



DALLA CAFFETTERIA ALLA GELATERIA: I NUOVI FORMAT DEL BAR DI SUCCESSO

L'evoluzione della domanda nel fuori casa italiano

Rimini 23 Gennaio 2017



CREST - “Consumer Reports on Eating Share Trends”



- Tracking di tutti i pasti preparati, gli snack e le bevande venduti in locali commerciali e nei posti di lavoro
- Panel on-line continuativo, rappresentativo dell'intera popolazione nazionale, che fornisce informazioni trimestrali con dettaglio mensile
- Metodologia univoca in tutti i paesi

Come sta andando il mercato oggi?

Source: The NPD Group's The Future of Eating: Who's Eating What in 2018?

Dal 2008 a *ieri*

**Crisi
ecomonica**

**Consumatori più
cauti**

**Mercato
foodservice
stagnante**

Lotta per la share

I trend della domanda oggi

Oggi si tratta di indirizzare il consumatore

**FRESH&LIGHT –
BENEFICI
SALUTISTICI**

**SOCIALIZZAZIONE /
ESPERENZIALITÀ**

**RESPONSABILITÀ
SOCIALE**

PIENA TRASPARENZA

**UBITECH & SOCIAL
MEDIA BUZZ**

**“FALLO PER ME”
(YOUNIVERSE)**

**PROSSIMITÀ /
ACCESSIBILITÀ**

FREE FROM

La ristorazione commerciale – AT Set. 2016



Il Bar in Italia

4,5 mld. Le visite al Bar
in un anno

61% Visite al Bar in cui
compare un caffè

Viennoiserie Principale
categoria

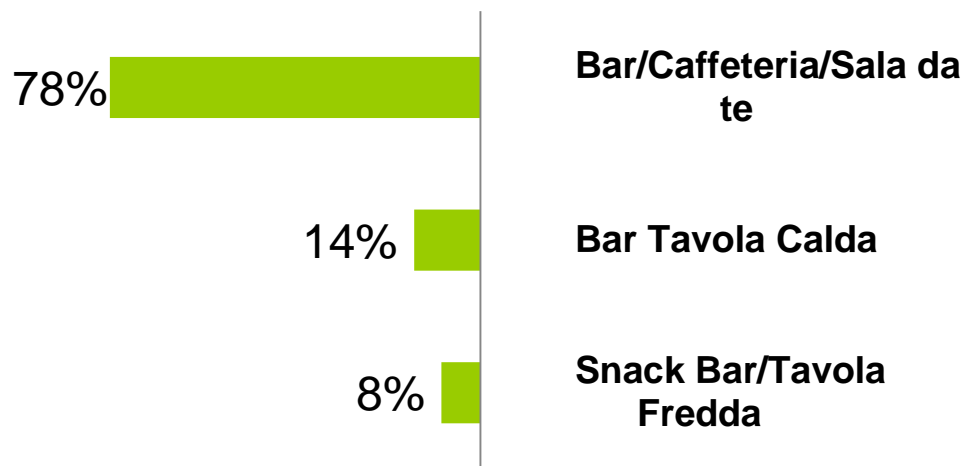
74% Visite al
mattino al Bar

45% Quota di visite al Bar su
totale rist. commerciale

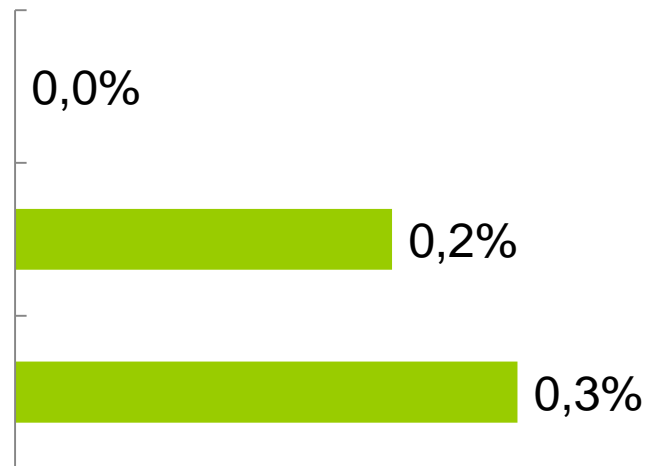


Le tipologie di Bar

La tipologia di Bar che cresce non è necessariamente quella principale e tradizionale legata al mondo della colazione



