ATTUALITÀ

SmarP, l'app campana che ti paga quando mangi. Ne parliamo con il fondatore Stefano Ariodante

di **Vincenzo Tafuri** · 12 giugno 2019, 00:01

Se mangiare senza ingrassare è la speranza di molti, **mangiare senza pagare è il sogno di tutti**. Un sogno che sta per realizzarsi grazie all'entusiasmo di un giovane salernitano, **Stefano Ariodante**, che con la sua **SmarP**, vuole dotare il settore *food* di una nuova *app* con la quale clienti e ristoratori siano entrambi soddisfatti. L'idea alla base di quest'applicazione *made* **in Campania**, appunto, è che un approccio *win-win* generi risultati migliori rispetto a strategie *win-lose*, dove c'è uno che vince e uno che perde, oppure *lose-lose*, in cui tutti perdono.

Ariodante è un giovane dinamico, che, pur vivendo in un'epoca in cui tutto appare precario e un lavoro stabile è l'ambizione per tanti, ha deciso di non cedere alle sirene del posto fisso, ma di provare ad essere felice e avere la propria libertà finanziaria attraverso il cosiddetto *self-employed*.

Un passato da calciatore, una laurea in **scienze politiche** alla **Federico II**, Stefano Ariodante proviene da una lunga esperienza nel *network marketing*, ambito che gli sta facendo raggiungere importanti successi e lo sta traghettando in questa nuova avventura imprenditoriale.

SmarP si basa sul sistema di raccolta di **crediti**, che si accumulano ogni volta che il cliente, iscritto all'*app*, mangia in un locale, anch'esso aderente all'iniziativa, posta una recensione e invita i suoi amici a fare altrettanto.

SmarP vuole creare la figura del **mangiatore** e della **mangiatrice professionista**, cioè quella persona che ha crediti a sufficienza per sfamarsi tutte le volte che desidera senza aprire il portafoglio.

L'obiettivo dell'applicazione, secondo Ariodante, è tornare a riempire i ristoranti, le trattorie, i *take away*, i *fast food*, pure in quei giorni che, solitamente, hanno una minore affluenza.

Questa *app* è disponibile sia su *App Store* sia su *Play Store* e, fra le altre funzioni, consente agli iscritti di pubblicare le ricette e i piatti preparati a casa propria.

Motivare le persone e le attività ristorative ad iscriversi e a vivere attivamente la *community* è la strategia che Ariodante intende perseguire per la sua neonata *app*, forte, probabilmente, del suo orientamento culturale e di *business* basato sullo stile motivazionale di stampo americano.

Noi di **Istituzioni24.it** lo abbiamo contattato e gli abbiamo posto alcune domande per conoscere meglio la sua creatura, anche in vista del lancio ufficiale che si tiene il prossimo **15 giugno**, alle **ore 11**, presso il **lido Margherita** di Pontecagnano Faiano.

Da dove nasce l'idea di SmarP?

«*SmarP nasce da una esigenza, lasciare una impronta nel mondo. L'idea è quella di creare un binomio vincente: food&innovation. Innovazione nelle tecnologie e nei sistemi utilizzati nel 2019 per comunicare, ossia social e networking, food, ovvero un qualcosa che online non è materialmente possibile, ma congiuntamente utile per far tornare a riempire le sale dei locali, permettendo alle persone di aggregarsi fisicamente, non solo virtualmente*».

Qual è il modello di *business***? Insomma, come ci guadagnate?**

«*Il modello scelto da SmarP è molto ambizioso, quello del win-win. SmarP ha scelto di mettersi dalla parte degli utenti creando un sistema basato sui flussi. Se vince il cliente (utilizzatore dell'app), vince il food dispenser (attività commerciale), vince l'app (in quanto tutti gli utenti sono in movimento nella stessa). SmarP vince solo se le parti del sistema hanno benefici e vantaggi*».

