

# Il Franchising

Sempre più spesso si sente parlare di franchising e di affiliazione commerciale, in questa sezione del sito cercheremo di approfondire la tematica e di capire quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questo sistema di commercializzazione di prodotti, servizi o tecnologia.

Il franchising si basa essenzialmente sulla collaborazione di imprese indipendenti (casa madre e affiliato). L'affiliante (il franchisor) concede al singolo affiliato (il franchisee) alcuni diritti e allo stesso tempo impone l'obbligo di conformare l'attività secondo il concetto del franchisor.

Quindi, il franchisee indipendente, in cambio di un pagamento (fee d'ingresso), ha il diritto di utilizzare il nome commerciale, la marca/logo di prodotti e servizi, il know how, i metodi commerciali e tecnici del franchisor e l'assistenza dalla casa madre in ambito sia commerciale che tecnica per tutta la durata del contratto di franchising. E l'obbligo di tenere fede al contratto sottoscritto mantenendo gli standard qualitativi richiesti e seguendo le direttive commerciali e promozionali della casa madre.

- Cos'è il Franchising
- Normativa
- Caratteristiche di un buon franchising
- Vantaggi e svantaggi del franchising
- Vantaggi per il franchisee
- Vantaggi del franchisor
- Le caratteristiche che un franchisor deve ricercare in un franchisee
- Come scegliere un Franchising
- I 5 motivi del fallimento del Franchising
- Sul Franchising
- Alternative al Franchising
- Franchising attendibili e non
- Franchising on-line

## Il Franchising

Il Franchising o affiliazione commerciale, è un contratto stipulato tra un' Azienda "madre" detta **Franchisor** o affiliante e un'azienda affiliata detta anche **franchisee**, con questo contratto le due parti si impegnano a intraprendere una collaborazione continuativa con lo scopo di commercializzare determinati beni o servizi.

L'affiliante si impegna ad assistere e fornire al proprio affiliato tutte le conoscenze tecniche e commerciali, il marchio, l'immagine, l'uso del software per la gestione dell'attività e l'eventuale esclusiva di zona.

L'affiliato si impegna a mantenere gli standard qualitativi imposti dalla casa madre, rispettando i modelli di gestione e produttività, al fine di incrementare il proprio business e rafforzare l'immagine ed il marchio della rete.

Il franchising può rappresentare un' ottima opportunità, poiché permette di avviare una nuova attività sfruttando la notorietà e le conoscenze del franchisor riducendo così i costi e i rischi d'impresa.

Oggi sono numerose le aziende che propongono l'affiliazione commerciale, quindi a seconda del settore di nostro interesse avremo la possibilità di poterci rivolgere a più franchisor.

Il primo passo sarà dunque raccogliere qualsiasi tipo di informazione sulla rete che ci interessa, informiamoci su quanti sono i punti vendita diretti del franchisor e quanti sono gli affiliati, dove sono posizionati, le loro dimensioni, il numero di addetti richiesti per punto vendita, se possibile visioniamo di persona qualche punto vendita diretto o affiliato, informiamoci sulle campagne pubblicitarie, su come sono dislocati sul territorio.

Al termine della nostra "indagine" potremo quindi contattare l'affiliante e richiedere un primo incontro informativo, al termine del quale, avrete la possibilità di fare una prima effettiva valutazione del franchisor. Dovrete considerare se Fee d'ingresso e Royalty sono adeguate e perché sono richieste, verificate se l'affiliato si impegna a fornire un'adeguata formazione e soprattutto che tipo di know-how vi sarà trasmesso, se ci sarà data un'esclusiva di zona e se ci sono delle ricerche di mercato che concretizzano l'offerta.

Ricordate prima di sottoscrivere qualsiasi forma di contratto, sarà bene valutare attentamente le reali qualità del franchisor e della sua rete e i possibili benefici economici di cui godrete.

Naturalmente anche il franchisor farà le opportune valutazioni circa l'apertura di un nuovo punto affiliato, prendendo in considerazione la vostra esperienza, la posizione, il bacino d'utenza, facendo le opportune ricerche di mercato per appurare le effettive potenzialità di sviluppo di un nuovo franchisee.

La scelta di mettersi in proprio è comunque una scelta che deve essere attentamente valutata dall'aspirante imprenditore, anche in base alle proprie aspirazioni, esperienze, caratteristiche, interessi e budget, scegliamo quindi il franchisor che più si avvicina al nostro modo di essere, confrontiamo le varie proposte cercando di essere il più razionali possibile e facendo attenzione alle aziende che ci illustreranno progetti accattivanti, promettendoci incassi da favola, senza aver prima steso un business plan adeguato, con dati reali, che ci mostrino le effettive potenzialità del progetto nella "nostra" zona di residenza.

