

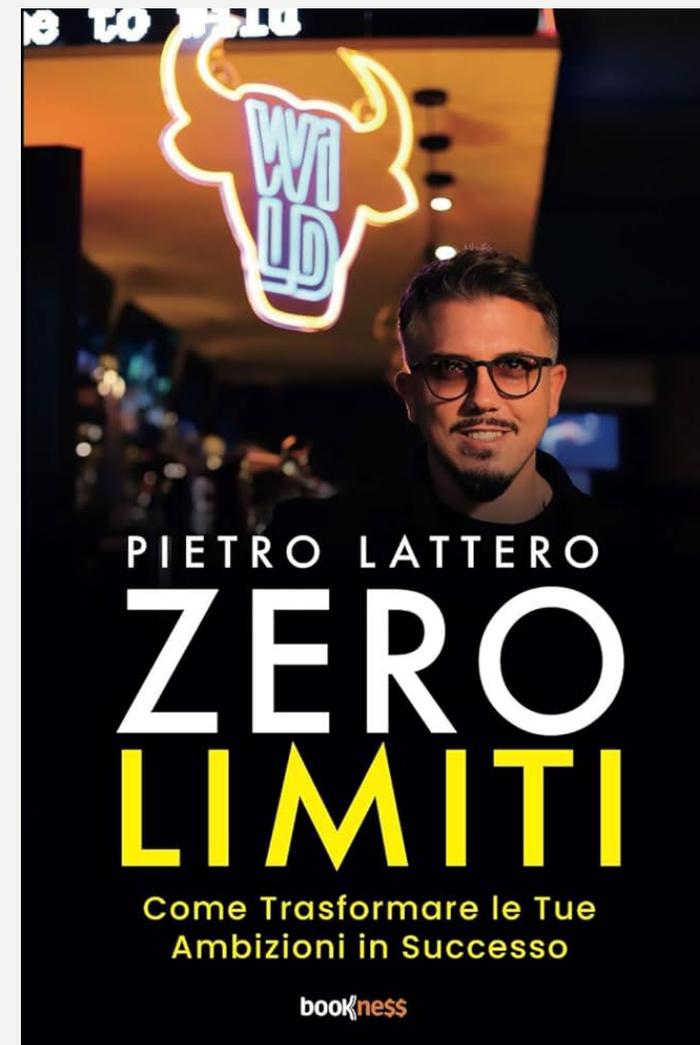


FRANCHISING



# CHI SIAMO

- Chi siamo? Sognatori, pazzi, amanti del lavoro, amanti delle novità, imprenditori!
- L'idea **WILD** è venuta a **Pietro**, fondatore di questo brand, Napoletano di nascita, Americano di adozione e nuovamente Napoletano... per la vita.
- Figlio d'arte, fin da piccolo aiutava (in realtà faceva molto di più che aiutare...apprendeva) i genitori che avevano aperto una pizzeria a Allentown – Pennsylvania (USA).
- Tornato in Italia, ha svolto tutte le mansioni all'interno di vari ristoranti/pizzerie, sia come dipendente che come titolare/socio.
- Dopo tanti sacrifici e privazioni, **l'idea giusta**: un mix **Italo/Americano**, non presente in Italia.
- Il suo amico e commercialista, **Gaetano**, gli da la spinta decisiva, entrando in società.
- Oggi **Wild** rappresenta due grandi ristoranti/pub, dove decine di schermi intrattengono la clientela mentre sorseggiano con amici delle ottime birre, o mangiano una magnifica bistecca grigliata o...tante altre cose.
- Questo grande successo, oggi, hanno deciso di condividerlo con imprenditori che sapranno apprezzare questo **innovativo format in FRANCHISING**



Zero Limiti, il suo primo libro, che ti porta nel suo mondo imprenditoriale



# COSA OFFRIAMO

Un format innovativo ed esclusivo

Non ci sono altri locali, in Italia, che hanno improntato lo stile dei **PUB AMERICANI**, miscelandolo con la tradizione e l'**estro Italiano**, con un **menù** minuziosamente **selezionato**, come selezionati sono i tanti **distillati** a disposizione.

