

Departament d'Empresa i Ocupació

[Inici](#) > El Restaurant "Next" de Chicago ...

+ [Comparteix](#)

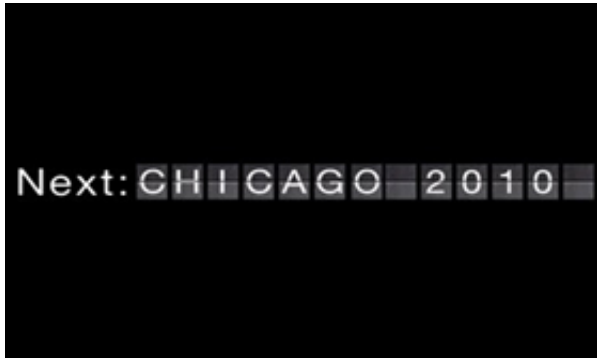
El Restaurant "Next" de Chicago demanarà als comensals pagar per endavant

Els xefs americans Grant Achatz i Nick Kokonas obriran a finals de 2010 un nou restaurant a Chicago, "**NEXT**", amb la peculiaritat de vendre els tiquets per endavant des del seu web.

Al més pur estil de línia aèria, el preu varia en funció del dia i l'hora que es triï per anar-hi a menjar, des del 40 fins als 75 USD, més un suplement de beguda a partir dels 25 USD.

Cal aclarir que es tracta d'alta cuina, com ho avala la trajectòria dels seus protagonistes al capdavant del restaurant **Alinea**, considerat el millor restaurant dels Estats Units i el setè del món per la revista *RESTAURANT* i on resulta impossible trobar taula abans de 3 mesos, tot i que el compte pugui arribar a pujar a 700 USD.

Triomfarà el model en un sector tan exquisit? La crisi ha fet que no siguin els únics a intentar-ho.



Una decisió econòmica

Kokonas insisteix en què la decisió del prepagament no és un truc de màrqueting, sinó una decisió econòmica: "Creiem que aquest sistema ens permetrà oferir una gran experiència a un preu raonable", ja que minvarà l'impacte que la cancel·lació de reserves té en el dia a dia del negoci. Tal com va declarar Achatz al New York Times, "Al restaurant Alinea hem de pagar tres encarregats de reserves que bàsicament es dediquen a dir tot el dia que no hi ha lloc. I és que la majoria de la gent no és conscient que una gran part del cost del menjar correspon a despeses de funcionament i gestió del mateix restaurant". I com avala Kokonas: "Si quatre persones cancel·len a l'Alinea en l'últim minut, atès els estrets marges dels restaurants, aquell dia no sortiran els comptes".

Precedents al Regne Unit

Els darrers anys, exclusius clubs privats a Londres ja havien demanat de pagar per avançat per reservar taula. I més recentment, per fer front a la crisi, la indústria de la restauració al Regne Unit ja havia recorregut als tiquets restaurant i vals similars per mantenir el volum de facturació, tot i que fos a costa dels marges.

Però s'imposa oferir formes més creatives. Volem també fer esment del sistema de compres en grup com ara el de GROUPON, ja mencionat en aquest observatori, que al Regne Unit ja ha convençut més d'1 milió de britànics per pagar el restaurant abans de menjar. El sistema és senzill: oferir descomptes de més del 50% al comprador final a canvi d'assegurar un volum considerable de vendes al seu client directe, els restaurants en aquest cas. I ha aconseguit convèncer, entre d'altres, els exquisits Les Trois Garçons a Shoreditch i el Supperclub a Notting Hill, on ja hi ha un acord.

A favor i en contra

Aquest tipus d'ofertes desperten la desconfiança en el segment més sofisticat del sector, que considera que pot ser interpretat

com un signe de feblesa, a més de malfiar-se de la seva rendibilitat final. I hi ha experts, com ara Robert Ancill, CEO de la consultora en restauració **The Next Idea** (sense relació amb el Next Restaurant), que consideren que el fet de sortir a sopar és una cosa impulsiva i que bona part dels consumidors volen preservar la flexibilitat de la decisió. Tanmateix, Clarise Faria, mànager de l'exclusiu **Loft Project** a Hackney, a l'est de Londres, considera que aquest sistema no sols és sinònim de descomptes i oportunitats, sinó que permet deslligar una experiència gastronòmica de qualitat del fet més mundà del pagament, facilita als xefs planificar millor els costos i optimitzar els marges, i també evita cancel·lacions.

Idees força

- El prepagament en restaurants del segment sofisticat comença a entreveure's com una manera de controlar els costos per oferir una experiència culinària d'alçada a preus raonables.
- El pagament per anticipat permet disminuir de manera dràstica les cancel·lacions, planificar i ajustar els costos dels menjars i, per tant, els marges de benefici, i separar una experiència singular del fet de pagar.
- Les compres en grup a l'estil de l'empresa GROUPON, que ofereix descomptes de més del 50% a canvi d'assegurar al proveïdor un volum important de clients, comença a fer-se camí en un sector d'alt poder adquisitiu com ara els restaurants de luxe.

Més informació

Aol News

Finalcial Times

Formzine

M'agrada

32

Tweet

0

g+1

0

Data d'actualització: 30.05.2011