## **Normativa**

La legge 6 maggio 2004 , n. 129 regola i rapporti tra il franchisor e il franchisee, stabilisce che entrambi i soggetti dovranno costruire il rapporto di affiliazione sui principi di lealtà e collaborazione e fornisce i punti chiave per la stipula del contratto, che dovrà essere necessariamente scritto, dovrà indicare i servizi offerti dall'affiliante, il know-how trasmesso, i costi che dovrà sostenere l'affiliato e le modalità di calcolo delle royalties, la durata del contratto e le modalità di rinnovo. La legge si sviluppa in soli nove articoli, sintetici e chiari, a cui necessariamente ci si deve attenere pena l'annullamento del contratto.

### Normativa Franchising

Legge 6 maggio 2004, n. 129 "Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale" pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 120 del 24 maggio 2004 [\\*\\*\\* NORMATTIVA \\*\\*\\*](#)

## **Caratteristiche di un buon franchising**

Un buon franchising dovrebbe essere soprattutto una formula di successo provata e trasmissibile a tutti i franchisee presenti sul territorio.

Una buona formula di franchising dovrebbe avere le seguenti caratteristiche:

- Essere legata alla commercializzazione di un prodotto o servizio di qualità.
- La domanda per il prodotto o servizio offerto deve essere universale, o almeno non deve limitarsi alla regione di origine del franchisor.
- Dare al franchisee un diritto di esclusiva sul territorio.
- Offrire un immediato trasferimento di competenze, di formazione e di marketing specifici per il franchisee in questione.
- La formula è sperimentata e provata grazie ad un punto pilota.
- Stabilire un rapporto continuativo tra il franchisor ed il franchisee al fine di migliorare costantemente le condizioni operative del franchising, offrendo nuove soluzioni, nuovi prodotti e nuovi servizi.
- Descrive esplicitamente il contributo iniziale (formazione, istruzione, know how) e permanente (marketing, pubblicità, promozione, ricerca, sviluppo e servizi vari) offerto dal franchisor.
- Esprime esplicitamente i pagamenti immediati (investimento iniziale) e continuo (canone o royalty) che l'affiliato deve sostenere.
- Coinvolge l'affiliato e lo fa partecipare alla vita ed ai progetti del franchisor.
- Deve fornire una procedura per il rinnovo, la rinegoziazione o la cancellazione del contratto di franchising.

### **Il franchising offre una valida alternativa alle tradizionali attività indipendenti.**

Dal punto di vista del franchisor, la creazione di una rete in franchising permette di avere velocemente una rete di negozi diffusi sul territorio senza investire direttamente nella proprietà della rete, ma controllandola con un contratto.

Il franchising, quindi, è un sistema di distribuzione controllato dal franchisor, ma finanziato dal franchisee.

In un franchising di successo devono coesistere gli interessi del franchisor e del franchisee che dovranno essere legati indissolubilmente da interessi comuni.

### **Vantaggi per il franchisee**

La motivazione principale che spinge il franchisee ad affiliarsi è beneficiare dell'esperienza, della reputazione e del marchio del franchisor. A questa motivazione di base possiamo aggiungere le seguenti considerazioni:

- Avere la possibilità di lanciare un'attività con poco capitale.
- Ridurre il rischio d'impresa, in quanto è dimostrato che si investe in un progetto di successo.
- Beneficiare di maggior potere d'acquisto con i fornitori della catena in franchising.
- Beneficiare di assistenza e formazione continua fornita dal franchisor.
- Poter ambire ad una migliore ubicazione dell'attività grazie alla popolarità del marchio.
- Beneficiare di un'assistenza nella gestione delle attività di marketing e della gestione finanziaria e contabile dell'attività.
- Beneficiare della costante ricerca e dello sviluppo di nuovi prodotti e servizi.
- Avere degli arredamenti adeguati e ben progettati.
- Avere la possibilità di crearsi un'attività indipendente appartenendo ad una grande organizzazione.

Il contratto di franchising è una forma relativamente flessibile di collaborazione tra il franchisor ed il franchisee, tuttavia esistono **3 presupposti indispensabili** affinché il contratto di franchising sia solido e proficuo:

- La volontà delle parti (franchisor e franchisee) a collaborare
- L'accettazione di un diritto reciproco di trasparenza
- Una sana e leale base della formula

Quest'ultima condizione è essenziale, il franchising infatti, è un metodo originale per la distribuzione di un buon prodotto o servizio, non è mai una soluzione per salvare una società in difficoltà, dichiarando di essere pronti all'affiliazione senza mai aver provato e sperimentato la validità della formula, con l'unico scopo di accaparrarsi nuovi capitali.

