



# COME AVVIARE UN'ATTIVITA' NEL SETTORE FOOD TRUCK

Mini Guida per aspiranti e neo imprenditori  
Ed. 2026



CAMERA DI COMMERCIO  
TOSCANA NORD-OVEST



SERVIZIO NUOVE IMPRESE  
La piattaforma delle Camere di Commercio



**CAMERA DI COMMERCIO  
TOSCANA NORD-OVEST**

La **Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest** è un attore chiave nello sviluppo economico locale e nella promozione dell'imprenditorialità con particolare riferimento ai territori di **Lucca, Pisa e Massa Carrara**.

Con un forte orientamento al tessuto produttivo e alla valorizzazione delle risorse locali, l'ente offre supporto concreto a chi desidera avviare o far crescere un'impresa.

Attraverso servizi di orientamento, consulenza, formazione e accesso a strumenti di finanziamento, la Camera si impegna a favorire l'innovazione, la competitività e la sostenibilità del sistema economico territoriale anche tramite la propria Fondazione ISI



**isi** innovazione  
sviluppo  
imprenditoriale  
FONDAZIONE DI PARTECIPAZIONE

Fondazione ISI promuove l'innovazione e la crescita del tessuto imprenditoriale locale.

Per conto della Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest, accompagna startup, piccole e medie imprese e aspiranti imprenditori in tutte le fasi dello sviluppo, offrendo strumenti concreti come formazione, consulenza personalizzata, assistenza e orientamento sui finanziamenti.

Con un approccio dinamico e centrato sulla persona, Fondazione ISI favorisce l'adozione di modelli imprenditoriali innovativi, sostenibili e competitivi.



# Premessa

## **Benvenuti alla "Mini Guida per l'Avvio di Attività nel Settore Food Truck in Italia"!**

L'avvio di un'attività nel settore del food truck rappresenta oggi un'opportunità imprenditoriale dinamica e potenzialmente molto redditizia. Questo comparto è essenziale per chi desidera intercettare le nuove abitudini di consumo di una popolazione sempre più orientata verso esperienze gastronomiche veloci ma di qualità superiore.

Spesso si tende a considerare lo street food come una semplice scelta di "ripiego" o come la gestione di un banale "camioncino delle patatine", sottovalutando la complessità burocratica e gestionale necessaria. L'obiettivo di questa guida è proprio quello di spostare l'attenzione da questa visione puramente "gastronomica" a favore di una visione "aziendale", fornendo le indicazioni strategiche per trasformare un'idea in un modello di business solido, professionale e scalabile.

Per avviare e gestire con successo un food truck, è fondamentale disporre di informazioni concrete che permettano di navigare un quadro normativo complesso e di prendere decisioni informate su investimenti e posizionamento. Pianificare con attenzione la propria strategia fin dal primo giorno è cruciale per superare le barriere iniziali e prosperare nel tempo.

### **La guida approfondisce i seguenti aspetti chiave:**

- L'inquadramento burocratico e amministrativo, con i dettagli sui requisiti soggettivi e le abilitazioni professionali necessarie (come il corso SAB e la certificazione HACCP) , oltre all'iter per la presentazione della SCIA allo sportello SUAP.
- L'iter autorizzativo del mezzo, comprese le differenze operative tra le Licenze di Tipo A e di Tipo B e le specifiche tecniche per l'omologazione del veicolo e l'idoneità sanitaria ASL.
- Le scelte legali e fiscali più idonee, con un'analisi comparativa tra Ditta Individuale in regime forfettario e Società di Capitali (SRL/SRLS) , includendo il calcolo di imposte e contributi previdenziali.
- Le strategie di posizionamento e marketing, dal passaggio al modello "Gourmet Mobile" all'utilizzo dei canali digitali e dei social media per generare il fenomeno "FOODMO" (Fear Of Missing Out).
- L'analisi dei costi e dei margini operativi, con indicazioni sul controllo del Food Cost, sulla gestione del Canone Unico Patrimoniale (CUP) e sulla pianificazione degli oneri fissi e variabili.
- La validazione dell'idea e le tendenze del 2026, con suggerimenti pratici per testare il mercato e una panoramica sull'innovazione tecnologica e la sostenibilità diventate ormai standard di settore.

