

CAFFÈ O NON CAFFÈ? QUESTO È IL DILEMMA

*Perché inserire un punto caffetteria in pasticceria?
Quali investimenti sono necessari?
E quali sono i vantaggi e i possibili guadagni?*

Fabio Verona



Iniziamo il 2023 con un nuovo progetto, studiato per aiutare il mondo della pasticceria nel valutare al meglio l'opportunità di inserire, nella propria proposta commerciale, il servizio di caffetteria. Saranno via via analizzati gli elementi che possono intervenire e interagire con l'inserimento di una tale area dedicata in un'attività già esistente, nonché nella progettazione di una nuova attività complementare. L'idea di realizzare una sorta di vademecum su questo argomento nasce dall'aver sentito molti pasticciieri rifiutare l'idea di prevedere un punto di somministrazione di caffetteria. Alcune volte accade per oggettiva mancanza di spazio, ma più spesso per via dell'incertezza dovuta dalla conoscenza limitata delle possibilità, invece effettive, di aumentare non solo i guadagni, ma soprattutto l'utenza, con tutti i vantaggi che ne derivano. Partiamo dunque

dal rispondere alle domande anticipate nell'introduzione.

Quali costi comporta?

Iniziamo con l'analisi di quello che viene sempre affrontato quale primo scoglio: l'**investimento economico**. Ogni situazione va analizzata singolarmente, ma è indubbio che, salvo scegliere di acquistare le attrezzature (scelta sempre consigliabile), l'allestimento di una zona caffetteria comporta costi minori rispetto a qualsiasi altro servizio. Questo perché è la torrefazione scelta quale partner a provvedere di solito alla fornitura di tutte le attrezzature. Se calcoliamo che tra macchina espresso, grinder, tazze e tazzine e altri eventuali accessori l'investimento varierebbe da €5.000 a 15.000, in funzione delle caratteristiche delle attrezzature, viene facile comprendere che già questo è un punto di

vantaggio. E anche la maggior parte delle preparazioni aggiuntive servite nei bar – quali orzo, ginseng, caffè decaffeinato... – sono proposte comprendendo le attrezzature necessarie. La principale spesa da affrontare diventa allora il **banco di servizio**, non certo cosa da poco, ma che grazie all'aumento della battuta media e del numero di frequentatori può essere ammortizzato, considerando che oggi viene sempre più "accettato" suddividere le zone di servizio non solo da un punto di vista organizzativo, ma anche architettonico, con stili e design differenti da quelli già presenti. Sempre con gusto, ma in modo tale da identificare inequivocabilmente il nuovo servizio.

Quali i vantaggi?

Il primo e più evidente beneficio che si viene a creare, grazie alla diversificazione dell'of-



ferita, è l'aumento dell'incasso giornaliero grazie al nuovo servizio di caffetteria. Se ben gestito fa anche aumentare, e non di poco, le vendite della pasticceria. Affronteremo in un prossimo articolo quante e quali vendite si possono incrociare tra le due attività. Da un'analisi svolta negli scorsi anni, appare evidente la differenza tra il numero di ingressi in un bar rispetto a quelli in una pasticceria, e questo è il punto di forza sul quale si deve lavorare, senza tralasciare l'aspetto qualitativo. Occorre, infatti, non cedere alla tentazione delle lusinghe economiche, ma puntare sulla qualità, sulla differenziazione e sempre di più sulla sostenibilità.

Quali i possibili guadagni?

Una caffetteria di qualità che offra un servizio completo, quindi non solo espressi e cappuccini, può arrivare, da sola, ad incassare tra i € 500 e 800 al giorno, ai quali si sommano gli

introiti per *up-selling* e *cross-selling*. Quindi si tratta di un'interessante opportunità, a fronte di un investimento medio-basso e a un paio di assunzioni, altro aspetto importante per l'economia generale del Paese. Non è possibile definire con esattezza un introito senza conoscere le dinamiche e l'utenza. Ma, facendo un calcolo che prevede di impiegare 1 kg di caffè al giorno, suddiviso tra un 60% di caffè espressi, venduti ad un prezzo medio di € 1,20 ciascuno, + un 40% di cappuccini, ad un prezzo medio di € 1,80 ciascuno, arriviamo ad un incasso all'incirca pari a € 180, solo di caffetteria base. Aggiungiamo altri € 50 di preparazioni diverse, € 100 di bevande analcoliche, oltre a € 80 di croissant e paste e € 150 di salato e tramezzini. Il risultato di previsione minima è di € 550 al giorno. Se lo moltiplichiamo per 25 giorni di lavoro, l'incasso mensile è di € 13.750, dove le spese di gestione sono per la

maggior parte già in carico alla pasticceria e il *food cost* è inferiore al classico costo del terzo (3 di incasso e 1 di costo materia prima, ma questo è un altro argomento che vedremo nei prossimi articoli). Se alla somma totale togliamo lo stipendio di un barista, di almeno € 1.500 al mese (al netto dei costi aggiuntivi), ecco che, senza contare tutti gli altri vantaggi, abbiamo un interessante incremento del nostro fatturato!

Sperando di avere stimolato il vostro interesse e la vostra curiosità, vi aspetto sul prossimo numero, dove affronteremo come organizzare un'attività già operativa o come progettare una nuova, da un punto di vista organizzativo e di corretto *work flow*.

Fabio Verona
Arabica100per100@yahoo.com