



Anna Zocco, ideatrice di Diet to go.

►► ri, offrire consulenza, anche gratuita, all'inizio, e rendersi reperibili» spiega ancora Debora Conti.

Quanto si guadagna

Si parla di 80 euro l'ora per una consulenza on line. «Ma un mese di consulenze raramente supera 250 euro, per questo il servizio è alla portata di tutti. Il target, ovviamente è costituito per lo più da donne, tra i 30 e 60 anni» spiega Conti. In media si possono calcolare quattro o cinque consulenze al mese quando si è all'inizio, ma a questa entrata si possono sommare quelle dei corsi e di materiale che si possono mettere in vendita sul sito, come i manuali. Se lavorare come liberi professionisti non è il vostro obiettivo, potete proporre la vostra consulenza a una struttura che si occupi di benessere. Nicoletta Bertolin, per esempio, è diet coach esperta presso l'Hotel Terme Miramonti di Montegrotto Terme (Pd). La formula prevede sette giorni di soggiorno presso la struttura, nel corso dei quali si individua il problema alla radice del sovrappeso e si stila una dieta. «Per le settimane successive, seguo i clienti via e-mail o al telefono, poi, al termine del coaching, prevediamo un altro giorno in struttura per valutare i progressi, reintegrare gli alimenti eliminati nel corso della prima fase e stilare una nuova dieta» spiega Bertolin. Questo pacchetto costa 1.899 euro, mentre la formula weekend scende a 499 euro.

Requisiti del diet coach?
Pazienza, capacità di ascolto, timbro di voce rassicurante

A domicilio

Dieta à porter in **franchising**

Un altro esempio di dieta à porter è quello di Diet to go, su iniziativa di Anna Zocco, che propone la consegna della dieta a domicilio in base alle calorie (1.200 per lei, 1.500 per lui). Tutti i menu sono controllati dai nutrizionisti. Un ciclo completo di due settimane, con pasti recapitati da lunedì a venerdì, costa 340 euro. «Ogni giorno riceviamo richieste di affiliazione, così abbiamo deciso di puntare sul franchising: la nostra formula è già presente a Milano, Roma e Palermo. Una volta esaminata la richiesta pensiamo a trovare, nella zona interessata, la società di catering e il servizio di trasporto rispettivamente per la preparazione e la consegna dei pasti. Lo stadio successivo è il training del nuovo personale presso la nostra struttura di Milano. Il nuovo affiliato viene affiancato anche per la gestione della parte burocratica. Per chi vuole creare una struttura che prevede anche la vendita diretta, la fee di ingresso è di 15mila euro, la cifra scende a 7mila per la formula di solo servizio

a domicilio. Ipotesi di fatturato? «Un'attività ben avviata, dopo circa tre anni, può rendere anche 250mila euro l'anno» risponde Zocco. «Tra i nostri progetti, c'è quello di creare un locale dove si possano mangiare solo piatti dietetici. Uno store che non dovrà essere dotato di propria cucina, infatti il servizio di preparazione pasti sarà fornito da strutture professionali, adeguatamente formate da Diet to go. Stiamo cercando persone interessate a sviluppare l'idea su zone centrali in prossimità di uffici».

INFO: www.diet-to-go.com