**Sport, musica, avvenimenti** scorrono sui tanti schermi appesi al muro e sui tavoli, creando un'atmosfera **FRIENDLY**.

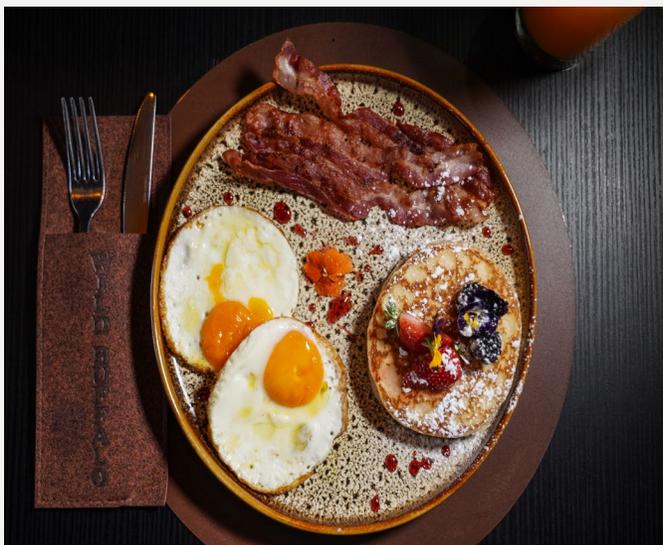
Vedere la **partita della squadra del cuore**, appoggiato ad un bancone, con un'ottima birra alla spina e gli amici che urlano all'arbitro di turno...è un'esperienza «godereccia», che tutti dovrebbero provare.

E perché non godersi anche una birra o un drink, durante una partita a biliardo.





# SIETE UN RISTORANTE, UN PUB O UN BAR?



**Questa** è la domanda che spesso ci viene rivolta on line (chi vede i nostri punti fisici, comprende subito cosa siamo).

In realtà, siamo ed offriamo molte cose:

**American and Italian breakfast:** dal più classico eggs and bacon all'altrettanto classico cappuccino e brioche.

**Brunch,** per pranzi veloci e leggeri

**Happy hour,** con una drink list molto varia.

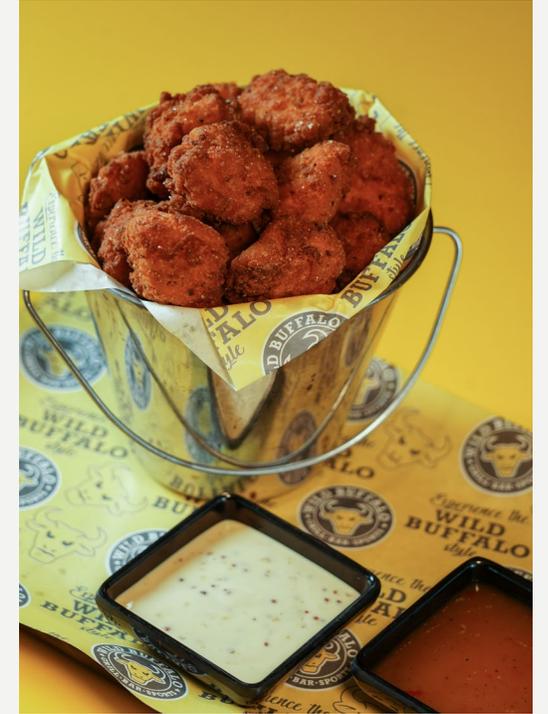
**Tex-Mex,** con una cucina messicana, che comprende tacos, burrito, nachos...

