



Casi di innovazione nel commercio

## **LA TECNOLOGIA PER RENDERE L'ESPERIENZA AL RISTORANTE MEMORABILE. ULTRAVIOLET**

a cura di Fabrizio Valente (*founder* & CEO di Kiki Lab) - Ottobre 2024

*La componente emotiva ha un ruolo fondamentale nell'indirizzare l'acquisto e, lo spazio fisico, è il luogo di elezione per generare emozioni, essendo lì possibile agire su tutti i sensi del cliente. Se poi anche la tecnologia dà una mano per valorizzare la componente emotiva dell'acquisto, i risultati sono sbalorditivi.*

**Per vedere il video dell'approfondimento vai su:**

<https://lebussole.confcommercio.it/digitale/la-tecnologia-per-rendere-l-esperienza-al-ristorante-memorabile-ultraviolet/>

Parliamo di Ultraviolet, un caso di fortissimo impatto che rientra a pieno titolo nella tendenza del Feel & Link e della emozionalità. Il grande chef francese Paul Pairet, pluristellato, è diventato famoso per il suo approccio innovativo e sperimentale. Per il concept Ultraviolet ha impiegato ben 6 anni di progettazione per arrivare ad aprirlo, nel 2012, a Shanghai. Dopo dieci anni l'ha rinnovato, inserendo una serie di nuove tecnologie di ultima generazione.

Pairet è convinto che le persone mangino più 'miti' che calorie e che sia importante mettere in campo un approccio legato allo psico-food e alle sue suggestioni.

Ultraviolet è, quindi, molto più di un eccellente ristorante: è un'**esperienza culinaria multisensoriale** che mixa tecnologia e cucina d'avanguardia, **integrando gli elementi visivi e olfattivi in ogni piatto con quelli sonori e visivi dell'ambiente, per offrire un'esperienza sensoriale completa.**



Il ristorante è molto piccolo, con un'ambientazione teatrale. Al centro c'è un tavolo unico che può ospitare fino a un massimo di 10 clienti e **ognuna delle 20 portate previste è accompagnata da una scenografia musicale e visiva creata ad hoc** e di forte impatto, grazie a sistemi tech di ultima generazione, sia per i suoni che per le luci.

**Le pareti sono rivestite interamente da schermi ad altissima definizione e la sala è dotata di una serie di sensori che tracciano i movimenti degli ospiti e adattano l'ambiente** in modo coerente a quei movimenti.

Ad esempio le luci si abbassano quando gli ospiti stanno per iniziare ad assaggiare un piatto o il suono del vento viene riprodotto quando i clienti degustano una ricetta a base di frutti di mare. Le immagini sulle pareti e i 'paesaggi' sonori sono di fortissimo impatto e 'trasportano' gli ospiti nei luoghi legati alla provenienza dei cibi, dalle foreste giapponesi alle campagne francesi.

Tutta l'esperienza prevede che Pairet sia il direttore d'orchestra e i clienti dei semplici orchestrali. I pezzi 'suonati', cioè il menù e le sue portate, vengono scelti dal direttore Pairet e sono uguali per tutti. Anche i tempi li detta lui, i clienti si devono adeguare e lo fanno volentieri, abbandonandosi e affidandosi allo chef con piacere.

Le recensioni sono ottime, sia quelle dei clienti che quelle della critica: per il concept unico, la cucina squisita, il servizio impeccabile e l'esperienza globale, molto innovativa, totalmente coinvolgente e indimenticabile.

## Stimoli per gli imprenditori

- **Creare una narrazione attorno ai prodotti che coinvolga tutti i sensi** del cliente e enfatizzi le origini e la qualità. Lo si può sempre fare, anche con investimenti ridotti rispetto a Ultraviolet. Anche intervenire sul menù può essere un primo piccolo passo, si veda [Il menù del ristorante è efficace? Fai il test di neuromarketing](#)
- In base al proprio posizionamento, conquistarsi la fiducia dei clienti ed **essere** poi **propositivi**, osando anche guidare i clienti in base alla propria esperienza.



**Fonti per le immagini:**

Inkoly da shutterstock.com

**SCOPRI DI PIÙ**



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Il Ristorante - 2 edizione](#) scritta da Confcommercio e Fipe, Settembre 2023.

**Collana Le Bussolle**

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



**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

Per avere maggiore supporto per la Tua attività  
[contatta l'Associazione Territoriale](#) del Sistema Confcommercio