Distribuzione Visite per
tipologia di Bar 12MQ316

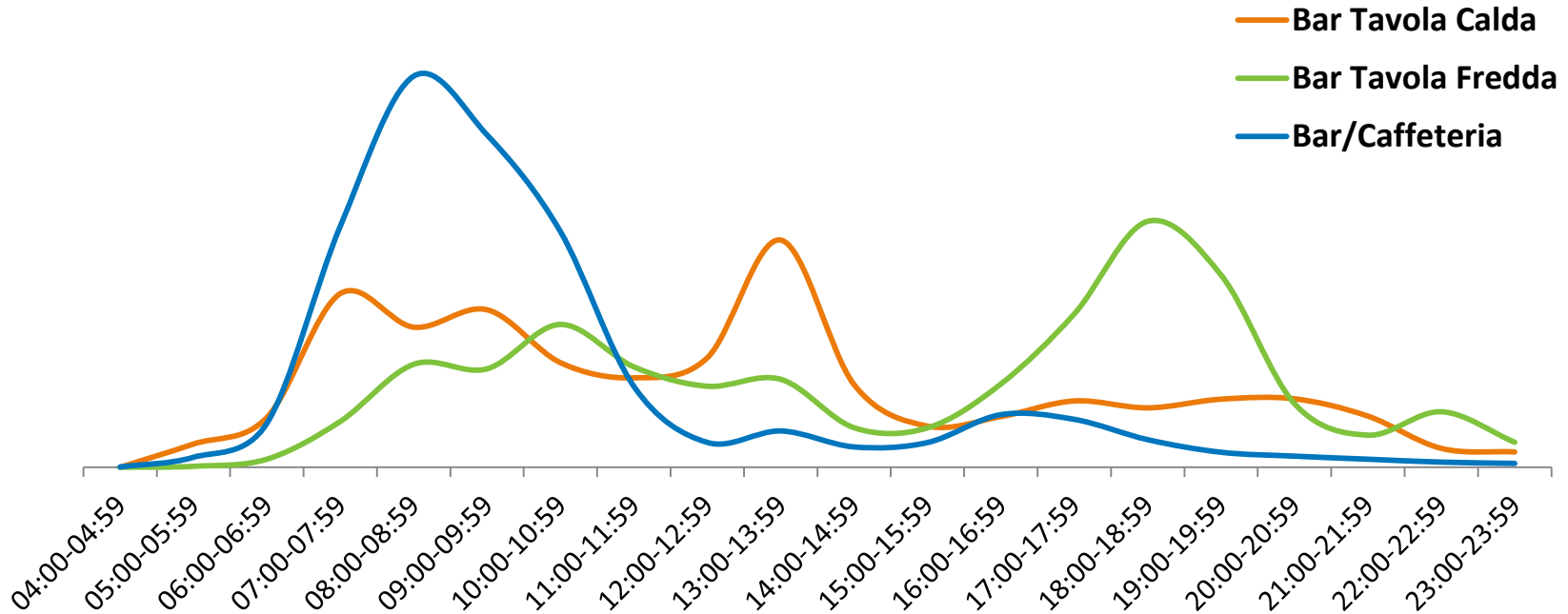


Trend Visite 12QM316 PCYA

Source The NPD Group/CREST Italy YE Set 2016

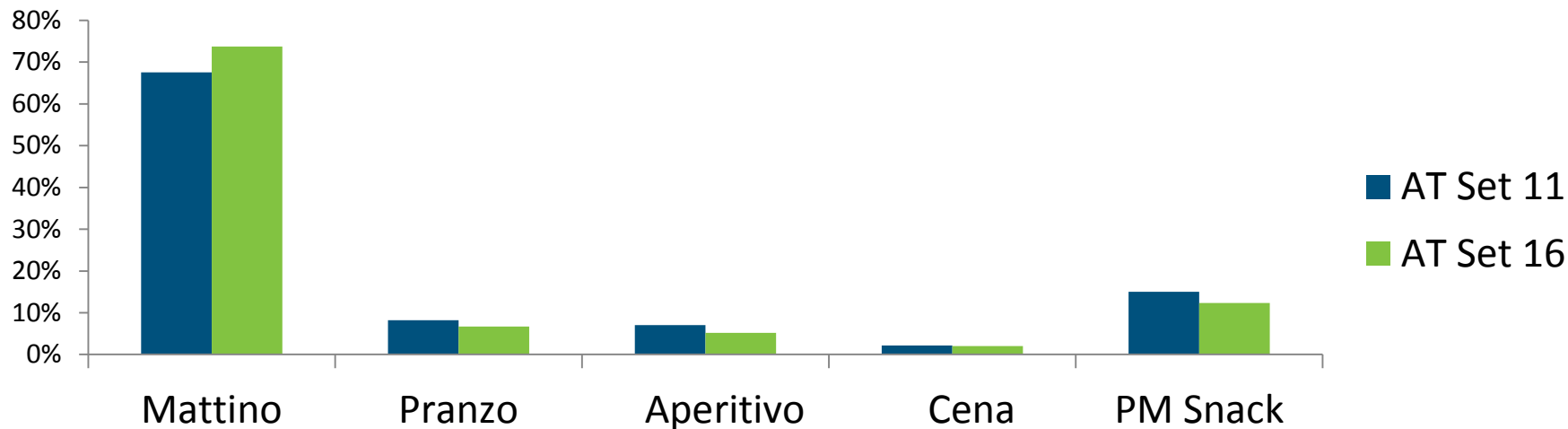
La giornata al Bar

La giornata al bar cambia per tipologia



La fruizione del Bar

