



www.proaziende.it

L'idea

Lo sviluppo della rete di franchising è il momento più delicato del ciclo di vita della franchise.

Dopo l'idea imprenditoriale, al neo imprenditore del franchising si presenta il problema della sua pianificazione ed organizzazione e del suo lancio all'interno del mercato.

La fase dello start up, e il suo successo, determinerà la vita futura delle rete.

I SERVIZI PRINCIPALI

- Gestione trattative vendita /affitto Aziende Commerciali, Artigianali;
- Gestione trattative vendita / affitti Immobili Commerciali;
- Gestione e Consulenza: Assicurativa, Legale, Amministrativa;
- Forniture e attrezzature bar ristoranti e Ho.re.ca;
- Gestione finanziaria: finanziamenti, mutui, leasing, fidejussioni
- Consulenza pre-apertura: studio di fattibilità, analisi di mercato, progettazione, - allestimento, formazione e adempimenti burocratici;
- Restyling, ammodernamento ed aggiornamento locali esistenti

info@proaziende.it - Numero verde 800 695039
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



PROAZIENDE opera con professionalità e competenza nel settore della consulenza di reti di impresa. Nella fattispecie offre servizi legati alla progettazione, alla comunicazione e ai servizi propedeutici allo start up di una attività oltre al comparto immobiliare come sopra indicato. Inoltre, offre strumenti di supporto per la finanza agevolata e diversi corsi di formazione nel settore. Dagli studi di fattibilità alla sperimentazione della formula di franchising presso il punto pilota, dal reclutamento degli affiliati fino allo sviluppo della rete franchising, consulenza legale, assistenza nella chiusura dei contratti; ogni progetto pensato e sperimentato in funzione delle necessità del cliente.

FRANCHISING

BRANDING E CONSULENZA

PROGETTAZIONE

info@proaziende.it - **Numero verde 800 695039**
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



PROAZIENDE

**COMUNICAZIONE
FINANZA AGEVOLATA
CORSI DI FORMAZIONE**

La continua evoluzione del mercato è dipesa da importanti trasformazioni sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta. A fronte di mutate esigenze di un consumatore sempre più attento e consapevole, la catena deve rispondere con una profonda ridefinizione del peso attribuito ai singoli elementi critici ritenuti indispensabili per il successo dell'attività facendosi supportare da professionisti del settore.

POTENZIALITA' DEL SISTEMA DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE

Intraprendere nuove attività commerciali con successo è da sempre l'ambizione di ogni operatore. Il franchising in molti casi aiuta a garantire il raggiungimento degli obiettivi di progetto. Tuttavia per fare ciò occorre poter contare su un supporto adeguato nella delicata fase di start up ricca di aspetti da organizzare e di linee da inquadrare.

Sviluppare una rete franchising vuol dire, per l'azienda, creare un forte impatto sul proprio marchio e sulla propria visibilità sul territorio. È in gioco la modalità di raggiungimento e di dialogo con il cliente finale, i franchisee. Essi sono vetrine di presentazione di come l'azienda si pone e di come vuole essere percepita dai clienti finali. Creare una percezione positiva del brand è un processo delicato e profondo.

Diventare concedenti di un brand ed entrare nell'orbita franchising da protagonisti, ossia da franchisor, offre oggi potenzialità di sviluppo irraggiungibili al di fuori di una struttura "network". Una eventuale crescita di un brand unicamente attraverso l'apertura di nuovi punti di proprietà rallenterebbe notevolmente il processo di crescita, ridurrebbe la percezione di grandezza del brand sul territorio nazionale negandogli quella visibilità che avrebbe con un sistema di affiliazione commerciale ed aumenterebbe esponenzialmente il rischio imprenditoriale dei titolari. L'organizzazione franchising permette invece:

- Minor rischio imprenditoriale
- Maggiore rapidità nello sviluppo del format
- Maggiore visibilità
- Maggiori possibilità di introito derivanti da: entry fee, royalties, margini

**info@proaziende.it - Numero verde 800 695039
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì**



sull'allestimento e sulla forniture

UNA CRESCITA COSTANTE

In seguito ad una adeguata impostazione del business e coniugandoli ai giusti strumenti di “marketing mix” strutturati ad hoc in base al settore merceologico di riferimento e all'impostazione che il marchio dovrà assumere. E' possibile prevedere una crescita riconducibile all'apertura di dieci punti vendita annui, con un incremento del 20-30% sia dei contatti che delle aperture, in virtù anche dell'assestamento sul mercato del brand.

