

## ARRIVA IL FAST FOOD DIETETICO

**DÄNKØ.** Il business Dänkø in un anno, (il più difficile in assoluto) ha aperto le sue porte al mercato del food, facendo grandi numeri nonostante il Covid. Si è presentato in punta di piedi, con la sua nuova concezione di fast food, rivoluzionando le abitudini alimentari di tutti e accontentando chi fino a ora ha dovuto rinunciare alla colazione al bar piuttosto che a un hamburger, per esempio a causa di problemi di linea. Il modello di Dänkø è esclusivo e unico sul mercato. Il format si basa infatti su un concetto di fast food completamente dietetico, con un menu che offre alimenti proteici, dietetici, anche

senza calorie, che mirano al mantenimento del peso e alla crescita metabolica e muscolare. Il Ceo & founder Daniela Capasso vanta infatti 15 anni di esperienza nel campo del dimagrimento e ha avuto un'idea che sta già riscuotendo notevole interesse, tanto che il progetto in franchising ha già in programma numerose affiliazioni. Tra i punti di forza della formula, la formazione degli affiliati. La formazione Dänkø prevede una vera e propria academy, che forma gli affiliati sia sul piano alimentare, insegnando loro tutto quello che c'è da sapere sul settore dietetico, sia sul piano del marketing, per mettere nelle migliori condizioni di partenza ogni punto affiliato. **INFO:** [www.dankoitalia.it](http://www.dankoitalia.it), [info@dankoitalia.it](mailto:info@dankoitalia.it)



### STRATEGIE DI SUCCESSO

1. **Un modello di business innovativo e reso unico dalla proposta dietetica che lo differenzia dai tradizionali format healthy food.**
2. **Margini di profitto elevati ed esclusività di una vasta gamma di prodotti brandizzati Dänkø.**
3. **Assistenza completa e formazione esclusiva sia sul piano alimentare sia su quello del marketing.**

## La vision di un mercato proiettato nel futuro

**ELICASY & MONIDOOR.** Un mercato del retail che si evolve di pari passo con l'online. Elicasy, Smart Agency esperta in servizi di comunicazione per brand in franchising (creative direction, grafica, social media, web design, foto e altro) ha accettato la sfida del partner Sbm: diventare parte attiva del cambiamento creando un marchio in comune: Monidoor. La collaborazione integra prodotti di alta qualità (display, totem e ledwall) dal design raffinato, software e servizi di comunicazione in un unico ecosistema di *digital signage* immersivo, con lo sguardo proiettato al futuro sostenibile della pubblicità. La collaborazione tra i progetti Elicasy e Monidoor è ispirata dall'idea che aziende e brand riacquisteranno il potere di sollevare gli sguardi dei consumatori dagli smartphone per ritornare a ispirare nel mondo reale con la stessa energia, efficacia e interattività rese possibili dal Web. Un nuovo strumento interattivo per intensificare il dialogo tra brand e consumatori e creare un ponte tra online e offline. Come sostiene Davide Pierno, direttore creativo di Elicasy «Elicasy e Monidoor hanno un'ambizione comune: fermare la folla. #StopTheCrowd». **INFO:** tel. 391 4803662, [www.elicasy.com](http://www.elicasy.com) [info@elicasy.com](mailto:info@elicasy.com)



### STRATEGIE DI SUCCESSO

1. **Un unico interlocutore per creative direction, grafica, social media, web design, foto e altro ancora.**
2. **Specializzazione in servizi di comunicazione per brand in franchising.**
3. **Soluzioni di digital signage con un servizio al cliente ad ampio spettro per un'esperienza di utilizzo senza pensieri.**



**Davide Pierno,**  
Ceo e direttore  
creativo di Elicasy.