Nel lungo periodo vediamo che il mattino acquista un peso più importante

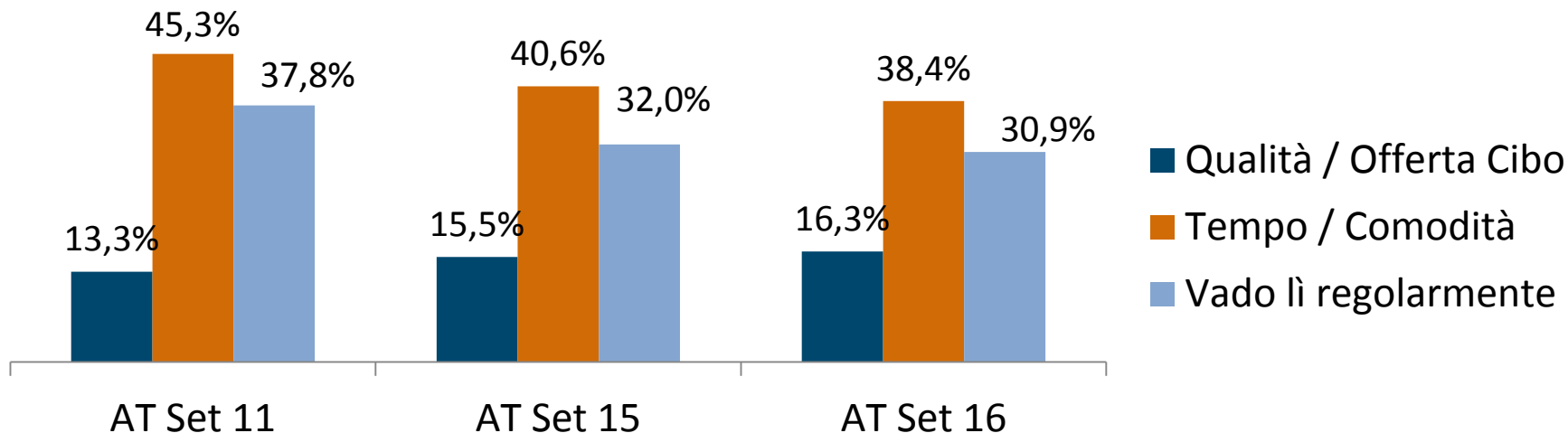


Source: The NPD Group / CREST Italy

Source The NPD Group/CREST Italy YE Set 2016

Motivo di scelta del Bar

Comodità e loyalty guidano la scelta per il Bar ma perdono di importanza, cresce l'importanza della qualità dei prodotti