**Carne,** una selezione di carne pregiata per i veri amanti della steak house

**Spuntini** con golosi fritti, come patatine, e wings servite con tantissime salse a scelta

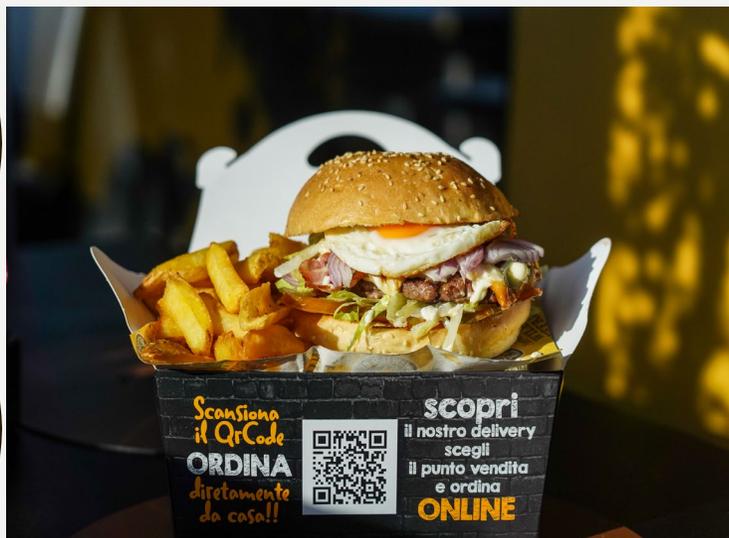
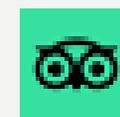


# UN ASSAGGIO DEL NOSTRO MENU'





# TAKE AWAY & DELIVERY



Per godere appieno le bontà **WILD** è necessario calarsi all'interno dell'atmosfera da **PUB, BAR DELLO SPORT, STEAKHOUSE** creata nei locali ma, dopo la Pandemia, il take away e il delivery hanno avuto un grandissimo incremento. Diventato ormai una caratteristica fondamentale per la ristorazione, porta con sé anche un notevole guadagno.

**WILD** non poteva esimersi da questo servizio, per cui ha sottoscritto l'accordo con i maggiori brand internazionali per il **delivery**, creando anche una propria web app che consente di ordinare dalla sede più vicina, oltre ai tanti clienti che passano a ritirare l'ordine direttamente al locale.

Tutto in contenitori brandizzati.



# GLI INTERNI DI UN WILD

Il Franchising **WILD** prevede 2 format :

**LARGE** da 150 mq e **SMALL** da 70 mq

**LARGE:** è il **WILD** top, che prevede, oltre ad un grande bancone con mensole e sgabelli alti (ove possibile con 4 lati), lo spazio per almeno 80/100 sedute, oltre ad una cucina di almeno 20/25 mq. Preferibilmente dovrebbe avere un dehors per le stagioni estive e ove possibile lo spazio per un biliardo.

**SMALL:** è il **WILD** indicato per centri commerciali, centri storici, località iper turistiche. Avrà esclusivamente il bancone con le mensole e gli sgabelli alti e spingerà maggiormente per il delivery e take away, oltre allo street food.

Il denominatore comune dei 2 format è lo stile **AMERICAN/ITALIAN pub, bbq, sport**, dove passare una serata in allegria con amici, mangiando cibo di qualità in uno stile non usuale.

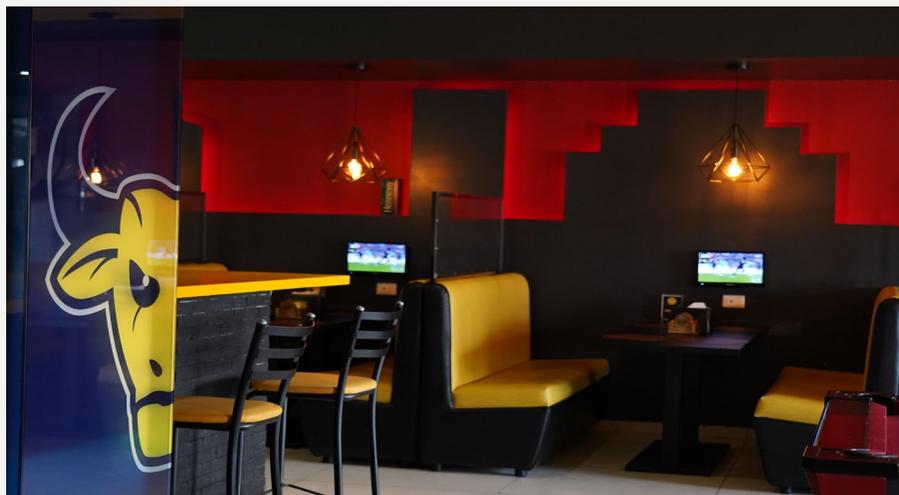
I colori dominanti sono the **yellow** and **black** .