## **Vantaggi del franchisor**

Di seguito vediamo quali possono essere le reali motivazioni del franchisor di avviare una rete di franchising.

- Avere accesso ad una nuova fonte di capitale, senza perdere il controllo del sistema di marketing.
- Evitare gli elevati costi fissi che generalmente implica un sistema di distribuzione dedicato a negozi propri.
- Cooperare con degli imprenditori indipendenti, ma fortemente motivati ad avere un'attività in proprio.
- Cooperare con negozianti, professionisti e imprenditori ben integrati nel cuore della città o della zona dove si apre l'attività.
- Creare una nuova fonte di reddito basata sulla base di tecniche di know how consolidate e di proprietà.
- Realizzare un rapido aumento delle vendite.
- Beneficiare di economie in scale (relazione esistente tra aumento della scala di produzione e diminuzione del costo medio unitario di produzione) grazie allo sviluppo della rete franchising.

Il franchisor offre ai suoi affiliati un servizio di assistenza iniziale per l'avvio dell'attività e successivamente un servizio di assistenza nella gestione dell'attività. Questi servizi generalmente comprendono : una ricerca di mercato, uno studio per la corretta localizzazione dell'attività, assistenza per la negoziazione dell'affitto, studio per l'arredamento interno del negozio, formazione del personale, modelli di gestione organizzativa e finanziaria dell'attività.

Altri servizi comprendono il monitoraggio in corso di esercizio, materiale promozionale, controllo qualità, pubblicità nazionale, centralizzazione acquisti, informazioni e ricerche di mercato, assicurazioni e assistenza finanziaria, ecc. ecc.

## **Le caratteristiche che un franchisor deve ricercare in un franchisee**

Se il franchisor ci tiene a sviluppare il proprio business e a mantenere alta l'immagine aziendale, durante la ricerca di un affiliato, non può non tenere conto di alcuni requisiti di base che l'affiliato deve possedere per mantenere fede agli standard della casa madre e per sviluppare il giro d'affari nella zona di competenza.

Alcuni di questi requisiti sono di seguito esposti:

- Conoscenza del mercato locale
- Conoscenza del segmento di mercato di interesse per il franchising.
- Atteggiamento flessibile
- Possedere le risorse economiche necessarie
- Possedere le risorse amministrative necessarie
- Capacità di comunicare adeguatamente con il franchisor
- Motivazione ad intraprendere un'attività autonoma

Alla luce di quanto detto, quando un franchisor cerca di penetrare ed espandersi in un determinato mercato, deve selezionare attentamente il proprio franchisee e non lasciarsi solo guidare da interessi economico finanziari, poiché il fallimento sarebbe dietro l'angolo.

Ribadiamo che il franchising è una soluzione di mercato ad un problema di mercato.

Non è quindi opportuno utilizzare il franchising come soluzione a problemi di natura finanziaria.

## **Come scegliere un Franchising**

L'acquisto di un Franchising può essere un compito scoraggiante. Con migliaia di aziende di Franchising in tutto il mondo, trovare il miglior marchio può essere come considerato come cercare "un ago in un pagliaio". Come si fa ad investire nel Franchising giusto? E' necessario porsi alcune domande ed essere molto obiettivi.

### Perché:

Perché si vuole aprire in Franchising? Se è per diventare ricchi o per guadagnare tanto lavorando poco, probabilmente è meglio cambiare idea. Se invece il vostro sogno è possedere un'attività propria (ma non da soli), essere il capo di se stessi e avere il controllo della propria vita, allora il Franchising può essere per voi.

### Punti di forza:

Essere realisti e comprendere i vostri punti di forza e di debolezza del franchising scelto. Fatevi un esame di coscienza e scoprite anche i vostri punti di forza e debolezza. Scegliete il franchising in base a questi.

### Ricerca:

Fate una lista dei Franchising che vi interessano. Navigate nei loro siti web, visitate i loro negozi e organizzate incontri con i loro consulenti.

### Documentarsi:

Studiate i documenti informativi dell'azienda. E' importante conoscere la storia finanziaria, l'esperienza delle persone in posizioni chiave e la storia della società. Quanti punti vendita ha aperto e quanti ne ha chiusi nel corso degli anni.

