



Analisi Strategica del Mercato HORECA 2025-2026

Pressioni macroeconomiche nazionali, l'anomalia positiva della Sardegna e i nuovi driver di valore al consumo.

Un rapporto di intelligence istituzionale
sviluppato da Studio Zamboni.

©2026 - Tutti i diritti sono riservati

INTRODUCTION

Nel quadro di una visione orientata alla conoscenza del territorio e al rafforzamento della capacità competitiva degli operatori economici, lo Studio Zamboni avvia, a partire dal 2026 e con una prospettiva di continuità negli anni successivi, un programma organico di pubblicazioni, ricerche e approfondimenti dedicati ai principali macrosettori economici operanti in Sardegna.

Si tratta di un'iniziativa che non si limita a produrre una semplice raccolta di dati, ma che ambisce a costruire un patrimonio informativo strutturato, autorevole e costantemente aggiornato, messo a disposizione di imprese, professionisti, associazioni di categoria e soggetti istituzionali che operano, direttamente o indirettamente, nel tessuto economico regionale.

In questo progetto, lo Studio Zamboni svolge un ruolo centrale non soltanto nella selezione e nella lettura delle informazioni, ma soprattutto nella loro integrazione e valorizzazione in una prospettiva strategica.

Le analisi elaborate dallo Studio nascono infatti dall'impiego di fonti pubbliche, certificate e strutturate, attentamente individuate, aggregate e rielaborate secondo un metodo di lavoro rigoroso, finalizzato a restituire una rappresentazione attendibile dei mercati e delle loro evoluzioni.

Il valore aggiunto dell'attività dello Studio risiede proprio nella capacità di trasformare una pluralità di dati, spesso dispersi e non immediatamente leggibili, in un quadro organico e intelligibile, utile a supportare processi decisionali più consapevoli.

L'obiettivo è offrire agli operatori economici una chiave di lettura qualificata delle principali dinamiche che attraversano i mercati di riferimento, con particolare attenzione alle tendenze di sviluppo, ai flussi economici e sociali, alla composizione della domanda, ai profili dei buyer persona e ai fattori connessi alla struttura e all'evoluzione dei settori analizzati.

In questa prospettiva, il contributo dello Studio Zamboni si configura come un servizio di analisi avanzata e di orientamento strategico, capace di andare oltre l'evidenza del dato per coglierne le implicazioni operative, prospettiche e competitive.

Attraverso questo programma di studi e pubblicazioni, lo Studio Zamboni intende quindi offrire uno strumento di conoscenza concreto e ad alto valore aggiunto, pensato per accompagnare gli operatori dei macrosettori economici sardi nella lettura del contesto, nella comprensione dei mercati e nella definizione di scelte più informate e coerenti con le trasformazioni in atto.

In un contesto economico sempre più complesso e dinamico, la disponibilità di analisi affidabili e metodologicamente solide rappresenta un fattore essenziale di sviluppo, e in tale ambito lo Studio Zamboni si propone come interlocutore competente, strutturato e capace di generare conoscenza utile per il territorio.