# Analisi strategica per l'imprenditorialità nel settore Food Truck in Italia: mini guida per l'avvio di attività

L'attuale scenario macroeconomico pur risultando caratterizzato da una contrazione nei settori tradizionali come l'agricoltura e la manifattura, vede una spinta propulsiva nei servizi, nel turismo e, in modo particolare, nel comparto della ristorazione mobile. L'attività di food truck, un tempo considerata una scelta di ripiego o stagionale, si è trasformata in un modello di business "fast-casual" ad alta redditività, capace di attrarre investimenti significativi e di intercettare le nuove abitudini di consumo di una popolazione sempre più orientata verso esperienze gastronomiche veloci ma di qualità superiore.

- **sul Modello di Business:** Affinché la redditività sia davvero elevata, è fondamentale definire un "Concept" forte fin dal primo giorno (es. cucina etnica specifica, fusion, o recupero di ricette regionali a chilometro zero). Un'identità visiva e culinaria chiara evita che il truck venga percepito come un generico venditore di "street food".

## Il panorama dell'autoimprenditorialità Italiana nel Biennio 2025-2026

Lo street food emerge come una delle categorie a più alta crescita, con un incremento annuo stimato vicino al 16%, superando ampiamente la media del settore food & beverage ferma al 6%.

La resilienza delle nuove imprese è testimoniata da un tasso di cessazione nel primo anno di attività limitato al 2,7%, indicando che chi riesce a superare le barriere burocratiche iniziali possiede generalmente un modello di business solido.

Per l'aspirante imprenditore di food truck, la sfida principale risiede nella capacità di navigare un quadro normativo complesso, integrando strategie di marketing digitale e sostenibilità operativa.

- **Dati di Sopravvivenza:** Sebbene il tasso di cessazione al primo anno sia basso, è cruciale sapere che nel settore della ristorazione il vero "stress test" avviene tra il terzo e il quinto anno. Mantenere un fondo di emergenza per la manutenzione straordinaria del mezzo è essenziale per sopravvivere a lungo termine.



## Inquadramento amministrativo e burocratico: il percorso di messa a norma

L'avvio di un food truck in Italia richiede il rispetto di requisiti rigorosi definiti dal Decreto Legislativo n. 114 del 1998, noto come Riforma Bersani, che disciplina il commercio su aree pubbliche. Non si tratta di una semplice licenza commerciale, ma di una sovrapposizione di certificazioni sanitarie, professionali e amministrative.

## Requisiti Soggettivi e Abilitazioni Professionali

L'imprenditore deve possedere i requisiti di onorabilità (assenza di condanne penali olistative) e, soprattutto, i requisiti professionali per la somministrazione di alimenti e bevande. Tali requisiti possono essere soddisfatti tramite:

- Il possesso di un diploma di scuola alberghiera o titoli affini.
- L'aver operato nel settore della ristorazione per almeno due anni negli ultimi cinque.
- Il superamento del corso SAB (Somministrazione Alimenti e Bevande), obbligatorio per chi non possiede titoli di studio o esperienza pregressa. Oltre a ciò, è obbligatorio per tutto il personale il possesso della certificazione HACCP, che garantisce la conoscenza delle procedure di sicurezza alimentare e dei punti critici di controllo durante la manipolazione dei cibi.
- La SCIA: Oltre ai requisiti citati, prima di avviare fisicamente l'attività, è obbligatorio presentare la SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività) allo Sportello Unico per le Attività Produttive (SUAP) del Comune competente, che fungerà da via libera immediato.

## Licenza per la Vendita di Alcolici (Ex Licenza UTIF):

Un food truck spesso incrementa i propri margini vendendo birra artigianale o vino per accompagnare il cibo. Tuttavia, non basta la SCIA alimentare. Per la vendita e somministrazione di alcolici è obbligatorio presentare un'apposita denuncia di attivazione all'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli competente per territorio. L'omissione di questa licenza, anche per la semplice vendita di birre in lattina, comporta sanzioni amministrative molto pesanti e il sequestro della merce

## Omologazione tecnica del veicolo e autorizzazioni sanitarie

Il veicolo non è considerato un comune mezzo di trasporto ma deve essere omologato come "veicolo speciale per uso negozio". Le specifiche tecniche includono superfici interne lavabili e disinfettabili, solitamente in acciaio inox, impianti elettrici e del gas certificati, e sistemi di approvvigionamento idrico con serbatoi di carico e scarico a norma. La domanda di autorizzazione sanitaria deve essere presentata all'ASL competente per territorio, che verificherà la conformità delle attrezzature (cappe aspiranti, refrigerazione, piani di lavoro).

