

Franchising

È business il catering ipocalorico

■ Una moda importata dagli Stati Uniti e modulata sugli standard della dieta mediterranea: il catering ipocalorico conquista terreno a Nord-Ovest. Dopo La Spezia e Genova, anche a Torino ha preso il via Diet-to-go, il servizio di consegna a domicilio di pasti completi, ipocalorici (1.500 calorie per gli uomini, 1.200 per le donne), per chi vuole tenere sotto controllo il peso per un paio di settimane.

L'idea imprenditoriale è venuta un paio di anni fa ad Anna Zocco, imprenditrice 39enne, torinese d'origine e spezzina d'adozione. Un'idea che si è trasformata in pochi mesi in un vero e proprio franchising. Il debutto, un anno e mezzo fa, alla Spezia. Ora sono una decina i punti "affiliati" in tutta Italia. «L'idea — confessa Anna Zocco — mi è venuta guardando una rivista inglese». Bocconiana, laureata in marketing, non si è lasciata sfuggire l'occasione. E, insieme a due soci, ha creato una Srl con un fatturato previsto per il 2007 intorno ai 300mila euro.

Il servizio costa intorno 30 euro al giorno (dai 300 ai 340 euro in totale) e per due settimane, escluso il week end, "ti porta a casa" pranzo, cena, colazione e spuntino rigorosamente preparati secondo i canoni della cucina Asi. Con la "promessa" di far perdere un paio di chili senza muovere dito.

Per "affiliarsi" è necessario versare un canone annuale e una sorta di royalty pari al 10% del fatturato netto della società che aderisce alla rete Diet-to-go, con costi che variano da 5 a 50 mila euro.

F. Gre.