### Contratto:

Esaminare attentamente il contratto di Franchising che andrete a stipulare con l'azienda madre. Possibilmente fate in modo che gli accordi sono sbilanciati a favore del franchisor.. State molto attenti, purtroppo esistono società sleali, se necessario fatevi assistere da esperti del settore e possibilmente scegliete marchi che siano sul mercato da qualche anno e che siano riconosciute per la loro serietà.

### Riferimenti:

Prima di decidere fra un marchio ed un altro, contattate più aziende e confrontate le loro offerte. Siete Voi a decidere!! La questione chiave è se affiliarvi a questo o quel Franchising.

### Visite:

Visitate personalmente il maggior numero possibile di unità operative. Almeno tre. Avrete la possibilità di parlare personalmente con il proprietario o il gestore, sempre meglio che contattarli telefonicamente.

### Informazioni finanziarie:

Verificate in modo approfondito la situazione finanziaria dell'azienda, se l'esito è positivo contattate il rappresentante dell'azienda e cercate di ottenere quante più informazioni possibili. La maggior parte dei franchisor non danno informazioni sui guadagni ma forniscono informazioni dalle quali si possono estrapolare le vendite lorde.

### Consulenti:

Dopo questa indagine accurata, puoi iniziare i passi per il contratto, ma se hai ancora dubbi parla con consulenti qualificati.

*Una frase di un noto e saggio imprenditore di Franchising: “Se non vi piace la gente non dovete affiliarvi ad un Franchising”.*

Se fate questa scelta, dovete mettere in conto lunghe ore di lavoro e di trattative con tutti i tipi di personalità. E' un fatto innegabile che con alcune persone è più difficile interagire, quindi, come imprenditore è necessario essere in grado di rapportarvi in maniera ottimale con persone di ogni ceto sociale e con caratteristiche e personalità diverse fra loro.

Inoltre, non dovete dimenticare che anche la capacità di gestire i dipendenti è essenziale per il successo della vostra attività.

## **I 5 motivi del fallimento del Franchising**

Generalmente, a livello globale, il 30% delle piccole imprese indipendenti falliscono entro il primo anno, meno del 20% va oltre i 5 anni. Quelle in Franchising, hanno significativamente più successo. Meno del 5% di aziende in Franchising falliscono. Il motivo che porta al fallimento potrebbe essere ricercato in una serie di fattori, molti dei quali avrebbero potuto essere evitati con la dovuta diligenza.

I seguenti sono i motivi principali del fallimento:

1. L'idea. Che siate proprietario di un'impresa di Franchising o entrate a far parte di una catena, il modo in cui viene percepito il marchio da parte della comunità è fondamentale. Mentre gli hamburger, ecc. sembrano avere un “appeal” universale, non tutte le catene alimentari incontrano l'approvazione del mercato. Inoltre, se il vostro modello di business è complicato, questo potrebbe causarvi dei problemi. Dovrete creare uno standard operativo che può essere insegnato e replicato da qualsiasi imprenditore grande o piccolo che sia. Una società può avere successo se concepita da un imprenditore che ha sognato il concetto, tuttavia, se il modello di business o il prototipo non è facilmente ripetibile, le probabilità di successo del franchising non sono così ottimali.

2. Posizione. Chiedi ad un affiliato stagionato qual è un fattore determinante, senza dubbio ti dirà, “Location, location, location”, anche con un marchio importante e stabile sul mercato, se si è fuori dal percorso battuto, in una posizione scomoda o in una zona isolata, l’opportunità di avere entrate redditizie diminuisce sensibilmente.

3. Poco Marketing e pubblicità. Molte aziende consolidate e rispettabili usano i fondi monetari ottenuti dagli affiliati per fare piani di Marketing e pubblicità mirati allo sviluppo della catena ed alla rivalutazione del marchio. Catene come il colosso McDonald fanno campagne nazionali, altri tipi di Franchising fanno pubblicità a livello locale. Alcuni concetti di Franchising richiedono molto lavoro per affermarsi e per farsi conoscere dal mercato, non investire in marketing e pubblicità potrebbe essere una delle cause che porta alla crisi della catena.

4. Territorio. Parliamo un po’ della nostra situazione nazionale, ovviamente non abbiamo le cifre enormi degli Stati Uniti in cui ci sono migliaia e migliaia di aziende in Franchising, anche per questo, abbiamo un territorio fertile, in quanto sebbene la maggior parte di queste affiliazioni siano concentrate nel Nord, il Franchising sta guadagnando terreno anche al Sud, dove viene percepito come un mezzo per uscire dalla disoccupazione cronica che colpisce queste regioni. Il settore ristorazione offre proposte che riscuotono maggiore consenso tra il pubblico, ma da 2 anni a questa parte anche l’abbigliamento naviga a gonfie vele.