I MARGINI NEL FRANCHISING DI PROAZIENDE

- **ENTRY FEE** (diritto di entrata nel network mediante un versamento da parte dell'affiliato)

- **ROYALTIES** (quota provvigionale che l'affiliato versa mensilmente al marchio per il mantenimento del diritto di sfruttamento commerciale del brand e del relativo know how, può essere o fissa o sul fatturato)

- **FORMAZIONE**

- profitti derivanti da **MERCHANDISING** e **SPONSORIZZAZIONI** varie

L'IMPOSTAZIONE DI UN SISTEMA DI AFFILIAZIONE: GLI STEP

1. REDAZIONE BUSINESS PLAN AZIENDALE

Stesura di un business plan aziendale per impostazione business (executive summary, studio mercato target, studio della concorrenza, studio dei mercati di approvvigionamento, studio sistema di offerta, studio piano di comunicazione, studio struttura tecnico-industriale, R&S, logistica e commerciale, studio aspetti organizzativi, network, previsioni finanziarie, rapporti con il destinatario del business plan).

info@proaziende.it - Numero verde 800 695039
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



2. COSTRUZIONE PACCHETTO

Organizzazione generale condizioni; individuazione target potenziali affiliati; contrattualistica ad hoc (pre contratto e contratto di affiliazione); studio del format; analisi permessi/licenze necessari; stesura servizi a sostegno degli affiliati, creazione manuale operativo e documentazione a supporto del soggetto cliente (cartella informativa, business plan etc.)

Attività di Cross Cultural Management per analizzare e selezionare aree geografiche e mercati idonei allo sviluppo internazionale del brand.

Analisi di possibili partnership con determinate aziende operanti in mercati affini con il fine di elaborare strategie win-win per entrambe le parti.

3. CONTRATTUALISTICA

PROAZIENDE offre un supporto anche dal punto di vista contrattuale a tutela bilaterale delle parti chiamate in causa nel rispetto delle normative vigenti.

4. ORGANIZZAZIONE PRESENTAZIONE E MATERIALE DI SUPPORTO

Progettazione e realizzazione di una presentazione del progetto volta alla divulgazione e promozione dello stesso. Verrà redatta una apposita cartellina illustrativa contenente i quadri previsionali del progetto in franchising, gli obiettivi, la quantificazione dell'investimento, le strategie marketing territoriali, il rientro dall'investimento. Presentare professionalmente un progetto è un aspetto fondamentale per il proprio business, ancor di più nella sfera franchising dove l'affiliato è alla ricerca di un sostegno concreto del marchio

COSTRUZIONE DEL BRAND, UN ALTRO SERVIZIO DI PROAZIENDE

- Elaborazione business plan aziendale
- Analisi e definizione del profilo ideale del candidato alla franchise
- Registrazione dei marchi e dei brevetti
- Creazione dell'insegna e dell'immagine esterna ed interna al punto fisico
- Annunci in portali e su magazine specializzati per la ricerca di candidati alla rete
- Piano di reclutamento e selezione affiliati (vedere QDR Sviluppo Reti)
- Piano dell'attività di comunicazione comprese Media Relations e Digital PR

info@proaziende.it - **Numero verde 800 695039**
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



- Portfolio (Prospetto o Documento Informativo) della franchise (franchise sales kit)
- Redazione della manualistica
- Eventuale assistenza per la partecipazione ai principali Saloni italiani ed esteri del Franchising
- Sviluppo di pagine Web per gli affilianti e affiliati
- Mappatura del territorio, ricerca e valutazione della location (nello specifico in centri città, centri commerciali, outlet, stazioni ecc)
- Verifica, controllo e gestione del sistema della rete
- Manuale della Corporate Identity

PROAZIENDE offre ai propri Clienti una serie di servizi per una corretta applicazione della nuova normativa del franchising in vigore dal 2004. In particolare:

- Redige il Documento Informativo Precontrattuale (D.I.P.)
SEPI da presentare ai candidati all'affiliazione (la c.d. Disclosure)
- Redige i contratti di franchising
SEPI a cura di studio legale convenzionato
- Fornisce assistenza per la composizione amichevole delle controversie (approfondimento in seguito)
SEPI in Italia o tra soggetti di Paesi diversi
- Registra marchi e brevetti
SEPI a protezione della proprietà intellettuale

Tutte attività utili anche non solo per strutture franchising, ma anche per qualsiasi attività commerciale sia in fase di start up che già consolidata.

PROAZIENDE pertanto assicura:

- Una corretta pianificazione sui media coordinata e strategica;
- Stretta collaborazione con le risorse esistenti dell'affiliante;
- Valutazione dei processi commerciali di affiliazione;
- Garanzia di qualità nel reclutamento secondo la filosofia e gli obiettivi aziendali;

info@proaziende.it - Numero verde 800 695039
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



- Opportunità di finanziamento degli affiliati attraverso finanziarie;
- Copertura dei servizi sul territorio nazionale;
- Corsi di formazione specifici della franchise.