Per lo sviluppo tecnologico dell'*app***, ti sei affidato ad un esperto?**

«*Certo, io credo che ogni sfera di competenza debba essere affidata a professionisti del settore di cui si parla. Se vuoi realizzare qualcosa di grande, non puoi improvvisarti! Ogni interlocutore coinvolto nell'app ha sposato prima il progetto, poi, ha messo a disposizione la sua competenza, sviluppatori inclusi. In questo modo, le persone coinvolte sono le prime a cercare e trovare delle soluzioni per il corretto funzionamento e raggiungimento degli obiettivi SmarP, essendo personalmente e emotivamente coinvolte nell'idea*».

Il *network marketing***, nel quale hai una lunga esperienza, quanto entra in questa nuova avventura imprenditoriale?**

«*Sicuramente in ogni cosa pensata nella realizzazione di SmarP, il network marketing, che è una grande scuola formativa e di pensiero, ha contribuito e influito, soprattutto nell'aspetto comunicativo. SmarP,*

però, non è un network marketing, semplicemente un'app.
L'utente deve avere tra le mani qualcosa di semplice e pratico, sia nell'utilizzo che nell'idea.
Il network marketing sano, quello strutturato su basi sostenibili e soprattutto legale, mi ha dato la possibilità di aprire la mente nel corso del tempo, mentre per SmarP mi ha ispirato circa l'idea di ricompensare intelligentemente il passaparola tra le persone, diventando il motore della pubblicità che gli utenti fanno tra di loro e di conseguenza all'app, nonché a tutti i servizi annessi che offre.

Ribadisco il pensiero, avere a monte di SmarP una persona che ama il network marketing non implica che ogni cosa che si sviluppi sia un nuovo network marketing. Ci tengo a fare questa precisazione in quanto continuo, in maniera energica e convinta, a sostenere le mie reti di network costruite nel tempo senza mischiare né la struttura dell'azienda SmarP con altre, né incrociare i contatti delle persone coinvolte nelle diverse aziende di network marketing che conosco all'interno di SmarP».

Oltre a mangiare e recensire, quali altri servizi si offrono agli iscritti?

«*SmarP fa parte di un progetto molto ampio, tutto è strutturato in un business plan che prevede tante implementazioni per gli utenti e per i food dispenser nel tempo, ma, al momento, l'obiettivo è quello di dare agli utenti e ai dispenser una applicazione semplice da usare e intuitiva in ogni passaggio. Quindi, creare i primi mangiatori professionisti sul nostro territorio, per, poi, portare in questa idea fantastica milioni di persone nel mondo.*

Tutte le implementazioni saranno una logica conseguenza dello sviluppo dell'app e dell'aumento delle persone coinvolte. Certamente, SmarP, come dicevo in precedenza, non è solo un'app, bensì un'azienda a forte carattere sociale: gli utenti, soprattutto quelli più attivi e meritevoli, saranno coinvolti in decine di iniziative aziendali che partiranno dal locale per poi diffondersi ovunque, che mirano appunto a far sentire le persone coinvolte in una grande famiglia».

Cosa consiglieresti a chi ha un'idea imprenditoriale ma non il coraggio di intraprenderla?
«*Sarebbe scontato rispondere di non smettere mai di sognare. La risposta concreta, tuttavia, è quella di investire il proprio tempo e le proprie energie stando a contatto con persone che identificano i tuoi valori e ciò che tu vorresti realizzare. Solo così aumenta la tua autostima. Il coraggio o spregiudicatezza imprenditoriale non è necessariamente una dote innata, si può allenare! Stando a contatto con persone che hanno raggiunto ciò che vorresti raggiungere tu, non può fermarti nessun ostacolo e automaticamente sarai una calamita che attrarrà chiunque condividerà i tuoi interessi. Per fare ciò, bisogna smetterla di pensare che al Sud manchino le opportunità, che qui le persone sono diverse, che siamo indietro e tanti luoghi comuni del genere. Il vero coraggio sta nell'avere la capacità di svincolarsi da qualsiasi cosa ti faccia pensare in piccolo! Solo cosi non smetterai mai di sognare in grande, dando così concretezza ai tuoi progetti e alle tue idee*».

Articolo pubblicato su Istituzioni24: https://www.istituzioni24.it/2019/06/12/smarp-lapp-campana-che-ti-paga-quando-mangi-ne-parliamo-con-il-fondatore-stefano-ariodante/

© 2026 Istituzioni24