**Manuale HACCP specifico per il mezzo:** Oltre al corso per il personale, la ASL richiederà la presenza a bordo del Manuale di Autocontrollo HACCP. Non è possibile usare un manuale "standard" da ristorante: il documento deve essere redatto da un biologo o tecnologo alimentare mappando i rischi specifici del tuo veicolo, prestando estrema attenzione alla gestione del serbatoio dell'acqua potabile (e della sua igienizzazione) e al mantenimento della catena del freddo durante i mesi estivi.



## Tipologie di licenze per il commercio ambulante

L'aspirante imprenditore deve scegliere tra due percorsi autorizzativi fondamentali, definiti dalle normative regionali e comunali:

- Licenza di Tipo A: Consente l'occupazione di un posteggio fisso in mercati o fiere. Viene rilasciata tramite bando pubblico comunale e ha validità decennale.
- Licenza di Tipo B: Consente l'attività in forma itinerante su tutto il territorio nazionale. Viene rilasciata dal Comune di residenza e la sosta è limitata alle operazioni di vendita.

La licenza di Tipo B offre maggiore flessibilità geografica ma è soggetta a limiti di sosta severi, che variano da comune a comune (spesso limitati a poche ore nello stesso punto). Molti operatori di successo integrano questa licenza con la partecipazione a eventi privati o festival, dove è sufficiente un accordo con l'organizzatore o il proprietario del terreno.

- Integrazione sulle Limitazioni Locali: Bisogna prestare estrema attenzione ai regolamenti comunali sul "Decoro Urbano". Molte città d'arte italiane precludono totalmente l'accesso ai centri storici per i veicoli itineranti.

## Scelte legali e fiscali: analisi comparativa tra forme giuridiche

La decisione sulla forma giuridica deve essere basata sul volume d'affari previsto, sul numero di soci e sulla necessità di protezione del patrimonio personale. Il 2025 ha visto una predominanza di SRL Semplificate e Ditte Individuali in regime forfettario.

## Il Regime Forfettario: l'opzione agevolata per le Ditte Individuali

Per i singoli imprenditori, il regime forfettario rappresenta la soluzione più snella. Con un limite di ricavi fissato a 85.000 euro (valido anche per il 2026), questo regime offre vantaggi competitivi ineguagliabili.

- Imposta Sostitutiva: 5% per i primi 5 anni per le nuove attività, poi 15%.
- Coefficiente di Redditività: per il commercio ambulante alimentare (ATECO 47.81), le tasse si pagano solo sul 40% del fatturato totale.
- Semplificazioni: esonero dall'IVA e dagli studi di settore. (Nota: Oggi l'obbligo di fatturazione elettronica è esteso per legge anche ai regimi forfettari, pertanto l'imprenditore dovrà dotarsi di un software adeguato).



Esempio di calcolo della tassazione nel regime forfettario:

**Reddito Imponibile** = (Fatturato x 0,40) - Contributi Previdenziali

**Tasse** = Reddito Imponibile x 0,05

Questa struttura permette di mantenere i costi di gestione contabile estremamente contenuti, stimati intorno ai 250-500 euro annui.

- Integrazione sui Contributi INPS: La formula sopra è corretta, ma è vitale ricordare che i Contributi Previdenziali (Gestione Commercianti INPS) prevedono un minimale fisso da pagare ogni anno indipendentemente dal fatturato, anche se nel regime forfettario è possibile richiedere una riduzione del 35%.

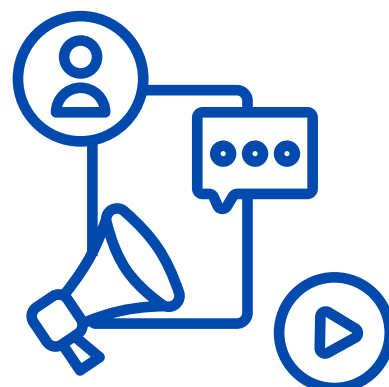
## Società di capitali: SRL e SRL Semplificata (SRLS)

Quando il progetto coinvolge più persone o richiede investimenti superiori ai 100.000 euro, la SRL diventa la scelta obbligata per limitare la responsabilità patrimoniale.

