

ECONOMIE

consumo lavoro risparmio innovazione



A SINISTRA E SOPRA, TRE IMMAGINI DI UNA "SPIDOCCHIERIA". I PREZZI PER OGNI SEDUTA VARIANO DA 80 A 180 EURO



GRATTA GRATTA E TRA I CAPELLI SPUNTA UN AFFARE

di Giuliano Aluffi

Ci credereste? C'è chi ha trasformato i pidocchi in business. Dopo la Spagna i negozi specializzati stanno aprendo anche in Italia. Il primo da poco a Torino

Di fronte alla disoccupazione c'è chi si mette le mani nei capelli e chi le mette nei capelli altrui: per liberarli dai pidocchi. Il nuovo business delle "spidocchierie" - neologismo obbligato, in quanto a questa professione non è stata ancora dedicata una categoria specifica nel registro delle imprese - prende sem-

pre più piede. Head Cleaners, la catena fondata nel 2010 a Madrid da Laura Martín con i trentamila euro della sua liquidazione e che tre anni dopo già fatturava 400 mila euro all'anno, con nove sedi in Spagna punta ora sull'Italia. Ha aperto due centri in *franchising*, il primo a Torino quattro mesi fa e il secondo, appena inaugurato e già assediato dalle prenotazioni, a Monza. A settembre ne apriranno altri a Roma, Parma e Nuoro. Mentre Asti e Avellino sono in coda.

Un altro *franchising* iberico, Sin Más Pijitos, 37 centri in Spagna, ha punti a Roma, Milano, Torino e da poco anche a Mestre. Il nome scelto per l'Italia è fedele all'originale: "Basta pidocchietti". Una terza catena straniera, Lice Clinics of

America, ha due negozi a Roma (PidKiller e PidStop) e uno a Milano (PidFree). Il cliente tipo? «Da tre a 14 anni» spiega Alessandra Gaeta, titolare di Head Cleaners Monza. «Ma ormai ai pidocchi non sfuggono nemmeno i teenager più grandi, per via dei selfie di gruppo». Veramente? «Eh già, accostano le teste e zack!». Poi ci sono i single, «che altrimenti non saprebbero a chi rivolgersi, perché togliersi i pidocchi da soli è un'impresa improba». I sistemi che i centri usano per la rimozione dei fastidiosi parassiti sono tanti: aspiratori, pettini, lampade speciali, balsami ipoallergenici, ovviamente le lenti d'ingrandimento. I prezzi per un trattamento variano, a seconda delle catene, da 80 a 180 euro a seduta. I negozi spagnoli hanno un prezzo fisso, mentre il listino di quelli affiliati a Lice Clinics of America dipende dalla lunghezza dei capelli.

Il mercato delle *spidocchierie* non è saturo. «Con i pidocchi che ormai hanno sviluppato resistenza agli shampoo e ai gel che si vendono in farmacia, le famiglie non hanno problemi a spostarsi pur di risolvere il problema. Il centro di Torino ha avuto anche clienti arrivati dalla Toscana» spiega Gaeta, che per la mole di lavoro, a sole tre settimane dall'apertura, ha già dovuto assumere una persona in più rispetto alle due di partenza. Non servono grandi capitali per aderire ai *franchising*: l'investimento iniziale varia, con caratteristiche diverse a seconda delle catene, da 9.800 a 15 mila euro, e poi c'è una *royalty* mensile tra 180 e 300 euro. E si potrà aprire l'unico esercizio commerciale che invece di disdegnare i clienti pidocchiosi, li aspetta a braccia aperte. □