

ANSAit

Lifestyle

American Ice dream, il gelato italiano conquista gli Usa

Stefano Versace, prima gelateria a Miami ora catene ovunque



◀ Indietro 🖨 Stampa



(ANSA)- Ma un giovane italiano con qualche idea può andare ancora alla conquista dell'America per realizzare il proprio sogno? Sembra che sia ancora possibile, come dimostra **Stefano Versace** che con il suo gelato all'italiana, prodotto con una catena di gelaterie artigianali disseminate negli Stati Uniti ha avuto un grande successo in soli tre anni di attività. Quante persone sognano di lasciare l'Italia e fare business all'estero? Se ne parla nel libro **American Ice Dream**, storia di un imprenditore italiano che ci è riuscito (Roi edizioni).



Stefano Versace ha deciso di lasciare l'Italia per seguire un sogno ambizioso: aprire la catena di gelaterie più grande degli Stati Uniti. Un progetto che ha perseguito giorno dopo giorno con determinazione e tenacia, fino al successo. Ha aperto la **prima gelateria a Miami**, con gli ultimi dollari che aveva in tasca, e in pochi anni ha replicato il modello su grande scala, aprendo rapidamente nuovi punti vendita in diversi Stati americani. E si prepara a espandere il **business a Dubai, in Iran e in Cina**. "Ieri avevo un sogno in testa: aprire la più grande catena di gelaterie negli Usa. Oggi ho un sogno tra le mani: la Stefano Versace Gelato, un'azienda che si sta espandendo, giorno dopo giorno, nella realtà americana e internazionale. Mentre scrivo questo libro siamo a quota 31 gelaterie, aperte in quattro anni, in sei stati - commenta l'imprenditore e autore del libro Stefano Versace - Ho realizzato il mio sogno e internazionalizzato il mio business, ripartendo unicamente da me. Per questo ho deciso di scrivere questo libro: per dare a te, che lo stai leggendo, gli strumenti giusti e le conoscenze necessarie per avviare il tuo progetto e dargli ampio respiro imprenditoriale".

Tra biografia e libro di ispirazione, American Ice dream è la storia di un sogno realizzato, con tanti spunti e consigli utili (dagli aspetti pratici e quelli motivazionali) per chi voglia provare a seguirne l'esempio. Il progetto e l'analisi di mercato, il reperimento dei capitali iniziali, la scelta dei collaboratori e dei business partner, le competenze e la creatività, il brand e il posizionamento, le motivazioni e la fiducia in se stessi sono alcuni degli elementi del successo di Versace. A ciascuno è associato un gusto inconfondibile (straciatella, pistacchio, champagne, per esaltare il lato dolce di questo sogno, americano, sì, ma con ingredienti rigorosamente Made in Italy. "La storia di un uomo che si è veramente 'fatto da solo' e che dimostra che quando si mette davvero anima e cuore e tutto se stesso in quello che si fa, quando credi in te stesso e nei tuoi mezzi, quando non ci sono altre alternative che farcela, allora i risultati possono essere grandi" commenta Roberto Re, celebre mental coach a cui è anche affidata la prefazione di questo libro.

Stefano Versace è un esperto di finanza applicata all'economia reale. Nel 2013 ha fondato la Stefano Versace - Gelateria Italiana & Gourmet (oggi Stefano Versace Gelato), la catena di gelaterie italiana negli Stati Uniti con la più ampia crescita nei primi tre anni di attività. In precedenza ha lavorato come broker presso le più importanti compagnie internazionali di brokeraggio assicurativo, dapprima in Italia e poi in Venezuela. Quando il Venezuela entra in crisi decide di rientrare in Italia con la famiglia e di aprire un ristorante. Ma ben presto matura la convinzione che l'Italia non è un paese dove fare impresa ed elabora un nuovo piano: aprire la catena di gelaterie più grande degli Stati Uniti. Vive a Miami.