# IL FRANCHISING WILD

- **Pietro**, il boss, dopo aver testato per anni questo format, nei due punti pilota, rettificando, modificando, implementando e controllando ogni più piccolo passaggio di questa interessante ed unica, attività **food & beverage**, di questo genere presente in Italia, con risultati economici degni di nota, ha deciso di lanciare lo sviluppo della rete **WILD**, con la formula del **Franchising**:
- Menù ridotto (non serve un menù di 15 pagine) imperniato sull'alta qualità dei prodotti
- Uno stile fortemente attrattivo (piace tantissimo ai giovani, e non solo...)
- Prezzi assolutamente adeguati ai prodotti (il segreto è comprare bene e vendere al giusto prezzo)
- Gentilezza, cordialità e pulizia (è un must in Wild )
- Unicità del format (non ci sono locali simili in Italia)
- Alti profitti annuali (oltre € 1.000.000 per il large)





# FORMULA CHIAVI IN MANO

- ❖ Una delle caratteristiche del franchising, è il layout, uguale in tutti i punti vendita, affinché il cliente riconosca subito il network, già apprezzato in altra località.
- ❖ Per evitare distorsioni sul format o costi maggiori, il franchisor ha deciso che tutto l'allestimento del locale (arredi, macchinari, insegne, packaging, ecc...) saranno forniti dalla casa madre.
- ❖ Il franchisee dovrà occuparsi solo dei lavori di muratura e impiantistica (seguendo il progetto esecutivo fatto dal Franchisor), oltre che ottenere i permessi necessari per l'apertura, il tutto con la consulenza della **CASA MADRE**.

## VI SAREMO SEMPRE VICINI





# IL FRANCHISEE



Non ricerchiamo obbligatoriamente ristoratori, saremo noi a formare i neo franchisees ed i suoi collaboratori, ma è essenziale che siano appassionati del buon gusto, che sappiano relazionarsi con la clientela, che sappiano gestire le risorse umane, in breve...che sappiano incarnare il ruolo del **Franchisee di successo**.

Esaminiamo gli investitori, il nostro target ideale è sia l'imprenditore che non appartiene al mondo della ristorazione sia l'imprenditore che dirigerà personalmente il **SUO WILD**.

Gli investitori, dovranno selezionare uno **store manager** carismatico, che sarà da noi formato per la gestione di un **WILD**.



# LA FORMAZIONE

- Sarà fondamentale effettuare la **formazione**, per apprendere le basi di questa interessante e redditizia attività.
- È prevista una formazione per tutto lo staff di **7 gg** presso il punto pilota indicato dal franchisor, ed altri **7 gg** presso il nuovo punto vendita, in occasione dell'apertura.
- Il **Cuoco** effettuerà **14 gg** presso il punto pilota.
- Successivamente un tutor seguirà costantemente l'attività del franchisee per dare tutti i consigli necessari affinché l'attività cresca nel tempo.





# IL GESTIONALE



- In ogni attività moderna, soprattutto se facente parte di un franchising, è impensabile non avere un **CRM** per la gestione delle fatture, degli ordini, del magazzino, degli incassi, ecc...
- Il Franchisor e il Franchisee potranno vedere in qualsiasi momento l'andamento della giornata, della settimana, del mese, dell'anno.
- In questo modo il Franchisor potrà monitorare l'andamento del franchisee e proporre interventi, ove necessario.



# I RIFORNIMENTI DEI PRODOTTI

Come ogni Franchisor, degno di tale nome, **WILD**, funge da centrale acquisti.

Grazie al suo potere contrattuale, ha stipulato una serie di accordi, economicamente vantaggiosi, con i fornitori dei prodotti che formano il menù **WILD**.