- SRLS: Costi di costituzione ridotti (circa 300-800 euro tra imposte e diritti), ma statuto rigido.
- SRL Ordinaria: Costi notarili tra 1.500 e 2.500 euro, ma massima flessibilità per accogliere investitori. Le società sono soggette a tassazione ordinaria (IRES 24% e IRAP ~3,9%), ma permettono la deduzione analitica di tutti i costi, inclusi gli ammortamenti del food truck e le spese di manutenzione, che nel settore possono essere rilevanti.

## Strategie di Mercato, Marketing e Posizionamento

In un mercato saturo, il posizionamento del brand è l'unico elemento che garantisce margini stabili. Il concetto di "street food" si sta evolvendo verso il "Gourmet Mobile", dove la qualità degli ingredienti e la narrazione del prodotto (storytelling) sono centrali.



## Il Fenomeno "FOODMO" e il Marketing Digitale

Il successo di un food truck moderno dipende dalla sua capacità di generare "FOODMO" (Fear Of Missing Out applicato al food), ovvero la pressione sociale a provare il piatto virale del momento.

- Instagram e TikTok: Sono i canali primari per mostrare il prodotto. Il 75% degli utenti scopre nuovi locali tramite i social. I Reel che mostrano la preparazione ("behind the scenes") e le reazioni dei clienti generano engagement elevato.

Geo-localizzazione Dinamica: Poiché l'attività è itinerante, è fondamentale comunicare la posizione esatta tramite storie e aggiornamenti in tempo reale su Google Business Profile.

L'uso di canali broadcast su WhatsApp o Telegram è eccellente per notificare i clienti più fedeli sugli spostamenti giornalieri.

- Influencer Marketing: Collaborare con food blogger locali per recensioni on-the-road può triplicare il traffico in occasione di eventi o inaugurazioni.

## Analisi dei costi e margini operativi

Il business del food truck gode di margini lordi elevati, solitamente compresi tra il 60% e il 65%, ma richiede una gestione rigorosa dei costi variabili.

- **Food Cost:** deve essere mantenuto intorno al 25-30% del prezzo di vendita.
- **CUP** (Canone Unico Patrimoniale): la tassa per l'occupazione del suolo pubblico varia sensibilmente tra i comuni (da € 0,50 a € 3,00 al mq/giorno), incidendo sulla scelta della location.
- **Costi Fissi:** includono l'ammortamento del veicolo (investimento iniziale di € 20.000-€ 80.000), le assicurazioni e le spese di manutenzione del mezzo. vanno inclusi come costi fissi e variabili occulti anche la TARI (Tassa Rifiuti), spesso calcolata con aliquote massime per la ristorazione, e le commissioni POS obbligatorie per i pagamenti elettronici.
- **Gestione Energetica (Generatori vs. Allaccio):** Per far funzionare piastre, cappe, frigoriferi e illuminazione serve un'attenta valutazione dell'assorbimento elettrico. Se scegli di lavorare in totale autonomia, dovrai dotarti di un generatore di corrente a bordo, che deve essere rigorosamente in versione "silenziosa" (inverter) per non superare i limiti di inquinamento acustico previsti dai regolamenti comunali. In alternativa, se partecipi a festival o lavori su posteggi fissi, dovrai sostenere i costi per l'allaccio temporaneo alle colonnine elettriche industriali (spesso a pagamento).

## Tendenze 2026: Sostenibilità e Innovazione

Il consumatore del 2026 predilige brand responsabili. L'adozione di packaging 100% compostabile, l'uso di pannelli solari sul tetto del truck per alimentare i frigoriferi e la riduzione degli sprechi alimentari tramite software di gestione del magazzino basati su IA sono diventati standard di settore. Inoltre, la personalizzazione del menù (opzioni vegane, gluten-free) permette di non escludere gruppi di socializzazione che cercano un'esperienza inclusiva.