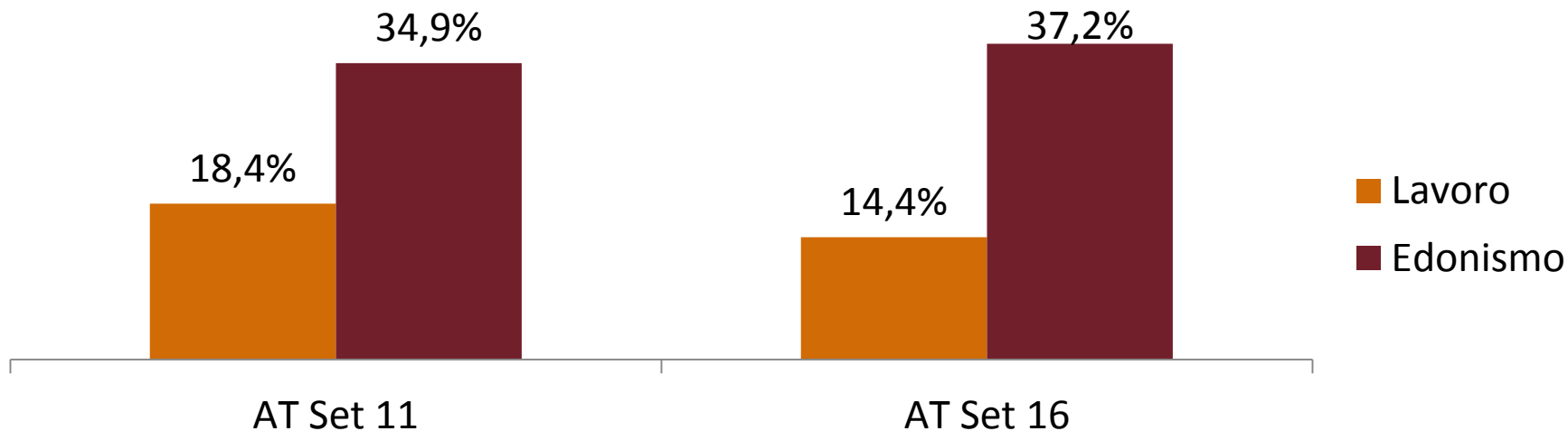


Source: The NPD Group / CREST Italy

Source The NPD Group/CREST Italy YE Set 2016

Le motivazioni al Bar

Vediamo motivazioni funzionali decrescere ma sale l'esperienza



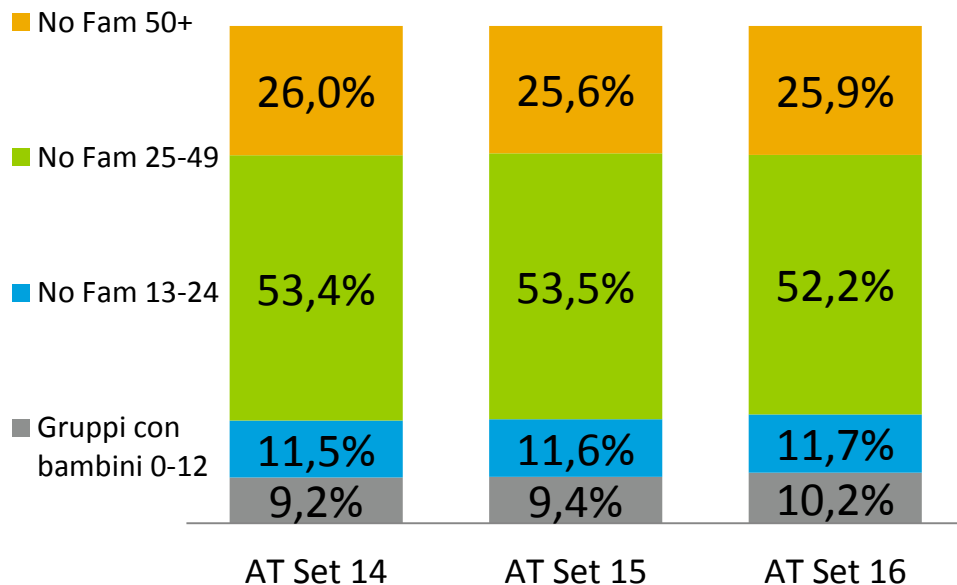
Source: The NPD Group / CREST Italy

Source The NPD Group/CREST Italy YE Set 2016

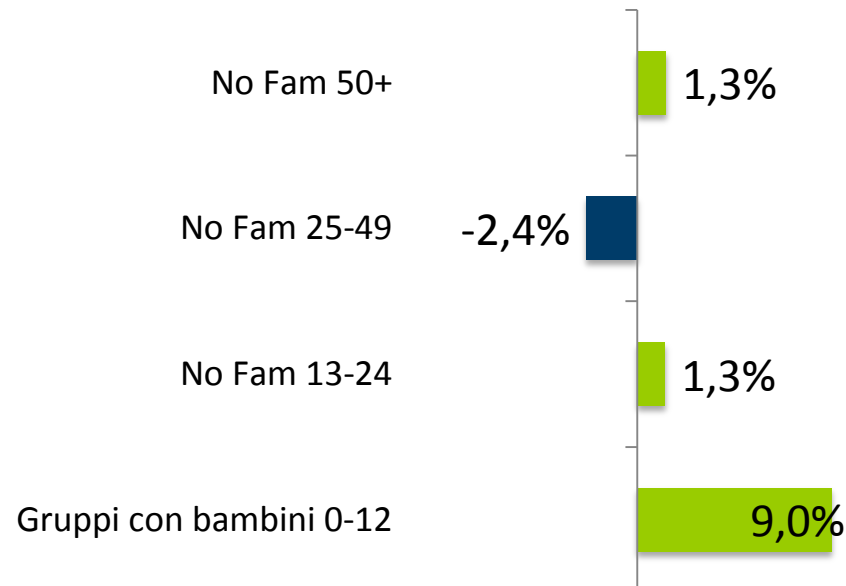
Visite al Bar per target

Crescono le famiglie Bar a dimostrazione che diventa un luogo che attrae target differenti

