

FRANCHISING FAI DA TE?

NO, GRAZIE!



EASY FRANCHISING, CHI SIAMO.

L'ESPERIENZA, per non sbagliare

- 41** Anni di esperienza nei network
- 26** Anni nel mondo del franchising
- 600** Affiliati in gestione con un brand
- 9** Brands attualmente in gestione

Easy Franchising nasce da questa grande esperienza all'interno di NETWORK!

In oltre 40 anni di attività ci siamo resi conto che , spesso, la visione dell'azienda vista dall'interno, non è la stessa vista dall'esterno.

L'imprenditore è molto resistente ai cambiamenti ed anche se i risultati non sono quelli sperati o quelli avuti in passato, spesso non riesce a comprendere che è necessario un cambio di rotta o, talvolta, un semplice aggiustamento della stessa.

L'esperienza e la professionalità di consulenti esterni riescono a vedere meglio, senza l'interferenza di sentimenti (!!), le correzioni da attuare.

Sia ben chiaro, nessuno pretende che il franchisor di turno (armatore) sposi fedelmente il cambiamento di rotta proposto dal consulente (skipper) ma, insieme si guardano le strategie e gli obiettivi (altre barche e porto di arrivo) , gli eventuali imprevisti (venti contrari, mare incrociato) e si sceglie la nuova rotta che, non senza difficoltà , ci porterà al porto prescelto, dando ... acqua ai concorrenti !

Abbiamo un po' giocato con le analogie di una barca a vela perché , sia la gestione di un Franchising , sia la gestione di una barca a vela , hanno necessità di un TEAM affiatato e preparato per avere successo.

Noi di **EASY FRANCHISING** ci proponiamo come naturale trait d'union tra i Franchisor ed i Franchisee e per entrambi abbiamo una serie di servizi da offrire.



COSA OFFRIAMO AD UN FRANCHISOR

Spesso una società franchisor o una start up, si avvale di vari professionisti (avvocati, commercialisti, esperti di marketing, designer, manager, ecc...), con costi spesso molto alti e qualità del servizio non sempre in linea con le regole del franchising.

Rivolgendosi a noi, un franchisor, ha tutti i servizi di consulenza concentrati in un unico soggetto, riducendo sensibilmente le spese e non rischiando di andare fuori dal tema del franchising.

- Valutazione degli investimenti
- Stesura del manuale operativo, secondo le normative europee
- Assistenza e consulenza agli area manager
- Strategie di mercato e marketing
- Business plan
- Organizzazione aziendale
- Pianificazioni pubblicitarie
- Sviluppo rete
- Progettazione start-up
- Analisi del business per individuare punti di forza o punti di debolezza
- Assistenza e/o stesura contrattuale



LA SCELTA GIUSTA PER UN FRANCHISEE

Per non cadere nelle lusinghe della solita "sirena" incantatrice

- **RICERCA**
Ricerca del franchisor in base al settore merceologico prescelto
- **CONTROLLO**
Verifica del franchisor per capire se ha tutti i requisiti previsti dalla lg. **Legge 129/ 2004**
- **VALUTAZIONE**
Valutazione degli investimenti in riferimento al franchisor
- **ANALISI**
Analisi del business per individuare punti di forza o punti deboli
- **ASSISTENZA**
Analisi del business plan del punto vendita e assistenza contrattuale



Come scegliere il franchising giusto?

Spesso un potenziale franchisee, viene criticato perché in fase di scelta si rivolge a franchisors di settori merceologici molto diversi tra di loro. Secondo noi non è affatto errato, per un nuovo imprenditore, monitorare vari settori ed effettuare la scelta solo dopo un giusto approfondimento, per comprendere quale settore è più adatto alle sue esigenze, alla sua personalità, alle sue aspettative.

Noi di Easy franchising, come primo step, facciamo l'analisi dei bisogni del potenziale franchisee, capiamo le attitudini e facciamo l'analisi economica del potenziale franchisee. Solo dopo questa fase ci permettiamo di indirizzarlo verso il franchisor che, secondo noi, è più adatto alle esigenze ed alle caratteristiche del franchisee.

