

YEST
WE SELL



Il Social Network degli Agenti di Commercio
e dei Venditori

OFFERTE DI LAVORO



WWW.YEST.IT

SERVIZIO
GRATUITO

Mettiti in proprio con il franchising!



BeTheBoss.it

A PARTNER OF MFV EXPOSITIONS



PUNTO SHOP 24
na solo!



HOME CERCA FRANCHISING ULTIME NOTIZIE RISORSE LOGIN-REGISTRATI PUBBLICITÀ

FRANCHISE SEARCH

All Categories

All Investment Levels

Advanced Search

Search



ISCRIVITI
GRATIS!

FRANCHISING & TRADE
INTERNATIONAL EXHIBITION
Fieramilano 15-18 ottobre 2010



ROMA EXPO
FRANCHISING
16-17-18 Aprile 2010

Linked in

News Article

March 2, 2010

Fenomeno fish bar, tra aperitivi e dj set

www.b2b24.ilsole24ore.com



di Marta Buonadonna

Nella centralissima via San Vincenzo a Genova, in un ambiente minimal chic, c'è il Soho Restaurant&Fish Bar che interpreta in maniera nuova il concetto di pesce fresco e "sforna" light lunch, happy hour e take away. Tutto con un ottimo rapporto prezzo qualità

È l'ultimo nato della famiglia Soho, un marchio che negli ultimi anni ha arricchito la scena genovese (ma si prepara a sbarcare anche a Milano e a Roma) con locali che hanno nel design raffinato degli arredi e nel pesce fresco il loro punto di forza. È il Soho Fish Bar, una contaminazione tra fast-food, sushi bar e locale di tendenza, dove si può andare per un panino a base di pesce a pranzo o per un aperitivo a base di crudité e Champagne dopo l'ufficio. Il locale si trova nel pieno centro della città, in via S. Vincenzo, una delle vie pedonali più frequentate, a due passi dalla stazione ferroviaria di Genova Brignole. Quello del Soho Fish Bar è ormai un'insegna che i genovesi sono abituati a vedere, non solo perché campeggia sulle insegne dei locali (3 in città più uno a Bogliasco, appena fuori Genova, e un altro a Camogli con annesso Champagne bar, un po' più in là nella Riviera di Levante). La si vede sfrecciare in giro per la città "a bordo" dei camioncini che dal ristorante-pescheria di via Ponte Calvi, a due passi dall'Acquario, fanno le consegne di pesce fresco a tutti gli altri Soho Restaurant e bar.

Formula light lunch con menu fisso

C'è infatti il pesce fresco al centro di tutto, anche del nuovo locale di via San Vincenzo. «Abbiamo creato una linea di panini e insalate con pesce fresco crudo, cui affianchiamo una serie di primi e secondi - spiega Damian Ranasinghe, l'eccentrico general manager della catena genovese -. In poche parole, abbiamo trasformato la ristorazione tradizionale di pesce in un format più veloce per un light lunch o un fast dinner con dei prezzi decisamente competitivi». E i prezzi sono concorrenziali davvero: panini con carpaccio di salmone o scaglie di polpo a 5 euro, insalate con il pesce del giorno, o a base di tonno o ancora niçoise "sbagliate" con aggiunta di pesce crudo a 6 euro. Primi e secondi sono tutti a 8 euro, con l'eccezione delle ostriche bretoni, a 10 euro. E per il pranzo sono inoltre a disposizione dei clienti menu a prezzo fisso con bibita, dessert e caffè, il cui prezzo varia a seconda del piatto principale: 7 euro col semplice panino, 9 con l'insalata e 11 con un primo.

(...)

Il futuro: consegne e franchising

Oltre al camioncino che trasporta il pesce fresco a tutti i locali, presto i genovesi ne vedranno sfrecciare altri due: sono quelli che da marzo a settembre si occuperanno delle consegne a domicilio per i clienti del Soho Fish Bar. «Tutto quello che proponiamo è già disponibile per il take-away - spiega Damian Ranasinghe - ma da primavera abbiamo deciso di attivare anche le consegne a domicilio, o in ufficio per tutti quelli, e sono molti, che lavorano in zona». E per il prossimo futuro ci sono nuove aperture e lo sviluppo di locali in affiliazione. «Progettiamo di arrivare ad avere un massimo di 8-10 locali in proprietà - conclude Ranasinghe -. Oltre questo numero la gestione diventa difficile e pensiamo per lo sviluppo di affidarci al franchising: con 1.500 euro al metro quadro forniamo a chi desidera aprire un Soho Restaurant l'arredamento completo, la formazione del personale, il format, il merchandising e la parte pubblicitaria. In cambio chiederemo una royalty annuale che però, per il momento, non abbiamo ancora fissato». In media un ristorante Soho in franchising occuperà un'area tra i 200 e i 300 mq. Per realizzare e gestire in franchising un ristorante della catena genovese viene richiesto un investimento di circa 300mila euro, di cui almeno il 50% in capitale proprio dell'imprenditore. Dopo l'apertura, il franchisor s'impegna a seguire, consigliare e monitorare l'attività del franchisee per tutta la durata dell'accordo. Tutte le coordinate del progetto franchising si possono trovare sul sito www.ristorantesoho.it

www.b2b24.ilsole24ore.com

[Guarda le altre notizie di questo mese!](#)

[February 2010](#)

[January 2010](#)

[December 2009](#)

[November 2009](#)

BeTheBoss.it: Le migliori offerte per aprire un negozio o un'attività in franchising.

© Copyright 2001-2010 MFV Expositions. Tutti i diritti sono riservati.

La riproduzione totale o parziale, in qualunque forma, su qualsiasi supporto e con qualunque mezzo è proibita senza autorizzazione scritta di BeTheBoss Italia S.r.l. P.IVA 04466500966

[Copyright and disclaimer](#) [Tutela della Privacy](#) [Mappa](#) [Accesso Franchisor](#)