5. Aspettative non realistiche. Come in qualsiasi nuova attività, i nuovi affiliati possono avere aspettative fin troppo alte, dimenticando che potrebbero essere necessari 2-3 anni prima che l’attività vada a regime. Se non si ha ben chiara questa situazione si rischia di affondare prima ancora di avere la possibilità di nuotare.

## **Sul Franchising**

La definizione più semplice del Franchising è: sistema o metodo di fare business per un franchisee in cambio di un corrispettivo, ovvero sotto il pagamento di canoni o di una commissione di gestione.

Il Franchising è una forma di business con la quale il proprietario (franchisor) di un prodotto, servizio o metodo di distribuzione ottiene i suoi guadagni tramite rivenditori affiliati (franchisee) i quali, a loro volta, ricevono le loro concessioni.

Un’azienda di Franchising dovrebbe offrire assistenza per l’organizzazione, la formazione, il Merchandising, Marketing e la direzione, in cambio di un corrispettivo.

Il Franchising di solito comporta un accordo contrattuale tra un produttore, un grossista, o uno sponsor di servizi e un affiliato al dettaglio, che permette al franchisee di condurre una determinata forma di attività sotto un dato modello di business.

Non è un lavoro autonomo, anche se può sembrarlo, poiché devi sempre dar conto a qualcun altro e seguire le sue direttive. Non è quindi del tutto una propria attività in quanto si è proprietari solo del patrimonio che hai acquistato, al fine di stabilire il business. Se consideri però che sei in affari per te stesso, allora sì ... sei un lavoratore autonomo.

Il Franchising è uno dei business, come modello economico globale, di più rapida crescita, è anche uno tra i più popolari e veloci modelli di business in ascesa economica. Riunisce le relazioni commerciali che permettono alle persone di condividere l’identificazione del marchio, un metodo collaudato di fare impresa e di un Marketing di successo con un sistema di distribuzione.

Quando la maggior parte della gente pensa al Franchising, lo collega ai Fast food, ma è cresciuto al di là degli hamburger e del pollo fritto con cui nacque negli stati Uniti.

I concetti di Franchising oggi spaziano sempre più su vari settori e servizi, tra cui negozi di auto-riparazione, centri abbigliamento e oggettistica per bambini, fitness club, ecc.

Questo modello di business si è trasformato in un importante motore economico a livello mondiale e sta fornendo opportunità crescenti sia alle aziende che ai singoli imprenditori.

Un esempio insospettabile per noi europei, è il Sud Africa, e per l’Africa nel suo complesso, il Franchising è un veicolo perfetto per l’emancipazione economica dei settori storicamente svantaggiati della popolazione. Questo porta con sé la necessità di creare più Franchising, cioè, imprese di Franchising che hanno sede in diversi paesi, che dispongono di un’offerta unica e in cui il metodo di fare affari è stato provato, testato e perfezionato.

A parte l’abilitazione delle aziende e degli individui, bisogna dare un’attenzione particolare per individuare le imprese ad alta intensità di lavoro che hanno il potenziale significativo e positivo a livello creazione di posti di lavoro, nonché quelle imprese che hanno un’offerta di prodotti o servizi per i mercati di esportazione con l’obiettivo di espandersi nelle economie locali.

I vantaggi di intraprendere questa strada lavorativa sono diversi:

dopo un’accurata ricerca, un investimento è di solito fatto su un marchio provato e stabile sul mercato.

Il più veloce start up, lo sviluppo di una base di clienti più rapida e un concetto di redditività veloce sono le principali attrazioni.

Trattando con aziende conosciute, abbiamo una storia collaudata. Il più grande vantaggio del Franchising sembra essere la riduzione del rischio per il vostro investimento, generalmente, con il passare del tempo le offerte per forniture migliorano, perché l’azienda Franchising può acquistare beni e forniture all’ingrosso per tutta la catena, consentendovi di avere un grande risparmio.

## **Alternative del Franchising**

Essere proprietaria di un Franchising può essere uno sforzo per pochi, perché ci sono moltissime responsabilità che devono essere considerate.

Da un lato il proprietario del franchisee è responsabile di tutti gli aspetti del franchising-business, che potrebbe considerarsi un ottimo fattore, ma dall’altra parte è anche responsabile come imprenditore, del finanziamento personale dell’intera attività di franchisee.