Purtroppo in Italia c'è ancora poca conoscenza del franchising. Non è raro che potenziali franchisee ci chiedano se **devono investire dei soldi!!** Qualcuno, proprietario di un negozio, è arrivato a dire: ma se metto a disposizione il mio locale , **devo anche pagare?**

Solo per chiarire:

- **Il franchisor** è una società che per anni (minimo 2 , prevede la normativa) ha testato con successo, in un punto pilota, la formula che vuole cedere attraverso il franchising.
- **Il franchisee** è un neo imprenditore che , per non correre i rischi di aprire una nuova attività non conosciuta, preferisce affiliarsi ad una rete che gli trasmetterà il famoso Know How, cioè l'insieme di conoscenze , esperienze e segreti industriali che il franchisor ha accumulato negli anni.

Chiaramente , per poter avere questo know how, il franchisee deve versare una somma iniziale (entry fee) e per avere successivamente i prodotti/servizi , deve versare un canone mensile (royalty), anche se in alcuni franchising di produttori, non si versa ne la entry fee, ne la royalty, visto che il loro interesse è quello di avere una rete fidelizzata che venda quello che loro producono.

Troppo spesso si sceglie il franchisor con leggerezza, attratti da qualche bella brochure patinata, non pensando che questa scelta si ripercuoterà per anni sulla vita economica e sociale del franchisee.



Essere predisposti per il franchising

Può sembrare strano questo titolo ma, credetemi , non lo è affatto.

Entrare in una rete, vuol dire accettare le strategie della casa madre, i prodotti/servizi offerti dalla casa madre, il layout del negozio studiato dalla casa madre, insomma , entrare in una rete significa ridimensionare in parte la propria creatività.

Per questo motivo affermo, senza paura di smentite, che il franchisee ideale è un ragazzo giovane, è un ex dipendente, è una casalinga, cioè "pellicole vergini", dal punto di vista commerciale, dove viene impresso con più facilità lo stile e le strategie della casa madre.

Il soggetto più difficile è il commerciante o l'ex commerciante , che ha già anni di esperienza ed è sempre convinto di avere la soluzione migliore e di conseguenza accetta di mal grado , le indicazioni fornite dalla casa madre.

Potrei portare decine e decine di esempi di questi soggetti che , nonostante l'insuccesso avuto con l'attività indipendente, continuano a criticare ogni nuova idea che arriva dalla casa madre.

Intendiamoci, una Casa Madre non è infallibile ed è quindi giusto che un affiliato dica la sua idea ma, ad una condizione: che non pretenda che sia accettata sicuramente.

Un buon franchisor dovrebbe sempre avere orecchie per ciò che dice la rete e quando giudica che un'idea è buona , la dovrebbe fare sua, adattarla alla situazione, testarla nel punto pilota ed alla fine , se tutto è andato per il meglio, farla adottare a tutta la rete.



Essere predisposti per il franchising

Ci sono poi casi in cui c'è una attrazione /repellenza per il franchising.

- Attrazione perché un buon commerciante, sa sicuramente vedere che quel brand può fare la differenza.
- Repellenza perché il solo fatto di dover usare un brand non suo, gli mette i brividi.

Racconto velocemente un aneddoto su un appuntamento che feci anni fa.

Il cliente aveva un attività è voleva integrarla posizionando il corner del brand che avevo in gestione , che erano prodotti diversi da quelli trattati dal commerciante.

Dopo circa mezz'ora di incontro in cui tutto andava per il meglio mi dice: si ma io non voglio usare il brand della casa madre! Risposi che in un franchising questo non può essere fattibile. Visto che non si smuoveva, gli chiesi di vedere il brand che voleva usare per il ns. settore, convinto che avesse già fatto elaborare un logo ad hoc e lui , beatamente mi rispose:

non ho ancora un logo, lo devo creare!!!

Comprendete? Quel commerciante, pur di non usare il brand del Franchisor, ne avrebbe creato dal nulla, uno ex novo!

Morale: prima di affiliarsi ad un qualsiasi brand , fatevi un esame di coscienza e cercate di comprendere se tutti i vantaggi dati da un franchisor, riescono a superare la vs. voglia creativa. Se la risposta è no, **NON VI AFFILIATE!**



La forza della rete

In un franchising i numeri sono tutto.

Perché un commerciante o un potenziale tale, decide di affiliarsi ad un brand?

Perché il franchisor , grazie alla forza dei numeri, ha :

- maggiore visibilità
- maggiore potere contrattuale con i fornitori
- maggiore forza attrattiva con la clientela
- maggiore possibilità di essere "accettato" all'interno di un centro commerciale
- maggiore facilità di attrarre collaboratori
- maggiore possibilità di aprire più punti vendita
- maggiori chance di successo

MINORE POSSIBILITA' DI INSUCCESSO!