Il Franchisee dovrà effettuare gli ordini ogni **lunedì mattina**, per il rifornimento settimanale e le consegne verranno effettuate entro 48/72 ore. Esigenze particolari si esamineranno al momento.

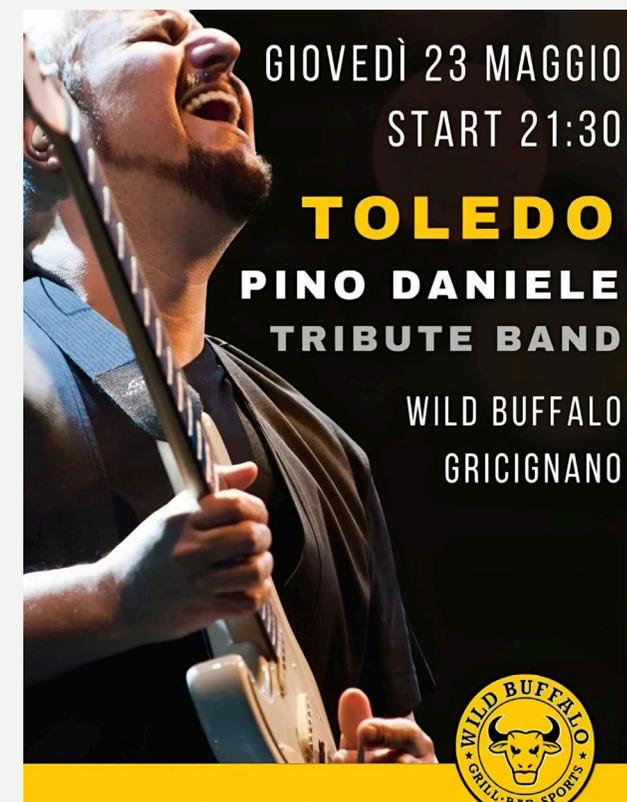
Non saranno ammessi prodotti extra Wild, se non preventivamente autorizzati.





# I SOCIAL NETWORK

- Al giorno d'oggi, non è pensabile aprire un'attività commerciale, senza la giusta presenza sui social network e senza campagne di web marketing.
- Per **WILD**, questo concetto deve essere esasperato, visto che il target della clientela è abbastanza giovanile, quindi assidui navigatori sui social.
- La casa madre creerà costantemente post, validi per tutto il gruppo, aggiornerà continuamente le pagine social, con news, eventi, promozioni, per tenere sempre viva l'attenzione della clientela storica e per attrarne altra nuova.
- L'account dovrà essere come in questo esempio: [wildbuffalo-aversa](#), per evidenziare il brand di appartenenza e la località.





# CONCLUSIONI

Dopo aver letto questa brochure di presentazione e probabilmente altro materiale informativo, avrete la testa piena **di se e di ma**, si perché quando si decide di aprire un'attività, siamo sempre pieni di dubbi e paure.

**NOI DI WILD SAREMO SEMPRE PRONTI A TOGLIERVI DALLA TESTA I SE ED I MA, DANDOVI RISPOSTE CONCRETE, FRUTTO DI ANNI DI SUCCESSI.**

In WILD, non ci sarà mai nulla di improvvisato, tutto è stato testato e limato ed ogni novità, anche che arrivi da un franchisee, verrà prima esaminata e testata nei punti pilota e solo se i risultati saranno stati positivi, verrà trasmessa all'intera rete.

**IL SUCCESSO DI OGNI FRANCHISEE E' IL SUCCESSO DEL FRANCHISOR!!**

**NON PERDERE L'OCCASIONE  
PER ENTRARE DA  
PROTAGONISTA NEL MONDO  
DEL **FOOD AND BEVERAGE**  
SCRIVI ALLA:**

**EASY FRANCHISING, SOC. DI  
CONSULENZA PER IL  
FRANCHISING, INCARICATA  
PER LO SVILUPPO DELLA RETE**



**[INFO@EASYFRANCHISING.EU](mailto:INFO@EASYFRANCHISING.EU)**

