

## Analisi del fabbisogno e del territorio

---

### Fabbisogno:

- **Target e domanda:**

Il principale target è composto da giovani adulti (18-35 anni), studenti, giovani professionisti e famiglie che cercano esperienze culinarie innovative e di qualità. La domanda cresce per proposte "instagrammabili" (in grado di generare interazioni sui social network, così da aumentare esponenzialmente la visibilità) e originali, che uniscano tradizione e innovazione.

- **Offerta del menù:**

Il mix di panini gourmet, pasta tradizionale con rivisitazioni innovative, secondi piatti (inclusi opzioni vegetariane) e dolci artigianali risponde alla richiesta di un'offerta diversificata e di alta qualità. Il menù tematico internazionale e la rotazione periodica creano un elemento di novità costante, stimolando l'interesse dei clienti e favorendo il ritorno.

- **Servizi digitali:**

Il sistema integrato per prenotazioni, asporto, delivery con tracking e gestione ordini si allinea con le aspettative di rapidità ed efficienza, elementi fondamentali per il target orientato al digitale.

---

### Territorio:

- **Localizzazione e visibilità:**

La sede ideale è in zone ad alta frequentazione come centri urbani, aree vicine a campus universitari e centri commerciali, dove la presenza di giovani e famiglie è elevata.

- **Concorrenza e differenziazione:**

Pur esistendo competitor nel settore fastfood, l'offerta unica (cucina gourmet, menù in rotazione e approccio digitale) permette di distinguersi. È importante che il territorio scelto presenti una clientela attenta alla qualità e alle novità culinarie.

- **Accessibilità e logistica:**

Un'area con buone infrastrutture (trasporti pubblici, parcheggi e supporto per il delivery) garantisce facilità d'accesso per i clienti, sia per chi consuma in loco sia per chi preferisce il servizio d'asporto o la consegna a domicilio.

---