Anni fa ho iniziato a gestire una nuova rete che aveva una ventina di affiliati. Quando mi presentavo dai fornitori di servizi/prodotti, faticavo ad avere un buon accordo e talvolta mi capitava che uno dei miei affiliati, per bravura o per opportunità, stringeva accordi locali migliori dei miei.

Man mano che la rete cresceva , il gap con la rete aumentava riuscendo a spuntare condizioni sempre migliori.

Poi , grazie a strategie vincenti, arrivammo a superare il numero di 500 affiliati! Le situazioni si invertirono completamente . Erano i fornitori di servizi e prodotti che facevano la fila per fare un accordo con noi, a condizioni che in passato non mi sarei neanche sognato ed a quel punto, **ero io a selezionare i fornitori!!!**

LA FORZA DELLA RETE, NON PUO' IN NESSUN MODO ESSERE MESSA IN DISCUSSIONE!



La crescita interna di una rete

Sicuramente un buon commerciante , se ha un attività che gli va molto bene , può riuscire ad aprire un secondo o un terzo punto vendita ma, non senza grandi sacrifici e grandi rischi perché, deve fare tutto da solo e non tutti i commercianti sono in grado di gestire l'apertura ed il mantenimento di più punti vendita.

All'interno di una rete in franchising è tutto molto più semplice.

Innanzitutto se la casa madre è una buona casa madre, appoggerà ed aiuterà in tutti i modi l'affiliato ad effettuare più aperture per due semplici motivi:

1. l'affiliato ha già dimostrato di essere un ottimo commerciante, portando ottimi risultati
2. la clonazione del primo punto vendita ha una % di successo ben superiore al primo

Spesso nelle reti in franchising si generano nuove aperture nate dal desiderio del dipendente di aprire il suo punto vendita. Se il franchisee, comprende bene l'opportunità che gli può dare la rete, appoggerà il desiderio del dipendente di mettersi in proprio, proponendogli una nuova apertura in società.



La crescita interna di una rete

I vantaggi sono veramente molti:

- il neo socio conosce perfettamente l'attività
- aprendo con lo stesso marchio, l'ex dipendente, non gli diventa un concorrente scomodo nella stessa zona , visto che deve aprire in altra zona non data in esclusiva.
- Non porterà via i clienti a lui affezionati
- Sarà indirettamente controllato dalla casa madre
- Incentiverà fortemente gli altri collaboratori a dare il massimo per poter , a loro volta, aprire il punto vendita.

Ho conosciuto reti di servizi dove c'erano pluri-affiliati che avevano in partecipazione oltre 50 negozi.

Il finanziamento per le micro start up in franchising "non bancabili", in collaborazione con l'ENM

Con il Microcredito Puoi ottenere un finanziamento di 25.000€/35.000€

La nostra Organizzazione sta firmando un memorandum d'intesa con l'Ente Nazionale per il Microcredito al quale sono attribuiti i compiti di promozione, indirizzo, agevolazione, valutazione e monitoraggio degli strumenti di microfinanza promossi dall'Unione Europea (Legge 106/2011).

Come noto, il Microcredito è una forma di finanziamento assistito che consente l'accesso al credito ai cosiddetti soggetti "*non bancabili*", ossia a coloro che hanno difficoltà a rivolgersi alle normali istituzioni finanziarie, non potendo fornire le garanzie richieste.

Il microcredito per le aziende

Si sintetizza il contenuto della misura.

Soggetti beneficiari

- Lavoratori autonomi, titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo 5 dipendenti;
- Imprese individuali, titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo 5 dipendenti;
- Società di persone, società tra professionisti, Srl semplificate e società cooperative, titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo 10 dipendenti.
- Non possono accedere alla misura le persone fisiche e le imprese che nei tre esercizi antecedenti alla richiesta di finanziamento (o dall'inizio dell'attività, se di durata inferiore) hanno un attivo patrimoniale superiore a 300.000,00 euro, ricavi lordi superiori a 200.000,00 euro e un livello di indebitamento superiore a 100.000,00 euro.