Lo Scenario Macro 2026: Crescita Moderata, Contrazione Strutturale

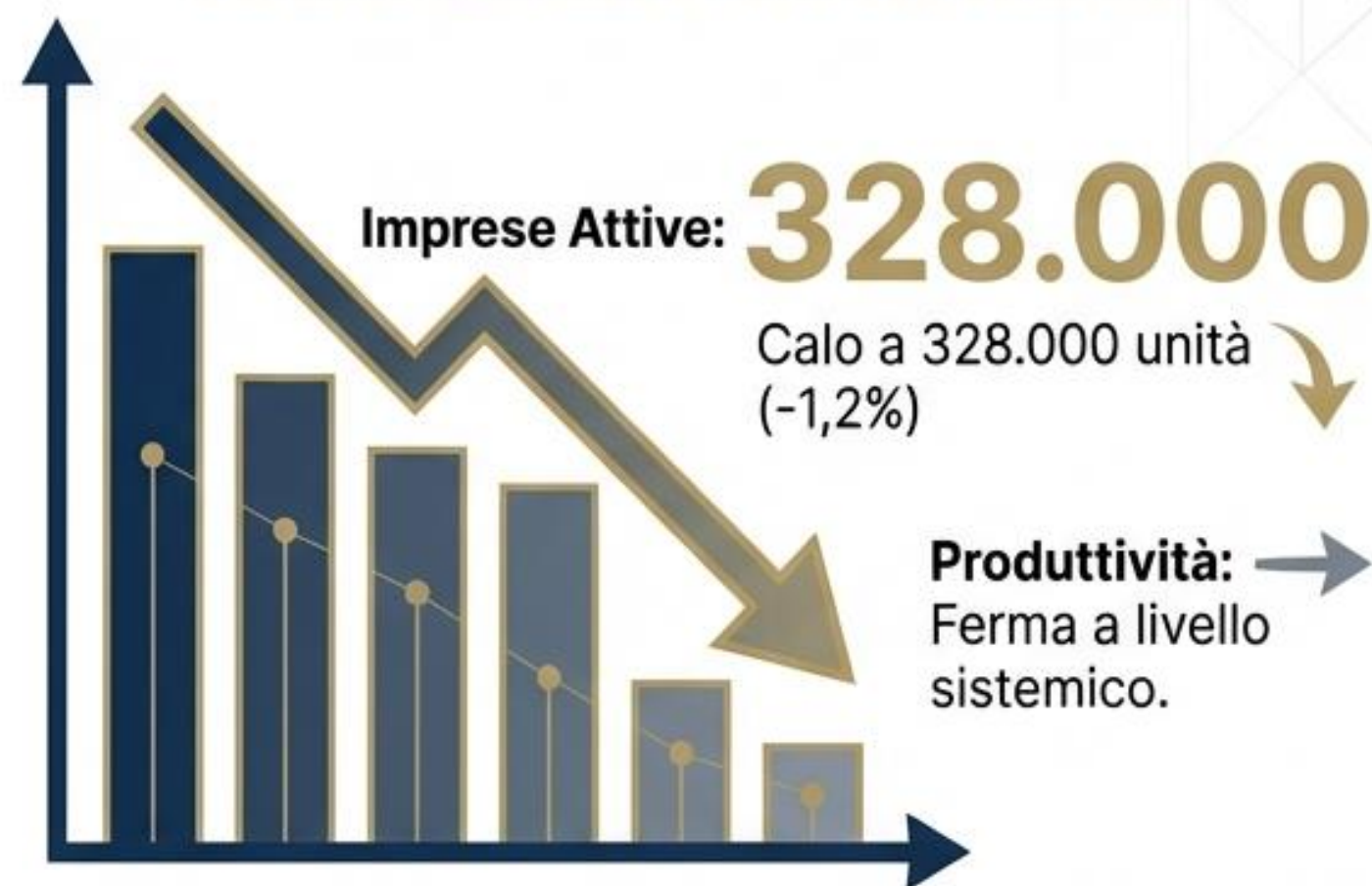
Espansione del Valore

Valore Aggiunto: **59,3** Miliardi di Euro
(+1,4% sul 2023)

Consumi Fuori Casa: **96** Oltre 96 Miliardi di Euro
(+1,6% in termini reali)

Spesa Familiare: **~6,0%**
Quota stabilizzata al
(163-165€ mensili)

