UK, crescita “soft drinks”: nuova frontiera della ristorazione

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Settembre 2024



Il mercato della ristorazione nel Regno Unito ha registrato un’importante crescita, spinto dall’aumento della domanda di bevande analcoliche, che ha raggiunto un valore di 3,2 miliardi di sterline nel 2023. Il calo del consumo di alcolici e l’interesse per alternative più salutari hanno trasformato le abitudini dei consumatori, in particolare nel settore fast-food. Nonostante l’attenzione al prezzo, molti sono disposti a spendere di più per prodotti di qualità superiore. Questo trend offre opportunità di innovazione e differenziazione in un contesto economico complesso.

Negli ultimi anni, il Regno Unito ha assistito a un cambiamento significativo nelle abitudini dei consumatori che

ha avuto un impatto diretto sul settore della ristorazione. Mentre la crisi del costo della vita continua a esercitare una pressione notevole sui bilanci familiari, il **mercato della ristorazione ha registrato un'inattesa ripresa**, raggiungendo un fatturato di 97,3 miliardi di sterline nel 2023. Questo dato non solo segna un **aumento del 6% rispetto al 2022**, ma supera per la prima volta i livelli pre-pandemia. Tuttavia, dietro questo successo si cela una trasformazione profonda nelle preferenze dei consumatori, con un calo nel consumo di alcolici e un crescente interesse verso le bevande analcoliche.

Secondo il "Soft Drinks Review 2024" di Britvic (nota azienda britannica produttrice e distributrice di bevande analcoliche che si occupa anche di indagini di mercato, ndr), l'attenzione dei consumatori si sta spostando verso **scelte più salutari, con un aumento della domanda di bevande analcoliche.** Questo trend è particolarmente evidente nel settore fast-food, dove le bevande analcoliche stanno giocando un ruolo centrale nella crescita del settore. Le vendite di queste bevande hanno raggiunto i 3,2 miliardi di sterline nel 2023, segnando un **incremento in valore del 4%** rispetto all'anno precedente, mentre i volumi sono cresciuti dello 0,8%.

D'altro canto, un altro dato significativo è la **diminuzione del consumo di alcolici, sceso del 16% nell'ultimo decennio**, con sempre più persone che optano per alternative analcoliche. Questo cambiamento ha avuto un impatto rilevante sulla ristorazione, in particolare sui pub e sui ristoranti più informali. Al contrario, i fast food stanno beneficiando di questi tempi di crisi economica, grazie ad una clientela che tende a cercare soluzioni più economiche.

L'aumento della domanda di bevande analcoliche non è un semplice fenomeno passeggero, ma riflette un cambiamento strutturale nelle abitudini dei consumatori. Questo cambiamento rappresenta un'opportunità significativa per gli operatori del settore, che possono differenziarsi puntando su

bevande di alta qualità. Nonostante il 76,3% dei consumatori britannici dichiari di essere attento al prezzo, ben il 73% è disposto a spendere di più per bevande di qualità superiore. Questo dato suggerisce che, in un contesto economico sfidante, la qualità può ancora prevalere come fattore decisivo per la scelta dei consumatori.

Il rapporto di Britvic evidenzia come, nonostante le difficoltà affrontate dai ristoranti informali e dai pub, il settore delle bevande analcoliche abbia mostrato una notevole resilienza. Si aprono **nuove opportunità** per offrire versioni raffinate di bevande quotidiane, come caffè, frullati e smoothies. Nel 2023, quasi la metà delle occasioni di cibo da asporto ha visto l'inclusione di bevande analcoliche, così come il 39% delle occasioni di snack.

In un mercato sempre più competitivo, la capacità di offrire bevande innovative e di qualità può fare la differenza. "Abbiamo lanciato la piattaforma online "Mix with Britvic" per aiutare gli operatori della ristorazione a **rimanere al passo con le tendenze** e a rendere ogni bevanda memorabile," ha spiegato Dino Labbate, Commercial Director for Hospitality di Britvic. "Che si tratti di aggiungere nuove note di gusto ai caffè o di arricchire frullati e smoothies, le opportunità per aumentare i margini e offrire esperienze di qualità ai clienti sono enormi."

L'attenzione verso il valore non è da sottovalutare. Per il 38,1% dei consumatori, il buon rapporto qualità-prezzo è un fattore decisivo nella scelta delle bevande, e un numero crescente di persone è attratto da offerte speciali e sconti. Gli operatori stanno rispondendo a questa domanda **potenziando i loro programmi fedeltà online** e migliorando la *customer experience* per distinguersi sul mercato.

Mentre il mercato delle bevande analcoliche continua ad adattarsi alle nuove esigenze dei consumatori, il suo valore per il settore della ristorazione britannica è destinato a

crescere, offrendo opportunità di crescita e innovazione in un contesto economico sfidante. Nel Regno Unito con il continuo calo del consumo di alcolici, appare evidente che **la rilevanza delle bevande no-low alcohol probabilmente sarà sempre più centrale per andare incontro alle nuove aspettative dei consumatori.**