Spese ammissibili al finanziamento

- Acquisto di beni strumentali;
- Opere murarie;
- Materie prime e merci;
- Servizi connessi all'attività;
- Pagamento di retribuzioni di nuovi dipendenti;
- Sostenimento dei costi per corsi di formazione aziendale.
- Il finanziamento non può essere destinato alla ristrutturazione del debito.

Caratteristiche del finanziamento

- Importo massimo di € 25.000,00 (non è previsto un minimo); può essere aumentato a € 35.000,00 qualora il finanziamento preveda l'erogazione frazionata (S.A.L.), il beneficiario abbia pagato puntualmente le ultime sei rate e siano stati raggiunti i risultati intermedi stabiliti dal contratto;
- Durata compresa tra un minimo di 24 mesi e un massimo di 60 mesi, aumentati a 66 mesi nel caso in cui sia previsto un preammortamento (che comunque non può superare i 12 mesi);
- Garanzia del Fondo Centrale per le PMI nella misura dell'80% dell'importo finanziato; per il restante 20% (non coperto dalla garanzia pubblica), la Banca potrà richiedere ulteriori garanzie personali (fidejussione);
- Tasso d'interesse fisso, entro il limite massimo del 6%;
- Spese di istruttoria sull'importo erogato (variano a seconda della banca convenzionata);

Operatività

Attualmente l'ENM è operativo nel Lazio ed in Calabria ma, entro fine Giugno, sarà operativo su tutto il territorio nazionale.

In sostanza l'ENM sta convenzionando piccole o medie banche provinciali o regionali che materialmente erogheranno il credito, con il vantaggio che l'80% dell'importo erogato viene garantito dallo stato.

OPERATIVITA' ATTRAVERSO LA EASY FRANCHISING

Fino ad ora l'ENM ha aiutato l'erogazione di circa 4700 finanziamenti su circa 5000 domande presentate, ma di queste pochissime erano per l'apertura di un attività in franchising.

Grazie all'accordo che andremo a siglare a breve, la **Easy Franchising** farà formazione sul Franchising ai Tutor, che in questo modo potranno meglio valutare la richiesta ed approvare l'erogazione.

Probabilmente verrà nominato un capo Tutor per il franchising.

La Easy Franchising provvederà a far fare i business plan di tutti i brand rappresentati, così come richiesto dall'ENM, a fornire gli ultimi 3 bilanci depositati e tutto ciò che servirà per valutare il Franchisor, assegnandogli una sorta di rating.

Questo servirà per snellire al massimo la procedura in quanto il tutor, a questo punto, non chiederà più questi documenti al potenziale franchisee in quanto già forniti in precedenza dal franchisor e validi su tutto il territorio nazionale.



Operatività

La verifica sarà fatta sul potenziale franchisee che dovrà semplicemente "non essere segnalato negativamente" nella centrale rischi delle banche ed aver trovato la location giusta.

Insieme al Tutor, si andrà presso la banca prescelta a presentare la domanda ed entro 30 gg lavorativi , saranno pronti per l'erogazione.

Il tutor è una figura fondamentale all'interno dell'ENM, in quanto sarà lui a decidere se il progetto è valido, se il cliente è valido, se la location è valida, se l'andamento dell'attività è come ci si aspettava , ecc...

È importante sottolineare che le somme non verranno date al franchisee, ma direttamente ai fornitori, che nel caso del franchising , è in grossa parte il Franchisor.

In alcuni casi , la Banca convenzionata che erogherà il prestito, potrebbe richiedere una ulteriore garanzia per il 20% non coperto dall'ENM. La garanzia richiesta , nella grande maggioranza dei casi, potrebbe essere una fidejussione personale di un parente stretto (semplice firma di impegno). Ricordo che il 20% non coperto dall'ENM è soltanto 5.000€, quindi si parla di una fidejussione minimale e non costosa.

Il finanziamento è erogabile anche a soggetti che hanno l'attività avviata da max 5 anni, con le caratteristiche richieste (come abbiamo detto prima) , che vogliono ampliare l'attività con un corner franchising o trasformare l'attività attraverso un'affiliazione in franchising .

CONTIAMO DI ESSERE OPERATIVI NELLE PRIME DUE REGIONI ENTRO MASSIMO 15 GG E PER IL RESTO D'ITALIA, ENTRO I PRIMI DI LUGLIO.





**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE**



STOCKB?C®
FRANCHISING NETWORK

L'agrumento



AgenziaItalia®
Service Point
AGENZIE PRATICHE AUTO
IN FRANCHISING