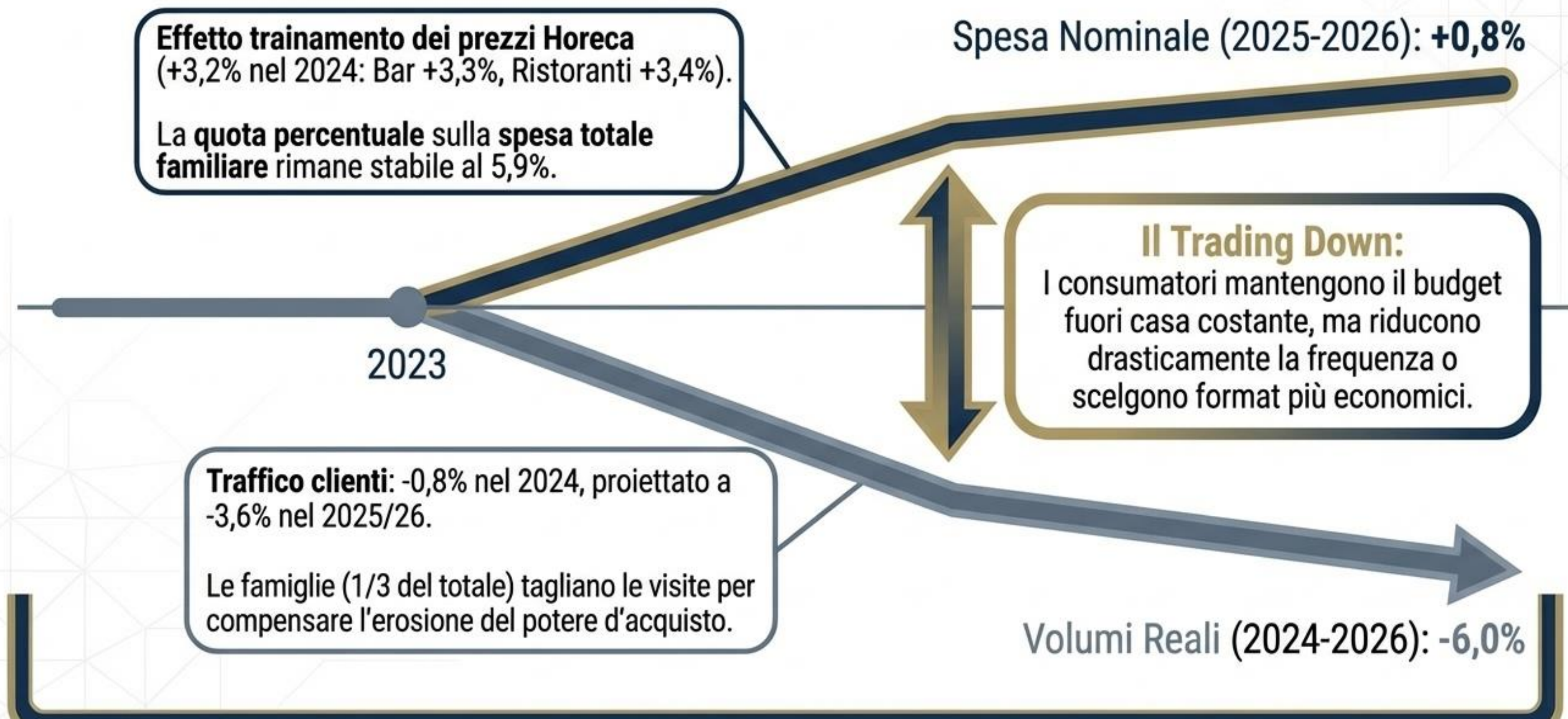
Contrazione del Sistema



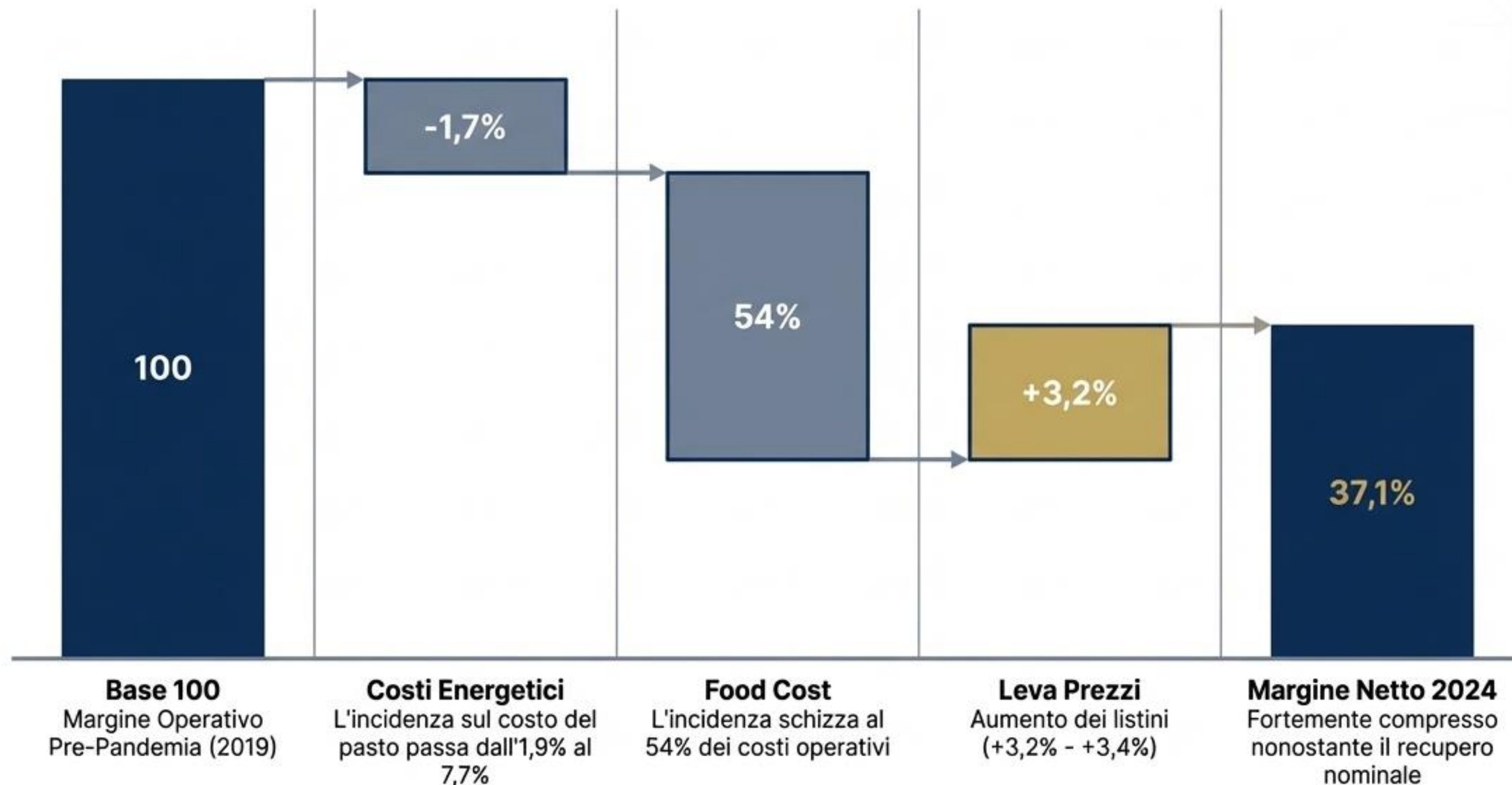
Insight Strategico:

Il mercato italiano supera i 100 miliardi di fatturato (382.000 punti vendita totali), ma la crescita premia formati ad alta efficienza (retail/quick service). Il settore tradizionale affronta una polarizzazione: chi non ottimizza esce dal mercato.