**Gestione Rifiuti Speciali e Smaltimento Oli Esausti:** La sostenibilità è anche un obbligo di legge. Chi frigge a bordo produce regolarmente grandi quantità di olio esausto. Questo non può in alcun modo essere smaltito nelle fognature o nei normali bidoni, in quanto considerato rifiuto speciale. L'imprenditore è obbligato a stipulare un contratto con una ditta specializzata (afferente al consorzio CONOE) per il ritiro periodico e certificato dell'olio a bordo. La corretta tenuta del registro di smaltimento è oggetto di frequenti controlli da parte delle autorità.

## Casi di studio e lezioni dagli Imprenditori di Successo

L'osservazione di realtà consolidate come "Berty Food Truck" o "Kogi BBQ" offre spunti preziosi sulla scalabilità del business.

- Berty Food Truck (Italia): Partito da un singolo mezzo, ha creato una flotta di oltre 30 truck e un sistema di franchising supportato da un'app proprietaria che geolocalizza i mezzi e gestisce le ordinazioni, riducendo i tempi di attesa.
- Kogi BBQ (USA/Global): Ha dimostrato che il food truck può servire come laboratorio di ricerca e sviluppo per poi aprire ristoranti fisici ("fast-casual") una volta consolidato il brand.
- P79 (Germania/Italia): Esempio di come l'internazionalizzazione del concetto di street food italiano (Pinsa e Pasta) possa trovare mercati fertili anche all'estero, a patto di mantenere standard qualitativi elevati.



La lezione fondamentale appresa da queste storie è che il food truck non deve essere gestito come un "camioncino delle patatine", ma come una piattaforma di marketing mobile che vende un'esperienza culinaria identitaria.

## Conclusioni strategiche e raccomandazioni

L'avvio di un'attività autonoma nel settore food truck in Italia nel biennio 2025-2026 rappresenta un'opportunità di investimento dinamica e potenzialmente molto redditizia. La chiave per il successo risiede nel superamento della visione puramente "gastronomica" a favore di una visione "aziendale".

## Raccomandazioni pratiche per l'aspirante imprenditore

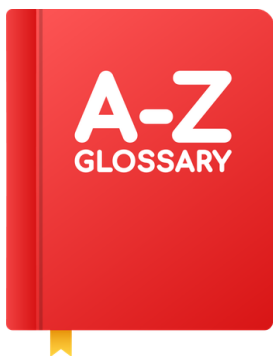
- **Validazione dell'idea imprenditoriale:** Prima di acquistare il veicolo, testare il prodotto in eventi temporanei o tramite "ghost kitchens" per verificare l'accoglienza del mercato e dei target di riferimento (generazione Z e professionisti).
- **Pianificazione Fiscale Strategica:** Sfruttare il regime forfettario finché i ricavi lo consentono, ma pianificare il passaggio alla SRL qualora si intenda scalare l'attività o inserire soci investitori.
- **Investimento Tecnologico:** Non limitarsi all'allestimento cucina; investire in un buon software di cassa in cloud e in strumenti di marketing che permettano l'analisi dei dati di vendita per ottimizzare gli acquisti ed evitare sprechi.

Il mercato dello street food italiano ha raggiunto una maturità che richiede professionalità, innovazione e una profonda conoscenza delle normative locali.

Chi saprà unire la tradizione culinaria italiana con le moderne tecniche di gestione e comunicazione potrà non solo sopravvivere al primo anno di attività, ma costruire un business solido e scalabile nel panorama europeo della ristorazione moderna.



