Fare impresa al tempo del Covid-19

Intervista a Daniele Santini di Velletri e la sua idea della Domus Pinsa Frost.

In un periodo così difficile come il lock down per il Covid-19 diventa difficile pensare che ci sia anche chi riesca a ingranare e, addirittura, dar vita ad una nuova realtà imprenditoriale. Nel momento in cui tutto il comparto della ristorazione si trova costretto a chiudere i propri locali, a mettere in cassa integrazione i dipendenti e a fermarsi sul divano in attesa degli eventi ecco che emergono figure come quella di un imprenditore di Velletri: Daniele Santini.

Imprenditore da generazioni, Daniele Santini ha di sicuro la ristorazione nel DNA. Titolare e founder del marchio registrato Domus Pinsa, con tre locali dislocati tra Roma e Velletri, ha avuto la tempra non solo di non abbattersi ma di modificare le sorti della propria azienda.

Come ha avuto l'idea di iniziare una nuova avventura proprio quando tutto era fermo?

Credo che tutti gli imprenditori abbiano più di una idea nel cassetto che, per svariati motivi, non sono sono stati in grado di attivare. La stessa cosa è capitata a me. Circa due anni fa avevo pensato di ampliare la distribuzione della Domus Pinsa attraverso il canale del gelo ma ciò significava nuovi investimenti, ampliamento della produzione e l'incognita del risultato. Tutte variabili che mi avevano, al momento, fatto desistere.

Si potrebbe affermare che per lei il Covid-19 è stato l'impulso per una nuova realtà imprenditoriale?

Certamente sì. Restando sul divano ho iniziato a rimuginare su cosa avrei potuto fare per rispondere alle esigenze del mercato in piena Corona Virus, soddisfare il desiderio dei miei clienti di continuare a mangiare la Domus Pinsa e inventarmi qualcosa per ridurre l'enorme perdita subita per il Covid-19.

Cosa potevo inventarmi? Così, pensa e ripensa, ho ritirato fuori un'idea di qualche anno fa e mi sono messo a sperimentare. Sentivo che per Domus Pinsa Frost poteva essere il momento giusto.

Ci presenta la Domus Pinsa Frost?

La Domus Pinsa Frost è una pinsa precotta, abbattuta a -40 gradi, sigillata e etichetta che ha bisogno solo di circa 10 minuti di cottura nel forno di casa per sprigionare tutto il sapore e il profumo della pinsa gustata nei nostri locali.

In pratica segue le stesse fasi di produzione della classica Domus Pinsa: preparazione dell'impasto con un mix di farine selezionate rigorosamente no OGM, una laboriosa e lunga lavorazione fino a 72 ore, lavorazione manuale del panetto per essere steso e farcito. Il segreto è stato studiare e valutare il tempo perfetto nei nostri forni affinché, sommato al tempo di cottura nei forni di casa, il risultato non togliesse nulla alle pinse servite da noi.

Ottimo. E quali canali ha utilizzato per promuovere la Domus Pinsa Frost?

Nella fase iniziale ho consegnato personalmente il prodotto a parenti, amici e clienti affezionati: avevo assolutamente bisogno di un riscontro sincero della qualità della pinsa nella versione Frost

Ho raccolto le loro critiche come una ricchezza, e solo quando

mi sono sentito soddisfatto del risultato ho proseguito con promuoverla sui canali social. Per fortuna da anni ho sempre investito nel digital marketing e questo mi ha permesso di avere una community attenta e attiva, soprattutto su Facebook.

E il successo non si è fatto attendere.

Diciamo che sono soddisfatto della risposta dei clienti che hanno compreso da subito i vantaggi della Domus Pinsa Frost.

Quali sono i punti di forza della Domus Pinsa Frost?

Averla nel congelatore significa risolvere la cena quando si è stanchi e non si ha idea di cosa mangiare oppure, meglio ancora, soddisfare il desiderio di una pinsa ogni volta che si vuole e non sottostare sempre agli orari e ai giorni di apertura dei nostri locali. *Una Domus Pinsa Frost ti permette di pinsare quando vuoi!*

Quale consiglio si sente di dare ai suoi colleghi ristoratori?

Ciascuno di noi è diverso e bisognerebbe contestualizzare la realtà di ciascuno ma sono convinto che il vero imprenditore ha un istinto naturale di riuscire a guardare al domani anche sotto angolazione che gli altri, in quel momento, non vedono.
Il consiglio che mi permetto di dare è quello di studiare ciò che succede attorno, comprendere le esigenze e le difficoltà del mercato e pensare ciò di cui il mercato stesso ha bisogno.

In poche parole non stancarsi mai di osservare e di mettersi in gioco.