Visite Share



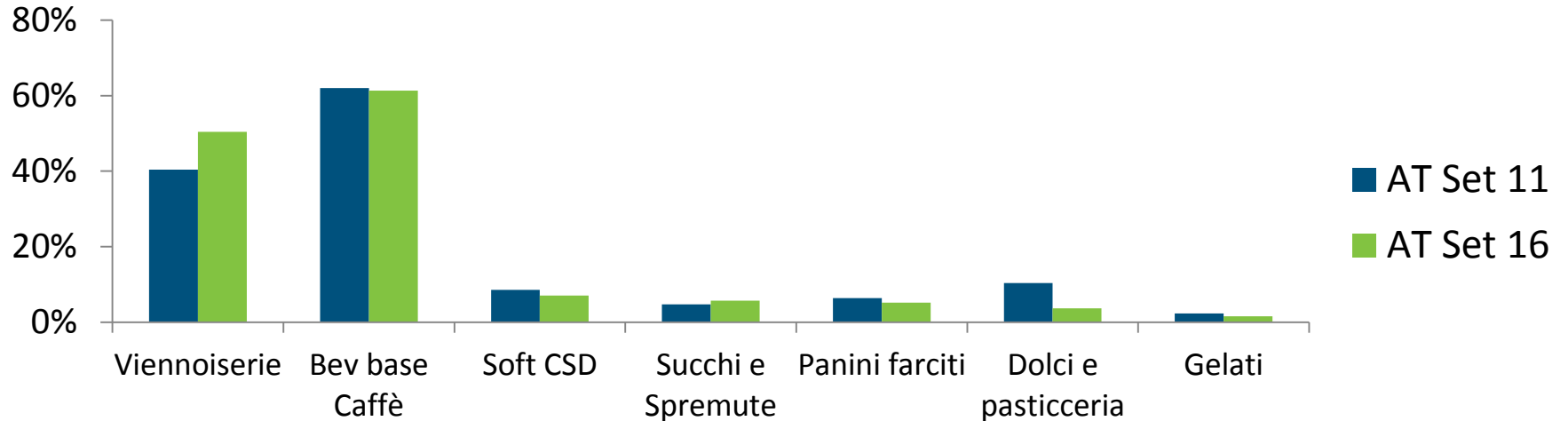
Visite PCYA 2016 vs 2015



Source: The NPD Group / CREST Italy

Evoluzione dei principali prodotti al Bar

Cresce l'incidenza della Viennoiserie... scende il consumo di dolci e pasticceria



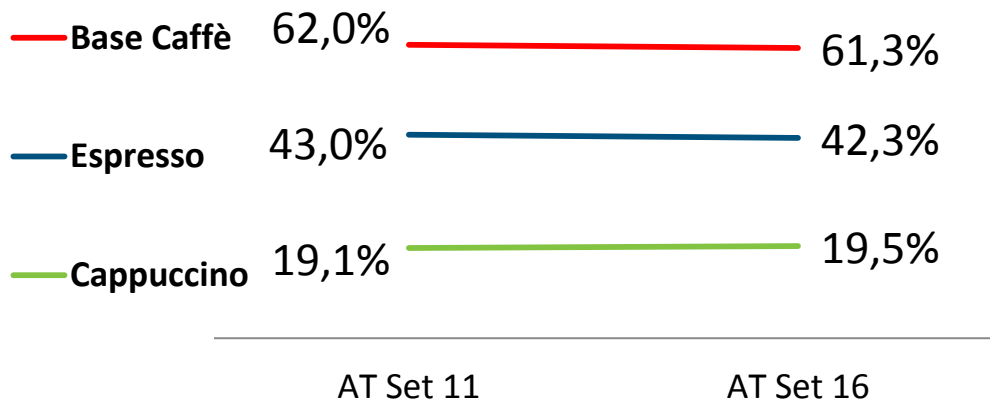
Source: The NPD Group / CREST Italy

Source The NPD Group/CREST Italy YE Set 2016

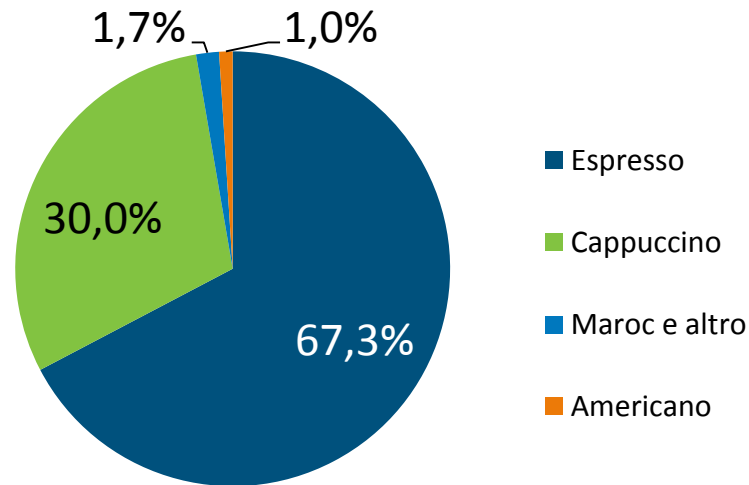
Tipologia di caffè al Bar

L'espresso pesa il 67% sulle bevande a base caffè ma nel lungo periodo scende l'incidenza al Bar

