

I locali si preparano a riaprire a tempo pieno

Intelligenza artificiale, big data e app trasformano i ristoranti

Forse l'unico aspetto positivo del lockdown è il balzo tecnologico fatto da molti gestori

Maria Teresa Manuelli

Le chiusure di gennaio sono costate 5 miliardi di euro ai ristoranti italiani. Il passaggio di molte regioni alla zona gialla ha significato la riapertura del servizio di 293 mila locali. E ora i governatori spingono per riaprire i ristoranti anche alla sera. Ma il Comitato tecnico scientifico frena e si dovrà attendere la decisione del nuovo governo e la scadenza del Dpcm il 5 marzo. Nell'attesa bar e ristoranti comunque si organizzano, ottimizzando gli acquisti e gestendo l'integrazione delle attività tra in loco e delivery/asporto.

In supporto della ristorazione era intervenuta già, lo scorso novembre, la piattaforma di prenotazioni online TheFork che aveva stretto una collaborazione con Fipe-Federazione Italiana Pubblici Esercizi. L'accordo prevede la riconferma della possibilità di pubblicare i propri contatti per la consegna a domicilio e il take-away, in modo gratuito per tutta la durata delle nuove restrizioni (31 marzo 2021). Sul fronte dei pagamenti digitali la piattaforma ha lasciato facoltativa la scelta di accettare TheFork Pay come sistema di pagamento. «TheFork Pay, oltre a essere una modalità di pagamento tout court è un passaggio necessario per abilitare le gift card, dando così la possibilità ai business locali di beneficiare di un mercato del valore di milioni di euro», ha spiegato Almir Ambeskovic, VP Sales and Marketing di TheFork.

Anche l'analisi dei big data e l'utilizzo di strumenti di intelligenza artificiale possono essere di grande aiuto ai ristoranti per tornare competitivi

e ottimizzare le risorse aumentando i ricavi. Maiora Solutions, start-up specializzata in questo ambito, ha lanciato Argo (Advanced Restaurant Growth Optimizer), strumento di intelligenza aumentata dedicato al mondo della ristorazione che permette di massimizzare i ricavi del locale ed elevare l'esperienza del cliente, ottimizzando i profitti, gestendo capienza e coperti e riducendo gli sprechi alimentari. Attraverso l'analisi e l'elaborazione di dati interni (vendite, listino prezzi, costi) e di dati esterni (prezzi dei concorrenti, ricerche di mercato, elementi macroeconomici legati alla geo localizzazione), Argo fornisce previsioni di domanda futura grazie ad algoritmi combinati con la segmentazione della clientela e il calcolo dell'elasticità. A questo si unisce la strategia del ristorante, la componente umana dell'intelligenza aumentata, che definisce obiettivi, vincoli (costi, personale, spazio) e priorità commerciali. «L'utilizzo di Argo darà la possibilità di aumentare fino al 10% il fatturato dell'attività, da incremento dello scontrino medio, con un margine del fatturato che potrà aumentare fino a +50%», affermano Andrea Torassa ed Emilio Zunino, fondatori di Maiora Solutions.

Sempre a supporto ai ristoranti che devono adeguare la propria offerta con servizi di delivery e take away, Scloby, pmi parte del Gruppo Zucchetti, ha deciso di offrire ai suoi clienti gratuitamente fino al 31 marzo 2021 la realizzazione di un sito di e-commerce. Nata nel 2013 presso l'I3P, l'Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino, Scloby ha creato una piattaforma cloud che permette a ristoranti e negozi di gestire la propria attività in maniera efficace, integrando tutti i canali di vendita (dal punto vendita all'e-commerce), e di amministrare anche da remoto operazioni quotidiane come l'emissione degli scontrini, la fatturazione, la ge-

stione del magazzino. «Da sempre siamo a fianco di ristoratori e commercianti con le nostre soluzioni tecnologiche e in questo momento così difficile vogliamo metterle a disposizione al 100% oltre a offrire consulenza», spiega Francesco Medda, ceo di Scloby. La funzione di sito e-commerce di Scloby permette di vendere online in maniera semplice e veloce: i clienti potranno consultare i prodotti e il menu agilmente e ordinare direttamente online scegliendo sia il tipo di consegna (asporto o delivery) che la modalità di pagamento (alla consegna o in anticipo tramite il sito).

SumUp, fintech leader nel settore dei pagamenti digitali, ha da poco annunciato l'acquisizione di Tiller, uno dei servizi digitali leader in Europa per commercianti e ristoratori. La tecnologia sviluppata da Tiller permette di gestire il processo di vendita dall'ordine alla consegna, fino alle prenotazioni, per aiutare le aziende del settore della ristorazione ad adattarsi velocemente alle nuove abitudini dei consumatori e alle normative vigenti durante la pandemia, offrendo un efficiente servizio di checkout e attivando facilmente gli ordini online. L'operazione rappresenta il più recente di una serie di accordi strategici conclusi da SumUp con l'intento di rafforzare il proprio portafoglio prodotti con strumenti specifici per i piccoli commercianti: arriva, infatti, dopo l'acquisizione nel 2018 di Debitoor (contabilità e fatturazione), nel 2019 di Shoplo (e-commerce), e nel 2020 di Goodtill (ristorazione e ospitalità).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