Non c’è alcun modo per aggirare gli impegni personali e finanziari che il proprietario di un franchisee deve fare, come per qualsiasi altro imprenditore ..

Per molta gente tutto questo duro lavoro alla fine non paga! Per questo motivo decidono di non essere proprietari di un franchisee, affidandosi a un’altra tecnica per acquisire il franchising che vogliono: il “partenariato” in Franchising.

Come in ogni società, anche quella in Franchising si basa su entrambe le persone coinvolte nell’attività. In pratica, vengono suddivisi i compiti, una parte fa la metà di tale impegno finanziario, mentre l’altra parte fa l’altra metà. Naturalmente ci possono essere anche altri e diversi accordi commerciali, un esempio può



essere l'assumere l'impegno finanziario per l'acquisto del Franchising richiedendo in cambio la maggior parte dei profitti per un certo periodo.

I contratti in Franchising possono essere un ottimo modo per muoversi come proprietario di un franchisee da soli e permettono di avere sicuramente una maggiore libertà e relax nelle cose da fare. Per esempio, invece di incaricarvi di assumere personale da soli, al fine di aprire il vostro punto vendita, il vostro partner avrà la responsabilità di contribuire ad assumere dirigenti, assistenti e altri dipendenti. C'è, come sempre, il rovescio della medaglia, come rapidamente una partnership in Franchising è nata così può anche morire.

Sicuramente avete sentito il detto che "basta solo una mela marcia per rovinare la partita", in questo caso niente è più reale.

Anche se una persona agisce lavorando in modo onesto, ci sono un sacco di altri individui che potrebbero essere solo interessati a fare soldi velocemente tirandosene fuori rapidamente! Questo può essere particolarmente sconcertante se la persona che finisce per rompere il contratto è stata quella che aveva il minor numero di obblighi finanziari. Tutto sommato, però, le aziende in Franchising sono un'occasione perfetta per chi non vuole aprire un business tutto da solo. Questa opportunità può anche essere un ottimo modo per due o più persone di essere coinvolte in maniera che la responsabilità e gli obblighi finanziari siano ben distribuiti e non ricadano solo sulle spalle di un singolo individuo.

Dal momento che il marchio del Franchising è, di solito, più o meno noto in territorio nazionale, è probabile che le persone saranno immediatamente attratte dal nuovo punto vendita.

Ad esempio, se apri il tuo punto vendita con un franchising Levi's in un zona residenziale che è più vicino rispetto a qualsiasi altro negozio Levi's, è probabile che tu possa usufruire in maniera ottimale della location del tuo punto vendita.

Per concludere volevo far presente un vantaggio non indifferente in questa attività, parlo del **marchio**.

Un'altra cosa davvero interessante nel Franchising, è quella di avere la possibilità di utilizzare il marchio della società originaria. Naturalmente i proprietari di Franchising non desiderano affatto che venga danneggiata la reputazione del marchio, soprattutto quando il Franchising sta visibilmente ascendendo al successo, ma essere in grado di fare pubblicità possedendo una parte della società è un grande vantaggio per molte persone. Gli affiliati hanno la possibilità di pubblicizzare coupon in nome della società, dare sconti, nonché molti altri vantaggi.

Inoltre, molti dei clienti non tengono conto del fatto che sei un affiliato di un'azienda, e tu apparirai ai loro occhi come se il negozio fosse tuo, tutto ciò a livello relazioni è ancor più vantaggioso. Nei difficili tempi economici attuali, la ragione per cui il Franchising è in ottima posizione è perché è davvero quasi impossibile iniziare un'attività da zero per i costi altissimi a tutti i livelli.

Coloro che stanno pensando di iniziare un'attività in Franchising, possono osare pensare di realizzare profitti molto prima di quanto pensassero. Queste sono solo alcune delle ragioni per cui le concessioni sono un buon investimento.

## **Franchising attendibili e non**

Il Franchising è un business, quindi ci sono Franchising attendibili e meno attendibili, bisogna distinguere la differenza fra i due. Dal momento che la scelta di un Franchising è una decisione importante, devono essere considerati molti fattori prima di intraprendere questo cammino.

Innanzitutto redigere una lista delle preferenze, tenendo conto dei tratti della propria personalità e lo stile di gestione dell'azienda che avete scelto di sondare. Dovreste scegliere un business che corrisponda a quello che siete e al prodotto che entri nei vostri gusti, informandovi sui Franchising esistenti nella vostra zona in modo da poter decidere se affiancarvi a una società che ne ha già parecchi ed è presente, o avventurarvi in una nuova.