Incidenza Bevande Base Caffè al Bar



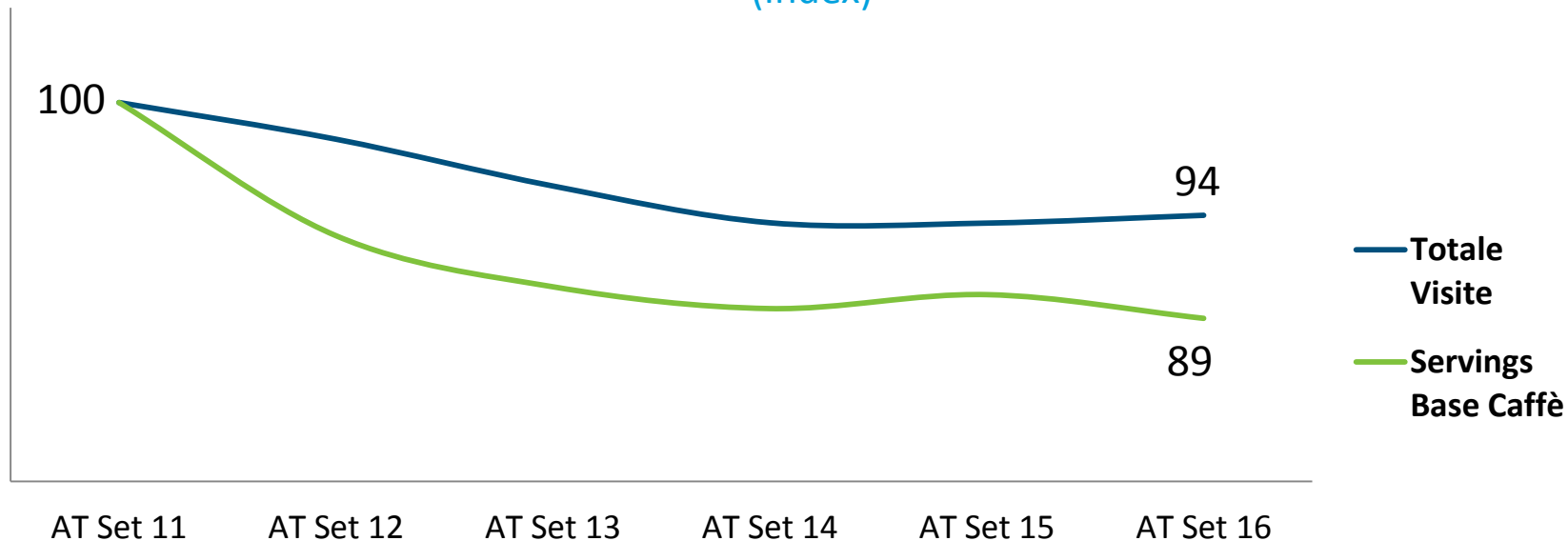
Distr. Servings Base Caffè



Evoluzione dei consumi di caffè

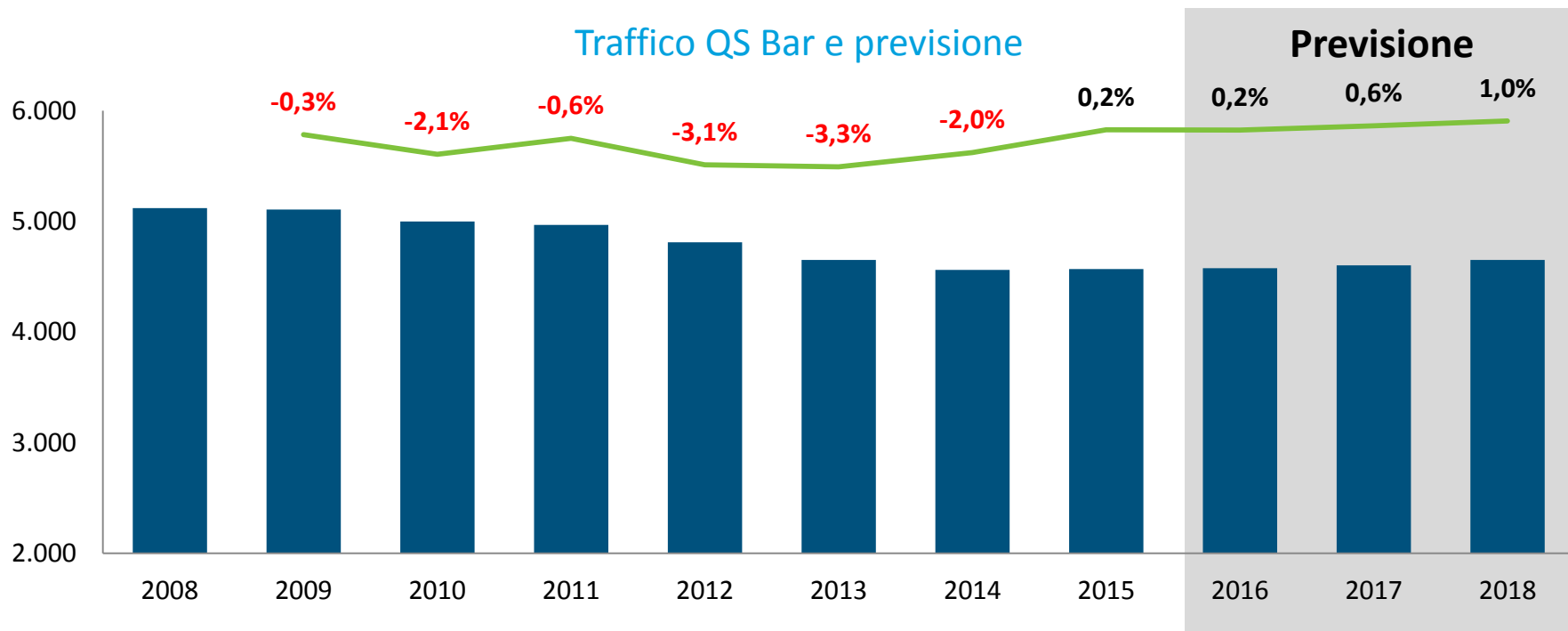
Dal 2011 a oggi il calo delle visite nella ristorazione commerciale ha penalizzato il caffè

Traffico Rist. Comm e Servings di Caffè
(Index)



Il Futuro del Bar

Prevediamo una ripresa del Bar con una crescita in traffico pari a +1,0% nel 2018