Il Paradosso dell'Inflazione: Il Fenomeno del Trading Down



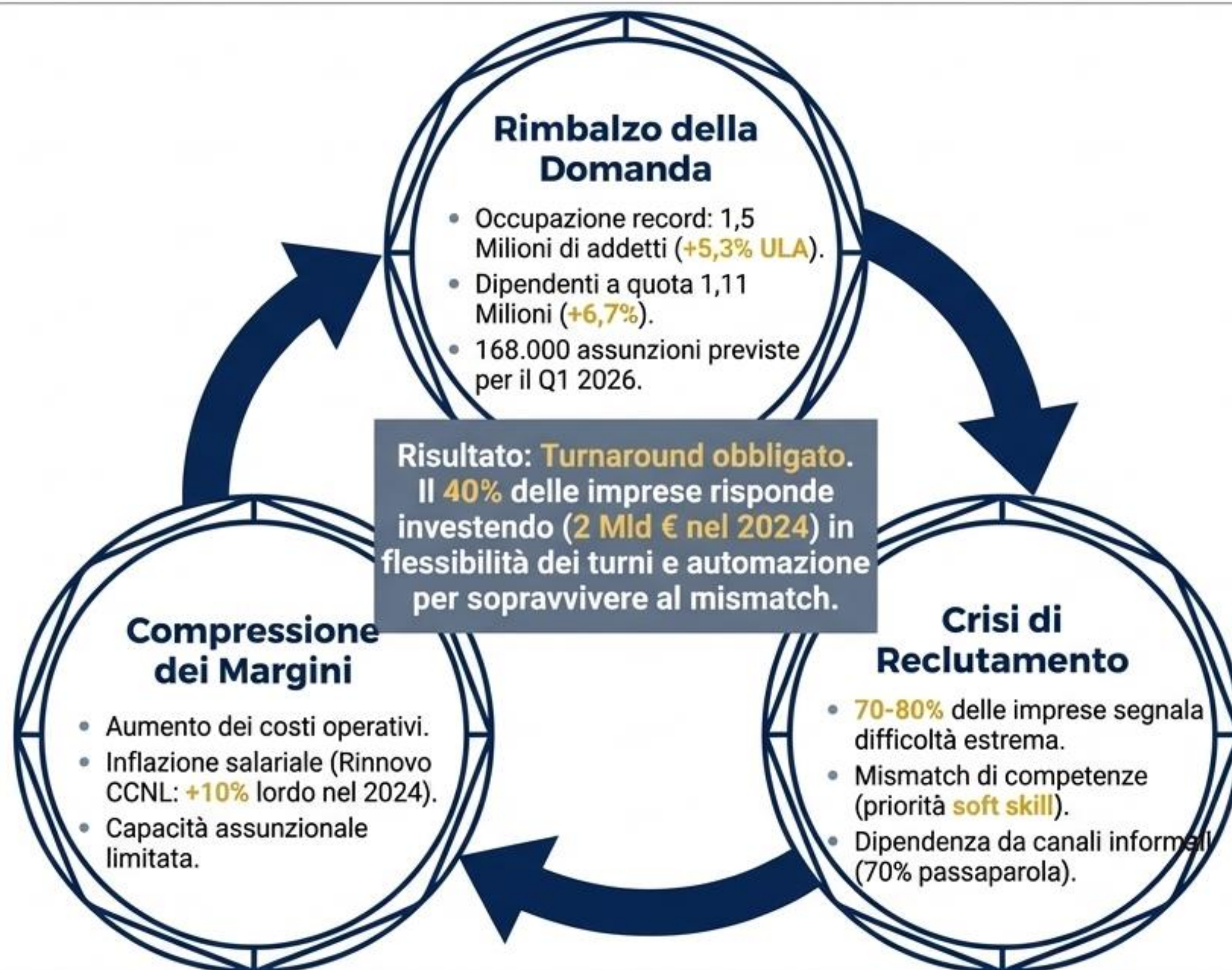
L'Erosione dei Margini: La Pressione sui Costi Operativi (2019 vs 2024)



L'Impatto

L'inflazione settoriale (+14,6% cumulato 2022-24) ha costretto il 50% delle imprese ad alzare i prezzi nel tentativo di preservare la redditività, scontrandosi con la resistenza di un mercato in trading down.

Il Cortocircuito dell'Occupazione: Domanda vs. Mismatch



L'Anomalia Positiva: Il Dinamismo Esponenziale della Sardegna

Media Nazionale (2024-2026)

Crescita Valore Aggiunto: **+1,4%**

Dinamica Flussi: Beneficia del turismo estero (+11,3% consumi post-pandemia).

Struttura Clientela: Prevalenza di clientela domestica colpita da inflazione (Nord > Sud/Isole).