Sono da prendere anche in considerazione i termini di ogni franchisor. È necessario che, nella ricerca sui marchi in Franchising esistenti che state considerando, siano valutati i loro eventuali problemi, la sostenibilità finanziaria e il livello di soddisfazione futura in termini redditizi. Il feedback che otterrete può servire come indicatore importante per la sostenibilità dell'attività. Un franchising serio offre un pacchetto completo di supporto che va dallo start-up all'assistenza post-apertura per una cifra ragionevole.

Il marchio deve essere conosciuto e avere la possibilità di espandersi ulteriormente. Il track record (ossia i risultati ottenuti) dell'affiliato deve essere soddisfacente e la tasso di concessione ragionevole. Il previsto livello di redditività deve essere supportata dal reddito netto delle concessioni esistenti, per avere la garanzia che l'investimento sia recuperato entro un termine anch'esso ragionevole. L'affiliato deve impegnarsi seriamente per il successo del suo Franchising.

Le relazioni franchisor (azienda)-franchisee (affiliato), devono essere forti, in maniera che gli affiliati siano soddisfatti della propria attività e dei programmi di Marketing che la direzione centrale implementa. La struttura di tale organismo deve garantire che i ruoli di ciascuna unità siano chiari e ben delineati. Una società altamente organizzata mantiene un sistema efficace che massimizza l'uso del tempo, energia e risorse umane per risparmiare denaro in modo da rilanciare i profitti.

In una società strutturata, i problemi nelle operazioni quotidiane sono notevolmente ridotti perché tutto è previsto per l'esecuzione, come un orologio. La ricerca di mercato è ampia e impegnata a migliorare la redditività di tutte i franchising.

Serie e positive aziende di Franchising sono sempre alla ricerca di potenziali opportunità per migliorare ulteriormente i punti di forza esistenti e affrontare le aree problematiche in modo strategico. Sanno come rispondere ai cambiamenti del mercato rapidamente per stare al passo con la concorrenza.

La formazione dell'affiliato deve essere sufficiente per le operazioni di avvio e la gestione del business, in aggiunta, il sostegno della direzione centrale è essenziale per assisterlo nella gestione dei problemi che può incontrare specialmente durante il suo lancio sul mercato.

E' basilare l'impegno di quest'ultimo nel mantenere l'integrità del marchio in tutti gli aspetti dell'attività, inoltre, il supporto continuato dell'azienda madre riduce anche la possibilità che uno dei nuovi franchisee intacchi la reputazione del marchio.

Infine, un buon affiliato si attiene strettamente a tutti i termini del contratto di Franchising. I prodotti e servizi che vengono offerti devono essere di alta qualità e prontamente consegnati. Questo rafforza il rapporto con l'azienda.

D'altra parte, Franchising negativi e mal condotti sono generalmente di breve durata, sia che si tratti di formazione, che di supporto o consulenza. Più spesso, questi sono i marchi meno noti che hanno poco da perdere nel caso in cui falliscano. Alcune aziende possono redigere un contratto di Franchising ottimale come quelli di aziende più grandi e stabilizzate, ma, a causa delle loro scarse risorse e competenze, possono non essere in grado di attuare i termini concordati.

Questo è il vero motivo per cui è essenziale e molto importante condurre una ricerca sui franchising esistenti sul mercato.

Un franchising negativo promuove prodotti e servizi che sono normalmente stagionali. Bisogna prestare attenzione alle società che vendono prodotti contraffatti, (nel nostro paese è un problema noto), come quelli delle imitazioni di fabbricazione e di mercato, sappiamo bene che ciò è punito dalla legge.

Alcune società, consapevoli della popolarità del Franchising, possono usufruire della sua attrattiva offrendo allettanti guadagni, senza alcun riguardo per la redditività. Nel caso in cui una società sia appena agli inizi, dovrete essere consapevoli, analizzare coscientemente la situazione e prendere del tempo prima di impegnarvi. Evitate di fare da cavia..

## **Franchising on-line**

Se hai avuto il desiderio di creare il tuo punto vendita in Franchising offline e semplicemente non hai avuto la possibilità di realizzarlo, un suggerimento sarebbe quello di utilizzare il World Wide Web come prima risorsa per un Franchising.

Capirai perché avere un Franchising online è una buona opportunità nei paragrafi seguenti, ma il principale vantaggio di averne uno, è che non c'è bisogno di avere un negozio di veri e propri mattoni, la location ecc. oppure un magazzino per lo stoccaggio dei prodotti perché tutto è strutturato tramite un sito web.