Alcuni dati sul gelato

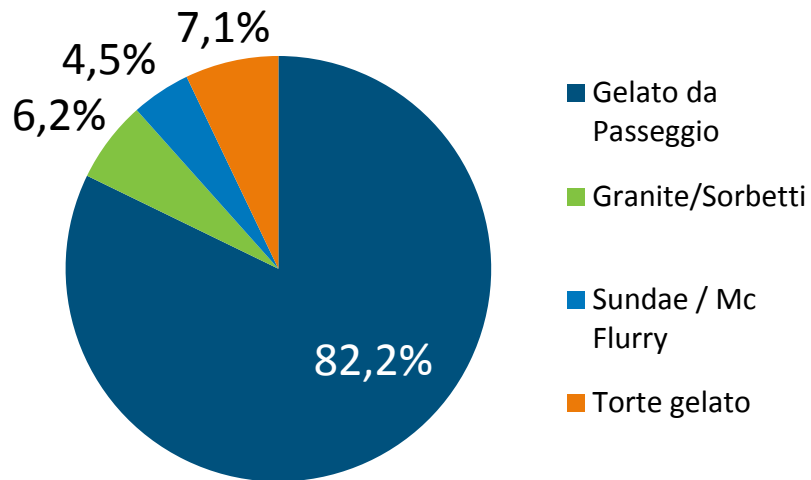
- Servings di gelato nella ristorazione commerciale: **641 Mil.**
- Visite con gelato nella ristorazione commerciale: **628 Mil.**



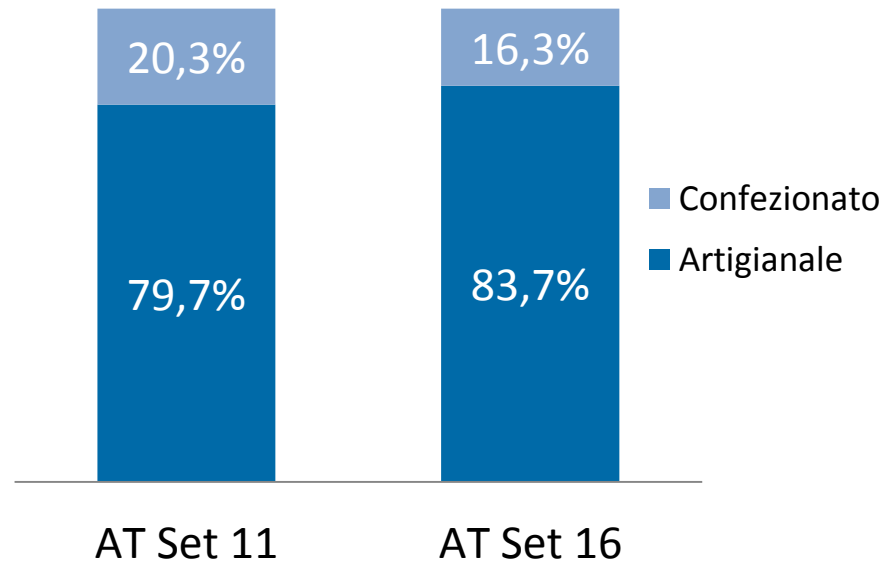
Tipologia di Gelato

Il gelato da passeggio pesa l'82% del totale gelati serviti. Nel lungo periodo è cresciuta l'importanza del gelato artigianale

Distr. Servings Gelato Rist. Comm.



