

Nuovi locali, nuovi target: il ruolo strategico del fornitore F&B

Vicepresidente Vicario Silb-Fipe

Antonio Flamini

DISCOTECHICHE IN SINTESI

(Numeri forniti da SIAE)

ANNO 2007

Volume d'affari per il ballo

975.675.371,71

ANNO 2009

Volume d'affari per il
ballo

884.705.388,44

ANNO 2010

Volume d'affari per il ballo

869.963.517,36

DISCOTECHES IN SINTESI

(Numeri forniti da SIAE)

ANNO 2007

Ingressi

35954076

ANNO 2009

Ingressi

33213065

Numero

addetti:

Oltre 55mila

ANNO 2010

Ingressi

31978834

CRITICITÀ

Dal punto di vista dei gestori diverse sono le ragioni che motivano la crisi della discoteca tradizionale:

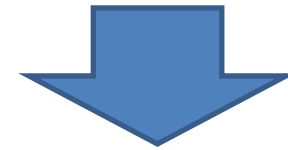
- **situazioni socialmente pericolose** che si associano alla discoteca (episodi di abuso di droghe, violenza, incidenti in auto durante il rientro a casa ...)
- **la “crisi creativa”** della produzione musicale dance
- **gli orari più favorevoli dei locali concorrenti** (dall’happy hour alla discoteca sulla spiaggia) → conta meno “tirar tardi” ma ciò a cui si dà valore è l’esperienza, in un luogo che favorisce l’aggregazione, la socializzazione, la condivisione di un momento
- in alcuni casi, un certo **declino di immagine** che ha fatto preferire altre location (come ad esempio le «one night»)
- l’assenza di investimenti sulla qualità del servizio e dei prodotti offerti a fronte di prezzi alti (pagamento all’ingresso, costi di consumazioni ..)

PUNTI DI FORZA

- è uno dei posti tipici della notte, dove si può fare molto tardi
- è il luogo per eccellenza per ballare
- ...e lasciarsi andare allo scatenamento ed euforia
- permane un certo fascino

GLI SCENARI

Davanti a questa situazione emergono due
possibili scenari



DISCOTECA

PURA

Definizione classica

DISCOTECA

MULTIFUNZIONALE

Uno spazio più strutturato

DISCOTECA PURA

- Dato che le discoteche a volte sono meno accessibili di altri locali...
- Dato che è feroce la concorrenza di altri locali in cui -tra le altre cose- si balla...
- Dato che i prezzi delle disco sono giudicati elevati...



La discoteca pura può avere successo se propone cose che altri non offrono, come:

- un certo tipo di musica
- musica dal vivo (di livello)
- una location mozzafiato
- eventi straordinari
- un'accoglienza e un servizio particolari

In ogni caso la discoteca deve fare sognare, desiderare, «innalzare» e non banalizzare i desideri della clientela

DISCOTECA MULTIFUNZIONALE

Discoteca «multifunzionale»

Si adeguano alle esigenze dei clienti

- Favorire la socializzazione
punti piccole ed → **più punti salotto (tavoli e posti da sedere) e più bar;piste più intime**
- Maggior flessibilità → **orari più estesi, serate a tema,musica diversificata per target**
- Multifunzionalità → **happy hour e ristorante**
- Qualità → **maggior attenzione alla qualità drink e food**
- Convenienza → **ingresso libero**



Grazie per l'attenzione

Vicepresidente Vicario Antonio Flamini

www.silb.it