1. Posso parcheggiare il mio food truck ovunque se ho la Licenza Itinerante (Tipo B)? Assolutamente no. Sebbene la licenza sia valida su tutto il territorio nazionale, la sosta è consentita solo per il tempo strettamente necessario alla vendita (che varia in base al regolamento della Polizia Municipale locale, spesso limitato a 1-2 ore). Inoltre, quasi tutti i centri storici e le zone di pregio artistico prevedono divieti assoluti per questioni di "decoro urbano".
2. Quanto incide il Food Cost sul margine di guadagno? Il Food Cost (il costo delle materie prime rispetto al prezzo di vendita) in un food truck dovrebbe attestarsi tra il 25% e il 30%. Poiché un camioncino ha limiti fisici di stoccaggio e produzione, mantenere questo margine è vitale. Se il tuo panino costa 10€, gli ingredienti non dovrebbero superare i 3€.
3. Meglio lavorare su suolo pubblico o partecipare a festival ed eventi privati? Entrambe le opzioni hanno pro e contro. Il suolo pubblico richiede il pagamento del CUP (Canone Unico Patrimoniale) e la costruzione di una clientela abituale nel tempo. I festival privati garantiscono un bacino d'utenza immediato ed enorme (alto footfall), ma spesso gli organizzatori richiedono una "fee" d'ingresso molto alta o una percentuale sugli incassi (fino al 20-30%).
4. Che succede se piove o c'è maltempo? Il fatturato di un food truck è meteoropatico. La pioggia può azzerare letteralmente gli incassi di una giornata. È fondamentale prevedere questo rischio finanziario nella propria pianificazione economica, accantonando liquidità nei mesi di picco (primavera/estate) per coprire i costi fissi nei mesi invernali o di maltempo.
5. Mi conviene noleggiare un mezzo per iniziare o comprarlo? Se non hai mai lavorato nella ristorazione mobile, il noleggio operativo a lungo termine (o per una stagione) è la scelta più prudente per "testare" il tuo modello di business e il tuo menù. L'acquisto di un mezzo nuovo e allestito su misura richiede un capitale importante (spesso tra i 40.000€ e gli 80.000€) che ha senso investire solo quando il format è stato validato sul mercato.



## GLOSSARIO

- **CONOE:** Consorzio Nazionale di raccolta e trattamento degli Oli e dei grassi vegetali ed animali Esausti. L'iscrizione e l'affidamento dei rifiuti oleosi a ditte autorizzate dal consorzio è un obbligo di legge.
- **CUP (Canone Unico Patrimoniale):** La tassa comunale che sostituisce la vecchia TOSAP/COSAP. Si paga per l'occupazione del suolo pubblico e varia notevolmente in base al Comune, alla metratura del mezzo e alla durata della sosta.
- **Food Cost:** La percentuale del costo degli ingredienti rispetto al prezzo di vendita del piatto. È il parametro fondamentale per calcolare il reale margine di guadagno lordo di ogni singola porzione venduta.
- **Footfall (Traffico Pedonale):** Il numero di persone che transitano fisicamente davanti al food truck in un dato lasso di tempo. È l'indicatore principe per la scelta della "location" giornaliera.
- **HACCP (Manuale di Autocontrollo):** Documento redatto su misura per il food truck che analizza e previene i rischi igienico-sanitari legati alla conservazione e preparazione del cibo a bordo.
- **Licenza Tipo A:** Autorizzazione per il commercio su aree pubbliche con "posteggio fisso" (es. in un mercato rionale). Ha validità decennale e si ottiene tramite bando comunale.
- **Licenza Tipo B:** Autorizzazione per il commercio in forma "itinerante". Permette di spostarsi, ma con limitazioni severe sui tempi di sosta dettate dai singoli Comuni.
- **SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività):** La dichiarazione amministrativa da presentare in via telematica al SUAP del Comune per poter alzare ufficialmente la saracinesca (o il portellone) e iniziare a vendere.
- **Scontrino Medio:** L'importo medio speso da un singolo cliente al food truck. Si calcola dividendo l'incasso totale della giornata per il numero di scontrini emessi. L'obiettivo del menù (es. vendere il panino in "combo" con bibita e patatine) deve essere quello di alzare questa metrica.

# Contatti



CAMERA DI COMMERCIO  
TOSCANA NORD-OVEST



[www.camcom.tno.it](http://www.camcom.tno.it)



Lucca: 0583 9765

Carrara: 0585 7641

Pisa: . 050 512 111



PEC: [cameradicommercio@pec.tno.camcom.it](mailto:cameradicommercio@pec.tno.camcom.it)



sede legale:

Via Leonida Repaci, 16 - Viareggio (LU)

**isi** innovazione  
sviluppo  
imprenditoriale  
FONDAZIONE DI PARTECIPAZIONE



[www.fondazioneisi.org](http://www.fondazioneisi.org)



Pisa: . 050 512 275



[info@fondazioneisi.org](mailto:info@fondazioneisi.org)



Via F. Turati 43-45 Pisa

Seguici su:

