

Θλικής με βρώμη δοκιμασες;  
Θα τρελαθεις!



super  
υγιεινά!



Πολύ  
θρεπτικά!



ΜΕΤΑΓΕΝΗΣΙΣ

Τα νέα ζυμαρικά ΜΑΚΒΕΛ Ολικής Άλεσης με Βρώμη αλλάζουν όλα τα δεδομένα! Είναι τα μόνα ζυμαρικά ολικής με βρώμη και ξεχωρίζουν γιατί είναι πολύ υγιεινά, πλούσια σε φυτικές ίνες και θρεπτικά συστατικά, δεν λασπώνουν και πάνω απ' όλα είναι νόστιμα!

Τα ολικής  
έχιναν για όλους!



Επιτέλους  
νόστιμα!

τα μοναδικά  
με βρώμη



www.makvel.gr

Ποιότητα πάνω απ' όλα!



Πολιτική Περιβάλλοντος



# HORECA. OPEN

Powered by  
FnB Daily

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ NEWSLETTER  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ HORECA.



Με την υποστήριξη της πρωτοβουλίας ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ

Παρασκευή 18 Δεκεμβρίου 2020 ΤΕΥΧΟΣ #23

## • HORECA INSIGHT

### ΠΩΣ ΘΑ ΠΡΟΜΟΤΑΡΕΤΕ ΤΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ ΣΑΣ ΤΑ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ



Οι χριστουγεννιάτικες προσφορές ήταν κάποτε το must των εορτών για τους ιδιοκτήτες των εστιατορίων, καθώς προσέλκυαν πολλούς καταναλωτές, που ήθελαν να δειπνήσουν παραμονές και ανήμερα των Χριστουγέννων. Ο κορονοϊός, όμως, έχει ανατρέψει τα σχέδια των ιδιοκτητών εστιατορίων, τα μαγαζιά των οποίων είτε είναι κλειστά εξαιτίας των περιοριστικών μέτρων, που έχουν επιβληθεί σε ορισμένες χώρες, είτε εφαρμόζουν μέτρα για τον περιορισμό της εξάπλωσης της πανδημίας. Επομένως, είναι σημαντικό για τα εστιατόρια να προσαρμόσουν το marketing τους κατά τη διάρκεια των γιορτών, ανάλογα με το αν είναι κλειστά ή όχι. Η εταιρεία συμβούλων εστίασης, Gloria Food, προτείνει ορισμένους τρόπους, με τους οποίους οι ιδιοκτήτες εστιατορίων θα μπορέσουν να προωθήσουν τις υπηρεσίες τους εν όψει Χριστουγέννων. Αυτοί είναι οι εξής:

- Αν το κατάστημά σας είναι κλειστό, βγάλτε σε προσφορές τα γεύματά σας και επικοινωνήστε το στην ιστοσελίδα σας ή στα social media
- Αν το κατάστημά σας είναι ανοιχτό, επικοινωνήστε ότι θα είστε ανοιχτοί για το χριστουγεννιάτικο ρεβεγιόν

- Δημιουργήστε ξεχωριστή κατηγορία της υπηρεσίας, Christmas Restaurant Reservation, για να γίνονται κρατήσεις άμεσα και γρήγορα στο κατάστημά σας
- Αλλάξτε το μενού σας. Είτε είστε κλειστοί, είτε όχι, πρέπει να αναπροσαρμόσετε το μενού σας προσφέροντας παραδοσιακά Χριστουγεννιάτικα γεύματα
- Να διακοσμήσετε τον εσωτερικό χώρο του εστιατορίου σας, ή την ιστοσελίδα σας, προκειμένου να συμβαδίζει με την περίοδο των εορτών
- Δημιουργήστε Gift Cards μέσω συνεργειών με καταστήματα, προκειμένου να προσφέρετε ένα επιπλέον κίνητρο στους καταναλωτές
- Δημιουργήστε video, όπου θα αναρτήσετε στα μέσα της εταιρείας με τους υπαλλήλους να μεταφέρουν ένα ευχάριστο μήνυμα. Στην περίπτωση, που είστε ανοιχτοί, δημιουργήστε τις συνθήκες εκείνες, ώστε ο πελάτης να νιώθει οικεία
- Κάντε προσφορές για εταιρικά events. Είτε αυτά αφορούν δράσεις στο φυσικό σας κατάστημα, είτε delivery offers σε εταιρείες

## EDITORIAL

### Μην φοβάστε την επικοινωνία

Συζητώντας με επιχειρηματίες του HORECA, κατά τη διάρκεια των webinar, που διοργανώνει η Notice Content and Services, στηρίζοντας την πρωτοβουλία της Coca-Cola και του ιδρύματος Μποδοσάκη, άκουσα τις απόψεις τους γύρω από το πώς αντιμετωπίζουν την τρέχουσα κρίση.

Όταν η συζήτηση ήρθε στο θέμα της επικοινωνίας και αν κρατούν ανοιχτούς τους σχετικούς διαύλους με τους πελάτες τους, υπήρξαν κάποιοι, οι οποίοι εξέφρασαν τις αντιρρήσεις τους.

«Εδώ δεν ξέρουμε πότε θα ανοίξουμε, κάποιοι μπορεί να μην ανοίξουν καν, κι εσείς μας λέτε να κρατάμε ενεργή την επαφή και την επικοινωνία με τους πελάτες μας; Και να πρέπει να ξοδεύουμε και χρήματα για την ψηφιακή μας προβολή;», μου είπαν. Εδώ, όμως, είναι το λάθος.

Πρώτον, η διατήρηση αυτής της επικοινωνίας δεν κοστίζει απολύτως τίποτα. Το να στείλεις κάποιο mail ή να κάνεις κάποια τηλεφώνη, δεν έχει το παραμικρό κόστος. Και επειδή και ο χρόνος είναι χρήμα, αυτή την περίοδο δεν τίθεται ούτε τέτοιο θέμα, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις αυτές είναι κλειστές.

Δεύτερον, τα ψηφιακά και διαδικτυακά εργαλεία δίνουν τη δυνατότητα σε κάθε επιχείρηση να κάνει τη στοιχειώδη προβολή, χωρίς να χρειαστεί να ξοδέψει χρήματα.

Τρίτον, οι κινήσεις αυτές εκτιμώνται ιδιαίτερα από τους πελάτες, οι οποίοι και ενημερώνουν το ευρύτερο περιβάλλον τους, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να ωφελούνται τα μέγιστα από το word-of-mouth, που σε συγκεκριμένα κοινά είναι και το αποτελεσματικότερο μέσο προβολής.

Δεδομένου ότι η νέα χρονιά θα βρει το HORECA κλειστό, εκτός συγκλονιστικού απρόοπτου, οι στρατηγική αυτή είναι κάτι παραπάνω από απαραίτητη.

Καλές γιορτές!

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)



• **HORECA INSIGHT**  
**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΦΑΓΗΤΟ ΚΑΙ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ**  
**ΑΛΥΣΙΔΑ ΣΕ ΚΑΙΡΟΥΣ COVID-19**

*\* Του Βραβευμένου Chef Tom Colicchio*

Ο κορονοϊός δεν έχει επηρεάσει μόνο την εστίαση αλλά ολόκληρη την εφοδιαστική αλυσίδα τροφίμων.

Αν είστε για παράδειγμα διανομέας γάλακτος, τότε πρέπει να είστε σίγουρος πως οι παραγωγοί του γάλακτος τηρούν τα μέτρα περιορισμού της πανδημίας του κορονοϊού, και η παραγωγή τους έχει την ίδια ποιότητα.

Αν από την άλλη θέλετε να εξάγετε γάλα και άλλα τρόφιμα, εκτός από την παραγωγή σημασία έχει και η εφοδιαστική αλυσίδα. Μπορείτε να εξάγετε σε συγκεκριμένες χώρες, και αν ναι, πόσο γρήγορα θα φτάσει το προϊόν σας στη χώρα αυτή;

