Un'idea di successo col cioccolato...

In un mercato sempre più condizionato dalle offerte “all you can eat” e dagli happy hour con tariffe, alimenti e bevande da discount, fa davvero piacere registrare un autentico trend di crescita per una forma di Esercizio Pubblico ancora giovane, ma in quanto tale destinata a conquistare sempre più adepti, sia tra gli imprenditori sia tra gli utenti. Ci riferiamo alle Cioccolaterie, ormai sempre più in grado di dotarsi di una propria dimensione autonoma, sempre più svincolata dall’ essere un’offerta nell’ offerta.
Le virtù terapeutiche del cacao e del suo derivato più celebre sono note (vedere box). Nostro compito diventa quello di scoprire perché ad esempio la formula delle Cioccolaterie in franchising risulti sempre più vincente:
“Basta il nome del cioccolato a stimolarne il desiderio – spiega Mirco Della Vecchia, titolare di Negozio di Cioccolato, presente in franchising in tutta Italia da Riccione a Sassari da Taranto a Belluno – e a farne scoprire le sue enormi potenzialità. Il franching consente di razionalizzare sforzi e risorse, di ampliare la propria gamma di proposte ed avere indubbi benefici in termini di visibilità”.
Il vostro team ha vinto ben otto Guiness World Record, grazie ad esempio alla scultura di cioccolato più grande del mondo. E siete in grado di preparare autentici menù dall’ antipasto al dolce.
“Confermo. è capitato di preparare catering tematici per matrimoni, con pasta al cacao, creakers al cioccolato, formaggi stagionati nelle fave di cacao e l’arrosto marinato con fave del Venezuela, autentico nostro piatto forte”.
Per voi il web costituisce una preziosa risorsa?
“Internet è fondamentale. Dedico almeno due ore al giorno alla rete, mi piace confrontarmi con i nostri clienti, stare in chat con loro e riflettere sulle loro osservazioni, importanti momenti di riflessione e crescita”.

Come costruire il business
Lo stato di grazia delle Cioccolaterie si evince anche dalle iniziative di location a cinque stelle quali l’Hotel Four Seasons di Milano e dalla sua Sala completamente di cioccolato, dalle pareti agli accessori, compresi un quadro, un telefono ed una cascata di questo autentico oro nero fuso.
Business indiscusso, ma da costruirsi con fantasia e passione. Non si tratta più di limitarsi a

cioccolatini e confezioni standard, per quanto gustosi. Per rendere vincente una Cioccolateria servono studio, passione, fantasia.
“Si tratta di un prodotto da un suo indiscusso appeal e capace di emozionare ogni fascia d’età, dal bambino all’ adulto – conferma Denis Buosi, dell’ omonimo esercizio varesino, capace negli anni di realizzare consulenze e catering a tema per fondamentali griffe di moda – Chi voglia specializzarsi deve però capire che si tratta di un percorso non semplice. Non basta un corso di tre giorni come per le gelaterie. Servono studi approfonditi, e molto tempo trascorso in laboratorio ad imparare l’arte e la tecnica”.

Alcuni suggerimenti

Suggerimenti per chi voglia aprire un esercizio a tema?
Un passo alla volta: prima iniziare a vendere la materia, definiamola così, per vedere le reazioni della clientela, magari dedicando soltanto una parte del proprio Bar al tema in questione. Soltanto in un momento successivo si può passare alla produzione. Sempre dopo aver frequentato scuole e corsi specifici; non è un caso che molti Istituti Tecnici stiano inserendo questi argomenti tra le materie di studio.
Siete famosi in tutto il mondo per il cosiddetto Buosino. è stato servito ad esempio ad alcuni ricevimenti con politici e diplomatici di altro profilo. Di che cosa si tratta?
Un misto di caffè e cioccolato, da mescolarsi con un dolce cucchiaino, che si può sciogliere e mangiare insieme appunto al Buosino.
Nella cioccolateria di Buosi in pieno centro a Varese, è diventato un must, in grado di sostituire in tutto per tutto il canonico espresso. Basta avere passione, fantasia e sapere che di alimenti trasversali come questo ne esistono davvero pochi.