



FASE DUE AVVIO

«Il migliore modo per predire il futuro è inventarlo» Alan Kay

TREND › Street food	pag. 37
10 STEP › Pescheria bistrot	pag. 46
DOVE TROVO I SOLDI › Arrivano i bandi	pag. 52
BUSINESS IN UNA PAGINA › Driver per Uber	pag. 54
FARCELA SENZA BANCHE › Ecco come	pag. 56
NEWS › Finanziamenti	pag. 58

STREET FOOD *è chic!*

C'è spazio per tutti. Purché chi arriva abbia una proposta diversa dagli altri. Dall'enoteca itinerante al gelato alla giapponese. Dalla crêpe al panino filosofico. Format originali, tra piatti antichi e novità, tradizione italiana e tocchi esotici, cibi di nicchia e cucina sana

segue ►►

di Silvia Messa
s.messa@millionaire.it



© Edoardo-Valle

Giampaolo e Marco hanno reinterpretato un'idea giapponese in chiave italiana.

millionaire 37



Monaka

Come vendiamo il gelato italo-giapponese

In un viaggio a Tokyo scoprono le cialde di riso ripiene di cibi locali. Le rivisitano inserendo gelato

Marco Paolo Nosedà, 34 anni, lavora nell'incubatore di impresa del Politecnico di Milano. Lui e Paola vanno in Giappone, in viaggio di nozze. Scoprono piccole cialde di farina di riso, le *monaka*, che si mangiano con cibi locali. «Da noi non c'erano. Perché non rivisitarle inserendo del gelato? Gusti insoliti, come fagioli rossi, sesamo nero e tè verde». Ne parlano con Giampaolo Melzi d'Eril, coetaneo e amico di Marco, che nella vita fa il broker assicurativo e il gelataio: lui preparerà il ripieno, i *monaka* si compreranno dal Giappone. Insieme creano un carretto a pedali, fresco per immagine, studiata con amici grafici, e sistema di refrigerazione, che tiene il gelato a 20 °C sotto zero per 4 ore. Lo portano a Orticola, nel 2014: successo. I *monaka*, a due euro l'uno, vanno a ruba. Nell'ultima edizione dello Street food truck festival di Roma ne hanno venduti quasi 10mila. «Abbiamo già programmato di partecipare a vari eventi e speriamo di accedere alla zona uno di Milano, in occasione di Expo» racconta Marco. «In pochi mesi siamo già rientrati nell'investimento per il mezzo e la creazione dell'azienda: 20mila euro. Il prodotto ha un'elevata redditività, il carretto va anche nelle zone pedonali e negli spazi dei centri commerciali. Questo rende il format replicabile ed esportabile all'estero. Siamo aperti a partnership. Intanto, lavoriamo divertendoci, in famiglia e tra amici, come seconda attività». **INFO:** www.facebook.com/pages/Monaka/1502406396645402, info@monaka.it



Chi ti attrezza il mezzo

APECAR E FURGONI

- > www.vsveicolispeciali.com
- > www.streetfoodmobile.com
- > www.businessontheroad.it
- > www.streetfoodproject.it

TRICICLI

- > www.cargobike.it
- (carretti gelato da 4.700 euro)