Ας πάρουμε όμως και το παράδειγμα ενός αγρότη, που έχει την φάρμα του σε μία επαρχία της Γαλλίας. Μπορεί ο αγρότης να απορροφήσει την παραγωγή του, ή επειδή είναι κλειστά ορισμένα σφαγεία έχει μείνει με το προϊόν του ανεκμετάλλευτο; Νομίζω πως απαιτείται ένας οργανωμένος σχεδιασμός σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, προκειμένου ολόκληρη η εφοδιαστική αλυσίδα να αναπτυχθεί και να προσπεράσει τα εμπόδια, που έχει να αντιμετωπίσει. Και αυτό συνεπάγεται, από τη λήψη μέτρων για τον παραγωγό, τον εκτροφέα, τα σφαγεία, τον διανομέα, τον εξαγωγέα, έως το μέρος που γίνεται η κατανάλωση, δηλαδή την εστίαση. Όλη η εφοδιαστική αλυσίδα υποφέρει από την πανδημία του κορονοϊού, και η μόνη λύση για να μη χαθούν θέσεις εργασίας και υπολειπόμενη για καιρό ο κλάδος, είναι η υιοθέτηση μιας αναπτυξιακής πολιτικής σε κεντρικό επίπεδο. Σε ό,τι αφορά συγκεκριμένα την εστίαση, η λύση είναι στα λεγόμενα «οικογενειακά γεύματα».

Και μετά την πανδημία, το φαγητό στο σπίτι θα μείνει στο προσκήνιο, επομένως οι ιδιοκτήτες εστιατορίων πρέπει να είναι έτοιμοι να παρέχουν φαγητό συσκευασμένο για άμεση κατανάλωση.

## HORECAOPINION

### Χριστούγεννα...αλλιώς

Η Χριστουγεννιάτικη περίοδος είναι κατεξοχήν μια περίοδος όπου η αγορά ξυπνούσε. Λίγο η ψυχολογία του κόσμου, λίγο τα δώρα των εργαζομένων, λίγο οι προσφορές της εστίασης, όλα συνέβαλλαν στην αύξηση του κύκλου εργασιών του κλάδου Ho.re.ca. Με τη σειρά του, ο αυξημένος τζίρος των ημερών έδινε tips και bonus στους εργαζομένους του κλάδου, είτε αφορά σε ένα εστιατόριο, είτε σε μία εταιρεία, που προμηθεύει τα εστιατόρια, ακόμη όμως και για τις εταιρείες, που παράγουν προϊόντα τα οποία απευθύνονται στο Ho.re.ca.

Όλα αυτά όμως ανήκουν στο παρελθόν.

Το παρόν είναι δύσκολο και δεν έχει τα θετικά στοιχεία του παρελθόντος. Ο τζίρος πεσμένος, τα εστιατόρια κλειστά, τα bonus και τα tips μετατράπηκαν σε αγώνα επιβίωσης, ένας αγώνας που δίνεται από επιχειρηματίες και εργαζομένους. Τα μηνύματα από την αγορά είναι δυσσώφωνα. Η αγορά αναμένει πτώση πάνω από 60% συγκριτικά με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, γεγονός που δημιουργεί αβεβαιότητα και προβληματισμό.

Σε όλη αυτή τη δύσκολη κατάσταση, υπάρχουν δύο θετικά στοιχεία. Πρώτον, οι επιχειρήσεις εστίασης, όπως αναδεικνύει το σημερινό Horeca Open, δεν χάνουν την πίστη τους και κάνουν προσφορές προκειμένου να προσελκύσουν καταναλωτές. Το δεύτερο θετικό είναι πως, αν και το παρόν είναι δύσκολο, το εμβόλιο δημιουργεί τις προϋποθέσεις για καλύτερο μέλλον. Στο μέλλον, τα Χριστούγεννα θα είναι...αλλιώς.

*Νικόλας Ταμπακόπουλος*  
[nicolas@notice.gr](mailto:nicolas@notice.gr)

## • **ΒΕΝΕΤΗΣ** **ΣΕ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΑ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΑ** **ΠΡΟΪΟΝΤΑ. ΣΤΟ -40% Ο ΤΖΙΡΟΣ**

«Η περίοδος των Χριστουγέννων είναι παραδοσιακά ένα χρονικό διάστημα, που ο τζίρος είναι αυξημένος, όπως άλλωστε και οι ανάγκες του κόσμου. Κάθε χρόνο, πολλοί καταναλωτές προμηθεύονται από εμάς γλυκά, νηστίσιμα προϊόντα, Βασιλόπιτα και άλλα χριστουγεννιάτικα. Φέτος, έχουμε ελκυστικές προσφορές προκειμένου να προσελκύσουμε περισσότερους καταναλωτές, ιδιαίτερα στα χριστουγεννιάτικα προϊόντα μας», δηλώνει στο Horeca Open ο CEO της Βενέτης, Παναγιώτης Μονεμβασιώτης.

