



Suggerimenti di marketing psicologico

## NEUROMARKETING PER RISTORANTI. I CONSIGLI DI CHARLES SPENCE

Intervista a Charles Spence realizzata da Roberto Pone in occasione di Certamente - Giugno 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/neuromarketing-per-ristoranti-i-consigli-di-charles-spence/>

Ho lavorato a lungo con ristoratori e chef in giro per il mondo, da giovani chef creativi, a ristoranti di alberghi e catene della ristorazione e, credo, le neuroscienze e la gastrofisica offrano raccomandazioni per tutti i settori, fornendo agli chef un'opportunità per migliorarsi che va oltre il cibo.

Si pensi al nome delle pietanze: le ricerche di neuroscienze mostrano quanto sia importante e quanto si possa alzare l'esperienza di consumo del cibo e della bevanda, semplicemente con nomi più appropriati e descrittivi.

Riguardo alla **presentazione del cibo**, ci sono una serie di tecniche che permettono in modo semplice ed efficace di valutarne la migliore presentazione e regole che possono essere facilmente integrate nel design della pietanza che, abbiamo evidenze, contribuiscono a rendere migliore la percezione del piatto.



Altro aspetto importante, come emerso dalle ricerche, è il peso. Molto spesso nelle discussioni con giovani chef capita, non rimanendo abbastanza soldi, vogliano scegliere posate economiche.

Le nostre ricerche mostrano, invece, come uno dei modi più semplici per elevare l'esperienza del consumatore in un ristorante è semplicemente l'utilizzo di posate più pesanti.

*Fonti:*

Intervista a Charles Spence, professore di psicologia sperimentale all'Università di Oxford. L'intervista è stata realizzata da Roberto Pone in occasione dell'edizione 2023 di Certamente, Inspiring brain-to-business ideas.

*Per le immagini:*

Ottosunove, Certamente

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

**Collana Le Bussole**

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.

