



FOODSERVICE
SOLUTIONS

PREPARATI ALLA NUOVA REALTÀ DI MERCATO

ELEVA L'ESPERIENZA DI CONSUMO CON I 5 NUOVI TRENDS

Nel 2022, con il **48% delle esperienze di consumo** svolte in **delivery e take away**¹, si è verificata un'espansione di questi canali, offrendoti nuove opportunità di business. Un sorprendente 62% dei consumatori ha adottato un approccio più esperienziale alla ristorazione², alla ricerca di piatti **memorabili** e di grande **impatto**³. Questo cambiamento sta avendo conseguenze profonde sul mondo della delivery. I consumatori di oggi desiderano esperienze culinarie uniche, con una forte attenzione a sapori e consistenze diverse, indipendentemente dal luogo di consumo.

Per distinguerti dalla concorrenza e conquistare nuovi clienti, devi investire in **esperienze multisensoriali ed indimenticabili**.

**SCOPRI I 5 NUOVI
TRENDS DEI
CONSUMATORI**





1



SAPORI INNOVATIVI

I consumatori sono alla ricerca di esperienze autentiche e coinvolgenti che li connettano con culture diverse, e i mix inaspettati soddisfano questo desiderio di esplorazione culinaria.

SFRUTTA IL TREND: il 25% dei consumatori si rende disponibile a provare per la prima volta un nuovo prodotto se questo possiede una caratteristica unica e particolare rispetto ad un altro che già conosce ed apprezza. Unisci in modo innovativo gusti e consistenze familiari ai tuoi clienti, offrendo loro un'esperienza di consumo eccezionale.

Le patatine in versione "loaded", con l'aggiunta di gustosi ingredienti, partono dalle patatine fritte classiche, elevandole ad un nuovo livello. Aggiungi condimenti come formaggio fuso, pancetta croccante e jalapeños o anche salse premium.

2



CONSISTENZE ESTREME

Il 52% dei consumatori è alla ricerca di nuovi prodotti fuori dall'ordinario³, e dal momento che la consistenza sta diventando una priorità per il 54%⁴, è il momento di concentrarsi proprio sulla consistenza dei prodotti offerti in delivery.

SFRUTTA IL TREND: prova consistenze innovative per le tue patatine fritte. Spesso occupano il 30% o più del piatto e cambiarle con una versione superiore può migliorare significativamente l'intera portata.



3



MEGLIO LA VERSIONE XL

Il 2024 porterà un rinnovato desiderio di riconnessione sociale, con prodotti innovativi super-size trasformati per diventare veri e propri piatti da condividere⁵.

SFRUTTA IL TREND: offri i prodotti preferiti dai tuoi clienti, ma in una versione "super-size", condivisibile, puntando al desiderio dei consumatori per un'esperienza di consumo tutta da spartire.

Prepara salse, panini in versione XL o primi piatti, richiamando quel momento di connessione.



4

DESIDERIO DI SVAGO

Con i consumatori che desiderano evadere dalla realtà, considerando i tempi difficili, la ricerca del cibo come mezzo di conforto ha raggiunto il picco, con il 47% dei consumatori che ricerca snack tradizionali e vecchio stile⁶.

SFRUTTA IL TREND: offrire un momento di evasione ai tuoi clienti rafforza la connessione emotiva con loro, avendo così maggiori probabilità che lascino una recensione positiva. Dal momento che ormai il 90% dei clienti consulta le recensioni online prima di ordinare, è un'ottima strategia per acquisire nuovi clienti.

Costruisci una connessione emotiva più profonda con i tuoi clienti proponendo menù che presentino piatti classici con un tocco moderno, o traendo ispirazione da ingredienti legati alla loro infanzia⁷.



5

A CASA COME AL RISTORANTE

Il 28% dei consumatori vorrebbe trascorrere più tempo a socializzare e divertirsi a casa⁸. Questi sono sempre più inclini a partecipare a cene, aperitivi e pasti condivisi a casa, cercando nuove soluzioni per rendere più memorabili i pasti casalinghi.

SFRUTTA IL TREND: Migliora le esperienze dei tuoi clienti puntando sulla qualità dei prodotti anche a casa. Ciò significa garantire un contenitore da asporto ottimale, che mantenga il prodotto protetto durante la consegna.

Per assicurare che le tue patatine fritte e i tuoi contorni siano consegnati in condizioni ottimali in delivery, consulta la nostra guida all'imballaggio perfetto.



ELEVA L'ESPERIENZA CULINARIA CON QUESTI 5 TRENDS CHIAVE!

Il 91% dei consumatori ritiene che un prodotto nuovo o diverso sia importante per la propria esperienza culinaria complessiva³.

Sfrutta la domanda di:

- 1. Sapori innovativi**
- 2. Consistenze estreme**
- 3. Versioni extra-large**
- 4. Opzioni nostalgiche**
- 5. Attrattività visiva**

Dato che il 62% dei consumatori adotta un atteggiamento nei confronti della cena più orientato all'esperienza, è necessario offrire un'esperienza sensoriale che sia memorabile, ma quando si tratta di patatine fritte, spesso può essere difficile farle risaltare. Finora. **Ora c'è SureCrisp Max.**



PORTA TUTTI I SENSI AL MAX

Attingendo a queste cinque tendenze chiave, **McCain SureCrisp Max** rappresentano le **nuove patatine di tendenza, per il delivery e l'asporto**, così croccanti che puoi sentire il "crunch"! Sono in grado di offrire un'esperienza multisensoriale amplificata ai tuoi clienti, ovunque si trovino.

Con il loro distintivo rivestimento visibile ed un sapore leggermente salato, le patatine **SureCrisp Max offrono un'esperienza culinaria nuova ed aumentata**, superando le aspettative dei clienti e garantendo **gusto, croccantezza e prestazioni superiori nel delivery e nell'asporto** (fino a 30 minuti in un contenitore d'asporto chiuso).

"Fonti: 1. Osservatorio Crest di the NDP Group · 2. Report Menu & Food Trends, Lumina Intelligence 2022 · 3. Indagine Omne new bespoke: 1033 · 4. Indagine "FMCG Gurus: Flavor, color and texture", 2022 Universal consumers · 5. WGSN: Key Trend 2024: Social & Shareable Meals & Snacks · 6. WGSN TrendCurve: The New Nostalgia · 7. Report "McCain happiness index": 2022 · 8. IKEA LAHR: 2022"



FOODSERVICE SOLUTIONS