### **ΣΤΟ -40% Ο ΤΖΙΡΟΣ**

«Η κατάσταση είναι πολύ δύσκολη. Παρά τις προσφορές, που είχαμε βάλει μέχρι σήμερα, οι καταναλωτές έχουν μειώσει τις επισκέψεις τους σε μαγαζιά. Θεωρώ πως ο χρόνος θα κλείσει με ένα -30%, ενώ αυτή τη στιγμή, ο τζίρος έχει πέσει κατά 40%. Αν δεν ανοίξει η αγορά, και δεν υποχωρήσει ο φόβος των καταναλωτών, δεν πρόκειται να σταθούν πολλές επιχειρήσεις», σημειώνει ο ίδιος.

### **ΑΝΟΙΚΤΟ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΚΑΙ** **ΑΛΛΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**

Πρόσφατα, η Βενέτης ανακοίνωσε το κλείσιμο καταστημάτων, εξαιτίας της κόντρας, που είχε ξεσπάσει με τους ιδιοκτήτες. Ο ίδιος σημειώνει πως «επειδή η κυβέρνηση εξήγγειλε μείωση των ενοικίων υποχρεωτικά, είμαστε σε καλύτερη θέση από ό,τι στο παρελθόν. Ωστόσο, υπάρχουν εξώδικα από ιδιοκτήτες και αναφορές για προσφυγή στη δικαιοσύνη, όταν ανοίξουν τα αρμόδια δικαστήρια. Σε περίπτωση, που δεν μπορούμε να συνεννοηθούμε με ορισμένους ιδιοκτήτες, υπάρχει η σκέψη για κλείσιμο και άλλων καταστημάτων».

### **Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΠΟΥ ΘΑ** **ΕΠΕΚΤΑΘΕΙ**

Αν και η προσφορά με έκπτωση 20% σε όλα τα προϊόντα, με αγορές άνω των €20, δεν είχε τα αναμενόμενα αποτελέσματα, η εταιρεία σκέφτεται να την επεκτείνει. Ο λόγος είναι πως στις χριστουγεννιάτικες αγορές, πιο εύκολα υπάρχουν αγορές



Παναγιώτης Μονεμβασιώτης, CEO, Βενέτης

πάνω από €20, καθώς οι καταναλωτές προμηθεύονται γλυκά, βασιλόπιτα και άλλα χριστουγεννιάτικα προϊόντα. Η έκπτωση, που ήδη έχει εφαρμοστεί, αφορά όλα τα προϊόντα, συσκευασμένα ή μη, όπως:

- αρτοποιία
- γλυκά
- τσουρέκια
- σνακς
- gelateria
- σιροπιαστά γλυκά
- σάντουιτς
- φαγητό
- ροφήματα
- καφέδες

## • **100% HOTEL DESIGN AWARDS**

### **ΣΤΙΣ 29 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ ΕΡΧΕΤΑΙ Η ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΤΕΛΕΤΗ ΑΠΟΝΟΜΗΣ**

«Με την Online Διοργάνωση του 100% Hotel Show να σημειώνει επιτυχία, η διοργανώτρια εταιρεία, Demand Fairs & Media, επανέρχεται στις 29 Ιανουαρίου με την Τελετή Απονομής των 100% Hotel Design Awards, παρουσιάζοντας ένα νέο interactive concept για τα Online Events. Αν και τα events με φυσική παρουσία έχουν σταματήσει προς το παρόν λόγω πανδημίας, ο κόσμος έχει δείξει έμπρακτα τη θετική του ανταπόκριση στα online events, με το 100% Hotel Show να πρωταγωνιστεί όλη την προηγούμενη χρονιά, τόσο με τη διοργάνωση της 100% Online Hospitality Week και του 100% Hotel Show | The Online Edition όσο και με το νέο concept της απονομής των Βραβείων, που αναμένεται να κλέψει τις εντυπώσεις» αναφέρει η ανακοίνωση της διοργανώτριας.

