto, utenze)
- ✓ **Prodotti pensati e ottimizzati per il delivery**
- ✓ Gestione dedicata del **flusso dei riders** (logistica, immagine, experience)
- ✓ **Non congestiona** la cucina del ristorante nei momenti di punta
- ✓ Possibilità di **allargare** la propria **clientela**
- ✓ Elevata **scalabilità**
- ✓ Test di **nuove città** prima di investire in una location
- ✓ Test di **nuove linee** e tipologie di cucina



- ✓ Il consumatore **non vive l'esperienza** del ristorante
- ✓ **Fee** pagata alla app a cui si appoggiano per la consegna: 15-30% costo della commissione
- ✓ **Tempi e qualità** della consegna
- ✓ Tutti i **dati profilazione** clienti sono nelle mani delle compagnie di consegna
- ✓ Il brand **non ha visibilità**: esistono solo su un sito o su una app. Non c'è insegna o vetrina
- ✓ Elevati costi di **packaging** per creare brand awareness ed evitare di essere commodizzati



> PIATTAFORME DI DELIVERY CHE HANNO APERTO DARK KITCHEN



deliveroo

Londra
Stati Uniti
Francia
Hong Kong



Spagna
Sud America



Colombia, Brasile
Argentina,
Messico, Cile



DOORDASH

San Francisco

Sebastian Solanilla, Director of Growth Projects - Rappi "Avviare una dark kitchen costa 20-25% in meno di un ristorante e il margine netto aumenta del 5-8%"

> BUSINESS IMMOBILIARI CHE HANNO APERTO DARK KITCHEN



San Francisco

Creata da ex CEO di Uber Travis Kalanick. A gennaio ha ricevuto \$400milioni da un fondo sovrano dell'Arabia Saudita



Londra



Londra



Amsterdam

kitchen united

Los Angeles



> DARK KITCHEN B2B



BELLA & BONA
natural food

Monaco di Baviera

Progetto di ristorazione digitale dedicato a imprese dai 100 ai 1000 dipendenti (senza un servizio di mensa)

Gen. 2020 round da 3mio di dollari: finanziamento sottoscritto da Plug and Play Ventures (lead investor), Rovagnati, Ambrosi

CASE HISTORY ITALIA



Milano



85Pizza Ghost pizza
Milano
(Marco Caputo)

- ✓ Concentrarsi sempre di più sul valore del brand: sull' "experience", rapporto umano di fiducia e offerte sempre più ben identificate e differenzianti
- ✓ Investire sulla relazione con i propri clienti e sulla profilazione della clientela alla quale indirizzare azioni di fidelizzazione e marketing
- ✓ Lavorare sulla standardizzazione dei processi e sul controllo qualità per non danneggiare l'immagine e il valore del brand
- ✓ Focalizzarsi sul servizio di delivery per gli uffici (vedi Foorban) sarà più strategico?
- ✓ Le Dark Kitchen dalle compagnie di Food Delivery potranno fare una concorrenza spietata alla ristorazione tradizionale?

**«Le dark kitchen saranno parte attiva
del futuro dell'industria della
ristorazione. Da qui a 5 anni saranno
5mila le cucine oscure in Europa»**

*Stéphane Ficaja, Regional General Manager
UberEats Western & Southern Europe*



foodserviceweb.it