

Commercio

Dalle biciclette a bar e bistrot: i «bond» per sostenere i negozi

Offerti ai clienti voucher a prezzi ribassati. «Anticipare i saldi»

Senza scomodare nessuno, visti i tempi, si può davvero considerare un atto di fede. E siccome i negozi sono chiusi a tempo indeterminato si comincia a ragionare su strategie di salvataggio. Ecco l'idea della formula «bond». Un'idea che per fare un nome è venuta alla mecca delle due ruote milanesi, Rossignoli. Che per tornare a pedalare ha iniziato a mettere in vendita *voucher* a prezzi più bassi del valore. Un'idea che comincia a stuzzicare anche il settore dell'abbigliamento. «Nessuno li fa ancora, ma sarà probabilmente un passaggio obbligato. Perché molti negozi rischiano di aprire in piena stagione estiva. Vendere sotto

forma di *bond* anticipati gli abiti primaverili potrebbe essere un'operazione conveniente per entrambe le parti», spiega Gabriel Meghnagi, presidente della rete associativa *Confcommercio*.

Il settore dell'abbigliamento dovrà per forza misurarsi con grosse strategie di sconti, per riprendersi la clientela dopo uno stacco così importante. La data di avvio dei saldi, al di là della volontà di qualcuno di anticiparla, resta lontana due mesi e mezzo. E allora ecco che l'(auto)strada potrebbe essere quella che il mondo dei bar, che cominciano a vendere *voucher* da bere, e dei ristoranti stanno già cavalcando. Il pioniere a Milano

è stato chef Andrea Berton, con una formula tutta sua: paghi per uno oggi e mangi per due un domani. «Mi è sembrato un modo per ripagare la fiducia dei clienti in un momento buio — spiega lo chef friulano, che ha chiuso la cucina dal 9 marzo —. In una decina di giorni ne ho già venduti 500: una cosa che neanche immaginavo, ma questo è un format che è anche uno stimolo».

Berton, che in questi giorni di quarantena sta cucinando su Instagram per tenere allenati i palati del pubblico, ha seguito un'idea americana. Quella dei *dining bond*, che a New York funzionano bene. «Un atto necessario, ci vor-

ranno mesi per riguadagnarsi fiducia anche una volta aperti. L'epidemia è esplosa in un momento in cui la ristorazione andava a mille, si ripartirà a dieci», aggiunge Berton. Dalla cucina stellata a quella più pane e salame i *bond* sono diventati l'alternativa più gettonata dai ristoranti alla formula del *delivery*. Parte oggi «DinnerBond.it», la prima piattaforma italiana che vende i «restaurant bond». Così oltre a chiedersi, come fanno in tanti oggi, quale sarà il primo ristorante dove vorrai andare non appena sarà finita l'emergenza, avrai già prenotato (e pagato) il tavolo.

Stefano Landi
© RIPRODUZIONE RISERVATA