### **Η ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ**

«Με ημερομηνία διοργάνωσης την Παρασκευή 29 Ιανουαρίου, από τις 18:00 μέχρι τις 20:00, τα 100% Hotel Design Awards θα ανάψουν τα φώτα τους, και μέσω Live Streaming θα απονεύμουν τα βραβεία στους νικητές του φετινού διαγωνισμού, που διακρίθηκαν τόσο μέσω της Κριτικής Επιτροπής όσο και μέσω της Ψηφοφορίας Κοινού. Το κοινό μπορεί να εγγραφεί ως attendee, και να παρακολουθήσει κανονικά την Online Διοργάνωση από το Website, αλλά και από τα Social Media του 100% Hotel Show. Φέτος για πρώτη φορά θα απονεμηθεί και ένα νέο Βραβείο, το Special Digital Winner, το οποίο θα προκύψει μέσα από τη Live Ψηφοφορία του κοινού που θα παρακολουθήσει ζωντανά την Τελετή Απονομής» καταλήγει η ανακοίνωση.



• **FRIDAY'S**

# ΜΕ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΞΟΡΚΙΖΟΥΝ ΤΟΝ ΚΟΡΟΝΟΪΟ



Νίκος Νέγκας, Γενικός Διευθυντής, Friday's



Με χριστουγεννιάτικες προσφορές, τα TGI Friday's προσπαθούν να μετριάσουν τις επιπτώσεις του κορονοϊού και να αυξήσουν τις online παραγγελίες τους. Ο κορονοϊός και το γεγονός πως τα φυσικά τους καταστήματα είναι κλειστά, έχει οδηγήσει τη διοίκηση της εταιρείας να υιοθετήσει την πολιτική των προσφορών για το delivery. Να σημειώσουμε πως η εταιρεία συνεργάζεται με την e-food και την wolt.

## ΑΥΞΗΜΕΝΗ Η ΚΙΝΗΣΗ

Σύμφωνα με πληροφορίες, υπάρχει ικανοποιητική κίνηση στο delivery, καθώς οι καταναλωτές εμπιστεύονται το γνωστό brand για το γεύμα τους. Ωστόσο, ο τζίρος, που καλύπτεται μέσω του delivery, δεν ξεπερνά το 10%, με αποτέλεσμα να κατα-

γράφεται κατακόρυφη πτώση του τζίρου της εταιρείας.

## ΟΙ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ

Η εταιρεία έχει ρίξει τις τιμές της με τη μορφή προσφορών και προσφέρει τα λεγόμενα Energy Boost Deals με κάθε κουτάκι Heineken χωρίς αλκοόλ. Πιο συγκεκριμένα:

**Energy Boost Ginger Bowl Deal €9,20:** Ginger Green Bowl + Heineken 0.0 (κουτάκι 330ml)

**Energy Boost Power Bowl Deal €8,40:** Peanut Power Bowl + Heineken 0.0 (κουτάκι 330ml)

**Triple Burger Deal €29,50:** Επιλογή 3 Burgers με τηγανπτες πατάτες + δάδα Heineken ή Heineken 0.0 (κουτάκι 330ml)

Burgers επιλογής για το "Triple Burger Deal".

## ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ MENU

Προκειμένου η εταιρεία να ανταπεξέλθει στις νέες συνθήκες, έχει κάνει αλλαγές στο menu της και στις συσκευασίες. Πιο συγκεκριμένα:

- Νέα είδη burger
- Οι sauces πηγαίνουν ξεχωριστά στους καταναλωτές
- Αλλαγή στις συσκευασίες burger για να διατηρούν το περιεχόμενο πιο ζεστό
- Νέα είδη πατάτας, τα οποία τρέχουν σε πιλοτικό επίπεδο

Αμφίδρομη Επικοινωνία με την Αγορά στο [horecaopen@notice.gr](mailto:horecaopen@notice.gr)