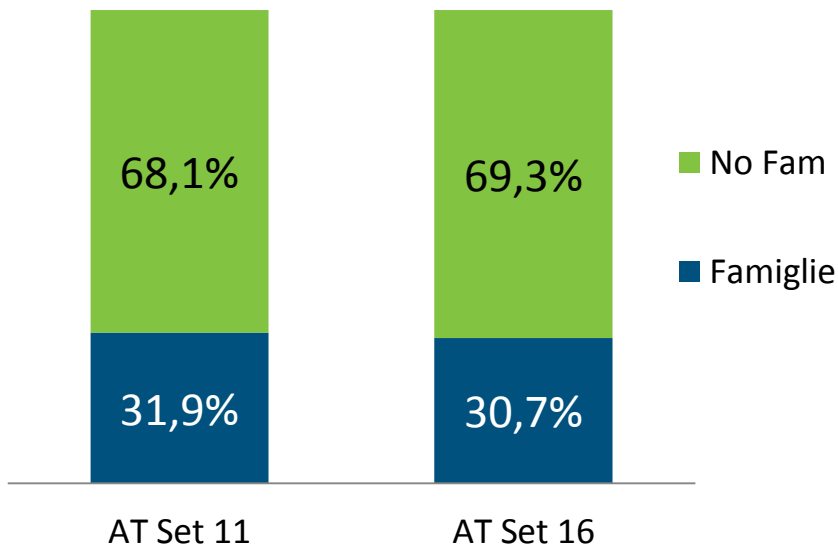
Dettaglio gelato da passeggio



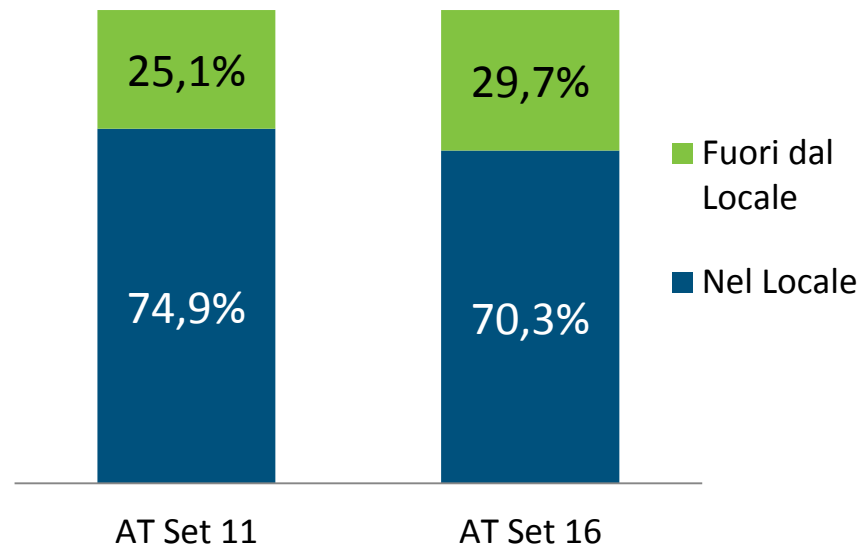
Consumo di Gelato

Nel lungo periodo è cambiato il target ma anche il luogo di fruizione del gelato

Distr. Viste Gelato per Target



Distr. Viste Gelato per luogo di consumo



Riflessioni conclusive

Cosa tenere a mente?

- Le scelte di consumatori si fanno più oculate e il Bar riacquista la propria identità
- La Viennoiserie è una storia di successo su come l'evoluzione dell'offerta abbia soddisfatto la domanda dei consumatori
- A guidare i consumatori verso il bar sono nuove motivazioni più legate all'esperienza
- Le famiglie trovano nell'evoluzione dell'offerta luoghi nuovi e accessibili tra cui anche il mondo del Bar.



Grazie!

Apparel
Appliances
Automotive
Beauty
Consumer Electronics
Diamonds
E-commerce
Entertainment
Fashion Accessories
Food Consumption
Foodservice
Footwear
Home
Mobile
Office Supplies
Retail
Sports
Technology
Toys
Video Games
Watches / Jewelry