

Notícies

OFERTES en el món de les BODES

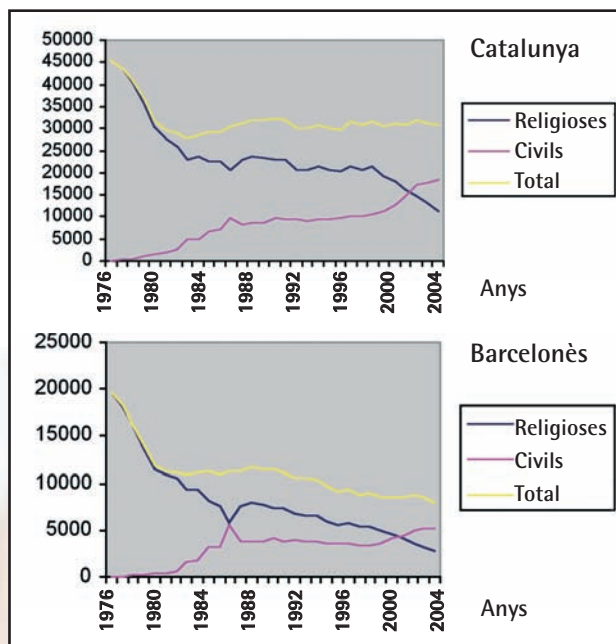
Els canvis a la nostra societat han afectat de ple el món de les bodes. La disminució en el nombre de casaments ha fet que les empreses de restauració s'hagin apuntat a la moda de les ofertes -tempten els nuvis amb tot tipus de regals, avantatges i descomptes- per fer front a la competència i captar com a clients aquells que decideixen passar per l'altar o el jutjat.

Passar per l'altar ja no està de moda. Les estadístiques dels darrers 30 anys -entre 1976 i 2006, segons l'Institut d'Estadística de Catalunya- indiquen que el nombre de bodes que s'han celebrat a Catalunya ha disminuït considerablement (un 32,29%), tot i que la població ha augmentat (de 5.122.000 a 7.134.000 persones), una dada que afecta directament el sector de la restauració. Al Barcelonès la xifra de casaments s'ha reduït un 59,52%, mentre que la població passava de 2.412.000 persones el 1976 a 2.226.000 el 2006. Una altra dada a tenir en compte, però, és que la tendència a celebrar bodes civils s'ha anat incrementant, sobretot en els darrers 5 anys, la qual cosa ha obert un món de possibilitats a l'hora d'escenificar aquestes celebracions. Per exemple, ja són molts els establiments que preparen i organitzen el muntatge de bodes civils, posant fins i tot a l'abast dels nuvis actors que fan de mestre de cerimònies. I és que tot i que cada cop són menys els que es casen, l'oferta d'establiments s'ha incrementat en els darrers anys amb nous hotels, masies i edificis singulars reconvertits en espais on fer banquets.

Opcions per triar i remenar

A diferència de fa uns anys en què calia reservar les bodes amb més d'un any d'anticipació per assegurar-se el restaurant, actualment la demanda ja no supera l'oferta, i ha començat la guerra de preus per aconseguir una bona quota de mercat. També és cert que les parelles d'avui dia no planifiquen la boda amb tant temps, ja que es dona un increment en les reserves d'última hora (menys de 6 mesos d'antelació). La comercialització d'aquest esdeveniment ha canviat d'escenari. A través d'Internet, els nuvis poden accedir a molta informació referent als establiments i l'oferta gastronòmica sense necessitat d'acostar-s'hi. Això permet a les parelles comparar i analitzar les diferents opcions abans de fer la visita. Són moltes les web especialitzades a organitzar ca-

Bodes celebrades a Catalunya i al Barcelonès



saments que informen sobre la multitud d'ofertes i avantatges que els locals posen a l'abast dels nuvis. Els empresaris s'han apuntat a les noves tecnologies: una bona oferta inserida en determinats espais ajuda a posicionar l'establiment en els primers llocs dels cercadors, i assegura que s'arriba a un gran nombre de possibles compradors dels serveis. I és que per vendre una boda ja no n'hi ha prou sent un bon comercial. Com que sovint "mengem amb els ulls", per vendre a través d'imatges cal tenir una web actualitzada, moderna, amb fotos suggerents, que il·lusioni els futurs nuvis a fer la visita a l'establiment.

Però donada la gran competència existent, també s'ha recollit als reclams més suggerents, i la llista de regals i avantatges que s'ofereixen als nuvis és infinita i variada. Menús a preus molt assequibles que inclouen pàrquing i discoteca, establiments que ofereixen el reportatge fotogràfic gratuït a les primeres 20 bodes reservades, suites nupcials, estades de cap de setmana a París o Londres, descomptes en el viatge de nuvis, sessions gratuïtes d'*spa*, limusines, barres lliures incloses, degustacions sense càrrec dels menús, etc. En definitiva, el món de la restauració també s'ha apuntat a la moda de les ofertes. ■