Soffermiamoci un attimo per sapere di cosa tratta il Franchising online. Naturalmente la cosa principale che bisogna sapere è cos'è e come può essere acquisito.

Per coloro che non lo sanno, il Franchising online è essenzialmente un'estensione di altri tipi di negozi su Internet o da Internet nel mondo reale. Un esempio è un sito che sarà creato in funzione della vendita dei prodotti direttamente da una società.

Questi tipi di siti sono noti come “i dettaglianti”, ma si potrebbe raggiungere un accordo con l'azienda stessa di “drop-ship”, ovvero la spedizione dei prodotti direttamente ai clienti, in questo modo non c'è bisogno di preoccuparsi di acquistare prodotti e di crearsi un magazzino poiché le merci verranno ordinate dai clienti sul tuo sito e spedite dall'azienda che fornisce il servizio di dropshipping.

## **I vantaggi di un Franchising online**

Per ricapitolare, sappiamo che nel Franchising online non è necessario preoccuparsi degli spazi per vendere i prodotti come in un negozio dove accogliere i clienti, ci sono però anche degli aspetti negativi.

Il principale è che la tua azienda di Franchising avrà molti più costi per la pubblicità, indicizzazione e marketing on-line, e non sempre si è disposti a fare tali investimenti.

Naturalmente se sei atterrato su Internet, dopo anni di esperienza di marketing e pubblicità nel mondo reale, potresti avere molto successo con questa iniziativa, usando, ripeto, i giusti strumenti e le giuste strategie.

Proprio come la maggior parte delle imprese falliscono offline, così può succedere nel mondo online. Ci sono molte ragioni, tuttavia la principale è che gli individui e le loro società di Franchising semplicemente non spendono abbastanza tempo o denaro per la pubblicità della società e dei suoi prodotti. Personalmente, però, io credo che il Franchising online sia una grande idea per avere un tuo negozio se ha sempre avuto il desiderio di averne uno.

Ricorda che in rete è anche molto produttivo offrire proprio il Franchising per attirare affiliati alla tua azienda, con i conseguenti introiti monetari.

### **Ecco alcuni suggerimenti su come utilizzare il Franchising in rete.**

#### 1. Progettare un sito molto semplice.

Ho visitato un certo numero di siti web aziendali, e la loro pagina di franchising a volte è nascosta sotto strati di pagine flash. Se insisti ad avere un sito visivamente attraente, mantienilo, ma, in questo caso, ti prego di considerare la creazione di un sito partner che contenga prevalentemente testo e nessuna programmazione flash (cioè quelle immagini in movimento che ti rubano il 15% del download quando aprì le pagine ....). Ricorda, più semplice è il sito o le pagine, ciò che contengono ossia le tue informazioni sul prodotto che vendi, più possibilità hai di essere trovato dai motori di ricerca.

#### 2. Creare un Blog aggiornato frequentemente.

Un Blog è semplicemente un sito che può essere facilmente aggiornato, senza dover fare affidamento su un Webmaster. Ogni volta che si dispone di un elemento nuovo su cui scrivere, con solo il login e fill-in-the-blanks (titolo, corpo del tuo articolo o post), il tuo sito viene aggiornato. Più spesso il tuo Blog è aggiornato, più i robot dei motori di ricerca visiteranno il tuo sito ad esso collegato. Quando ciò accade, lo “spider”, o ragno, (lo spider indica quel meccanismo che serve a cercare e trovare nuovi contenuti da trasferire nel database dei motori di ricerca. La parola “Spider”, o Ragno, sta a significare a livello simbolico un ragno che attraversa la fitta rete di links presenti online), ti porteranno a un rango più elevato nei motori di ricerca.

#### 3. Pacchetto informazioni scaricabile in formato PDF.

Offri un file PDF nel sito di Franchising in modo che i potenziali clienti possano scaricarlo e stamparlo. Qui entra il fattore, sempre potente, del “passaparola”, le tue informazioni sul prodotto (stampate o inviate via mail), possono essere diffuse tra amici e parenti, e anche tra quelli che sono alla ricerca di investire i loro fondi in imprese "chiavi in mano". Con l'offerta di file in PDF, hai la possibilità di diffondere le tue informazioni e il tuo materiale più rapidamente.

#### 4. Pacchetto informazioni con MP3.

Simile al concetto del file PDF di cui sopra. La differenza sta nel fatto che puoi creare dei file MP3 usando la tua voce, senza immagini video, ciò è più all'avanguardia, attraente e anche più umano.

*Tratto dal sito <http://www.ilcommerciale.com>*