Sardegna (2025-2026)

Arrivi Previsti: 5,108 Milioni (+15%). Extra-UE in ascesa.

Presenze Turistiche: 21,8 Milioni (+15,6%). Proiezione 2026: **+14%.**

Quota Stranieri: 56% (Germania, Francia, Svizzera, UK).

Il Vantaggio Competitivo : La Sardegna eccelle con una crescita esponenziale anche in bassa stagione (**+15%**), trainando l'intero comparto HORECA regionale ben oltre la media italiana, immunizzandolo parzialmente dal trading down domestico.

Il Motore Turistico Sardo e l'Esplosione del Valore Enogastronomico

Il Target: Turismo Estero High-Spender

- Mercati UE ed emergenti extra-UE.
- Capacità di spesa non erosa dall'inflazione locale.

L'Acquisizione: Digital Discovery

Prenotazioni mediate fortemente da OTA (Online Travel Agencies) e Social Booking.

La Domanda: Ricerca dell'Autenticità

Obiettivo primario: Relax ed esplorazione.

Richiesta di enogastronomia autentica, fortemente legata a esperienze del territorio e della memoria.

L'Impatto

+176%

L'afflusso internazionale traina un picco del +176% nel valore del segmento enogastronomico rispetto al consumo standard domestico.

Matrice Diagnostica delle Buyer Persona HORECA

	Gen Z (18-27)	Millennials/Gen X (28-44)	Famiglie/Boomers (45+)	Turisti Sardi (Sardegna)
Frequenza & Modello	3-4 cene/mese. Trading down ma fedeli alle promo.	Pausa pranzo veloce, aperitivo settimanale.	Weekend, ricorrenze. Cena tradizionale.	Vacanza-intensiva. Esplorazione continua.
Driver di Valore	Convenience, personalizzazione, qualità-prezzo.	Salute, proteine, sostenibilità (61% prioritaria).	Qualità naturale, filiera corta, focus salute (73%).	Esperienzialità, autenticità del territorio.
Propensione al Premium	Disposti al premium (+30%) solo per bio/plant-based.	Premium per materie fresche e locali.	Elevata per la celebrazione sociale.	Altissima. Operano come high-spender nel mercato locale.
Canali di Ingresso	TikTok, Social Discovery, App Delivery.	App, Online ordering, Socialità fisica.	Diretto, Passaparola, Tradizione.	OTA, Social Booking.

I Due Vettori di Trasformazione Operativa

1. Infrastruttura Digitale & IA

- Transizione verso Social Discovery e OTA per l'acquisizione clienti esteri.
- Adozione di menù digitali e sistemi di delivery proprietari.
- Il **40%** delle imprese sta investendo in rinnovamento strutturale e digitale (abbandono degli effetti speciali a favore di storytelling culturale solido).

2. Salute e Sostenibilità Reale

- Spostamento radicale verso prodotti salutari, fermentati e plant-based autentici.
- Emergenza del segmento no-alcol (es. birre zero) ad alto margine.
- Il fuori casa non è più fungibile con il pasto casalingo: l'offerta deve giustificare il premium price tramite un valore percepito superiore alla norma.

L'innovazione non è più opzionale: il 40% del capitale HORECA è oggi assorbito dall'adeguamento a questi due standard.

La Matrice Strategica HORECA 2026



Sintesi Strategica: Nel 2026, la crescita non deriva dall'inerzia del mercato. I capitali si concentreranno nei quadranti superiori: catturare l'ingresso turistico extra-regionale o presidiare le nuove domande di salute e sostenibilità.

Navigare la Complessità.

L'anomalia positiva della Sardegna nel panorama HORECA 2026 richiede una comprensione chirurgica delle dinamiche dei prezzi, dei flussi turistici internazionali e delle architetture dell'offerta. Studio Zamboni fornisce l'intelligence istituzionale necessaria per trasformare le asimmetrie del mercato in vantaggi competitivi duraturi.

Studio Zamboni - Consulenze Sardegna
Intelligence Territoriale & Strategia d'Impresa

