

Il nuovo cash&carry deve essere proattivo e flessibile

Marina Bassi

[@marinambassigdo](https://twitter.com/marinambassigdo)

Maiores Despar Centro sud sta implementando un nuovo format di Altasfera, orientato alla clientela horeca di fascia media e al dettaglio indipendente

A Monopoli (Ba) e Lecce, **Maiores Despar Centro Sud** ha aperto un nuovo cash&carry a insegna **Altasfera**, in una struttura di circa 3.000 mq acquisita da un precedente operatore. “Questo store rappresenta il modello sul quale abbiamo costruito il nostro concept di C+C di 3.000-3.500 mq, una delle tre tipologie che caratterizzano la nostra rete Altasfera -sottolinea **Francesco Di Nardo, direttore B.U. cash & Carry di Maiores-**. In particolare, questa struttura è stata costruita a livello di assortimento e di servizio pensando alle esigenze di una clientela principalmente horeca, la cui incidenza rappresenta il 70- 75% del fatturato, con differenze legate alla stagionalità”.

Altasfera Monopoli presenta tutti i reparti necessari a soddisfare le esigenze degli operatori che, al di là della loro dimensione, appartengono a una **ristorazione di fascia media**, che comprende paninoteche, bar che preparano piatti du-

rante la pausa pranzo o altri momenti di consumo (aperitivi, dopo cena), pizzerie e trattorie di fascia media per famiglie; comprende anche piccoli dettaglianti ancora indipendenti, per i quali questo Altasfera si è rivelato particolarmente importante, soprattutto durante la pandemia.

“Ad oggi siamo soddisfatti dei risultati registrati da questo cash, che è stato ripensato nel suo complesso, applicando soluzioni anche a livello di layout che garantiscono facilità e velocità durante la fase di acquisto, che ha poco tempo a disposizione”, precisa Di Nardo.

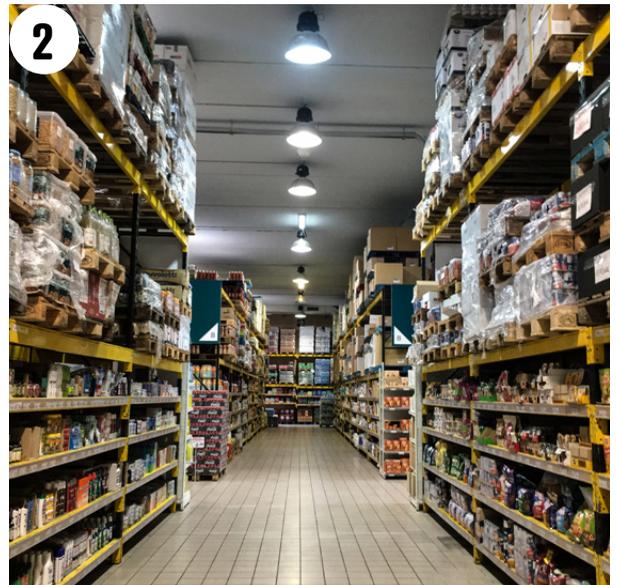
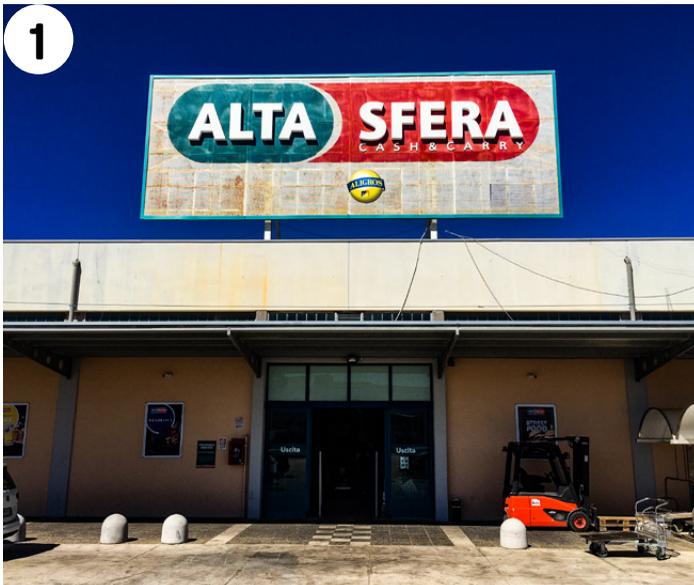
In questo senso, è stato messo a punto un percorso semplificato con corsie specializzate per le singole categorie e i loro momenti di consumo: ad esempio, la prima corsia è dedicata a piccoli hotel e bed&breakfast con colazioni, prodotti per la cucina, preparazioni per i dolci, mentre altre corsie sono “specializzate” per ristoranti e cocktail bar con vini e liquori per la mixology.

“Inoltre, **per ammodernare il posizionamento, sono stati introdotti i freschissimi** non presenti in precedenza; in particolare, abbiamo definito un assortimento di qualità con banchi serviti per la pescheria (la cui offerta si avvantaggia del nuovo centro di distribuzione per il pesce appena realizzato) e la macelleria, mentre l’ortofrutta è stata ampliata a fresco e confezionato, pur rimanendo a libero servizio”, chiarisce Di Nardo. Molta attenzione è stata posta anche sulle **logiche di servizio**. “Abbiamo organizzato una formula di home delivery, una scelta food service che comprende la scelta del pezzo acquistato, la sua preparazione e il successivo invio, cui si aggiunge la possibilità di fornire, in anticipo, preparazioni specifiche realizzate dai nostri specialisti di reparto, molto attenti a freschezza e qualità, requisiti importanti per il nostro target di riferimento -continua Di Nardo-. Per questo cerchiamo di **essere proattivi e flessibili**, senza standardizzare in maniera eccessiva, per andare incontro alle singole esigenze dei clienti”.

Il 2021 è considerato strategico per capire l’evoluzione di questo format per i prossimi 5 anni. “A breve, saranno aperti altri cinque C+C già parte della rete Altasfera, in linea con un processo di crescita che si completerà con l’apertura di due nuove strutture entro il 2022”.

GUARDA IL VIDEO





1 Il nuovo modello è stato testato a Monopoli (Ba) e a Lecce, che hanno una superficie tra i 3.000 e i 3.500 mq

2 Le corsie sono ampie e specializzate per merceologie e momento di consumo

3 5 Per facilitare le scelte sono stati creati cataloghi specifici con offerte dedicate e informazioni di servizio

4 Di recente è stato inserito anche il servizio di home delivery, apprezzato dalla clientela

6 7 Il nuovo modello prevede ampio spazio ai freschi, dall'ortofrutta a carne e pesce con richieste personalizzate