CONSULENZA IMMAGINE COORDINATA SUI MIGLIORI CANALI

PROAZIENDE offre alle aziende franchisor clienti, la possibilità di pubblicizzare la propria attività attraverso nostri partner editoriali specializzati del settore franchising. PROAZIENDE, proporrà iniziative di marketing strategico illustrandone formula e benefici, la cui adesione sarà poi ad insindacabile discrezione del franchisor.

Tra cui:

- portali verticali web franchising
- quotidiani, giornali, riviste specialistiche
- fiere di settore e non italiane ed estere
- eventi nazionali ed internazionali
- meeting e networking



SERVIZI AGGIUNTIVI

Finanza pubblica agevolata - PROAZIENDE, grazie a partnership qualificate, è in grado di offrire agli affiliati un servizio di consulenza, ricerca e gestione di strumenti di finanza agevolata di origine regionale o nazionale. PROAZIENDE individua la soluzione più idonea in base alle caratteristiche del richiedente, predispone la documentazione, gestisce l'iter istruttorio, fino alla delibera ufficiale e monitora la fase dell'erogazione.

info@proaziende.it - **Numero verde 800 695039**
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



Finanziamenti ordinari - PROAZIENDE vanta partnership con primari istituti di credito ed associazioni di garanzia attraverso i quali è in grado di istruire e gestire pratiche di finanziamento alle migliori condizioni disponibili sul mercato (finanziamenti anche per start up d'impresa a condizioni vantaggiose).

Monitoraggio e reporting - Per avere sempre un quadro della situazione, è bene tenere costantemente monitorata la situazione mediante una attenta analisi mensile dei flussi di cassa, onde eventualmente porre correttivi laddove necessario. PROAZIENDE è in grado di offrire questo servizio sia a distanza che eventualmente in loco, offrendo al gruppo franchisor preziose informazioni circa l'andamento del proprio affiliato.

Assistenza location - PROAZIENDE collabora con i più rilevanti gruppi immobiliari nazionali, al fine di individuare i locali idonei all'attività. Seguiamo il potenziale affiliato anche nella delicata fase di ricerca della location, consigliandolo al meglio. Qualora richiesto, PROAZIENDE si rende inoltre disponibile a recarsi presso la location individuata, onde verificare la bontà della stessa e fornendo così un servizio completo al potenziale affiliato anche attraverso una presenza in loco.

Corsi di Formazione - Eseguiamo corsi di formazione di tutti i tipi sia per potenziali affiliati che per affiliati e franchisor. Per i franchisor in fase di start up e per potenziali affiliati organizziamo corsi dedicati alla formazione della cultura del fare impresa e quindi del franchising, che spieghino le motivazioni ed i vantaggi competitivi in un sistema di affiliazione sotto il profilo marketing e comunicazione.

AFFILIATI A PROAZIENDE!

Elevate provvigioni, bonus ed incentivi al raggiungimento obiettivi, formazione continua. Se hai una spiccata attitudine commerciale e vuoi metterti in proprio senza rischi, affidati al brand PROAZIENDE ed inizio il tuo percorso di crescita nel tuo territorio.

PROAZIENDE attraverso i propri professionisti affiliati, offre un servizio di gestione globale, continuativa ed integrata di aziende, immobili e patrimoni immobiliari sia pubblici sia privati anche con l'obiettivo di monitorare lo stato dell'azienda commerciale / artigianale, dell'immobile, degli utilizzi e gli andamenti di mercato, per ottenere la massima redditività possibile

PROAZIENDE con competenza, esperienza ed efficacia offre i servizi necessari perché

info@proaziende.it - **Numero verde 800 695039**
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì



l'operazione commerciale ed immobiliare attesa risponda alle esigenze dei diversi soggetti siano essi proprietari, acquirenti, venditori, utilizzatori. Le attività riguardano sia singoli immobili sia interi patrimoni a destinazione:

- Direzionale e uffici
- Produttivo
- Commerciale
- Logistica
- Turistico

L'attività di intermediazione o brokerage è rivolta a tutti i soggetti commerciali. PROAZIENDE si rende altresì attiva nella fornitura di attrezzature con focus particolare nel settore ristorativo, dove attraverso partner commerciali è in grado di gestire anche forniture di food & beverage. ,

SEGUICI SUI NOSTRI CANALI
www.proaziende.it www.facebook.com/proaziende

info@proaziende.it - Numero verde 800 695039
8.00 - 13.00 / 14.00 - 19.00
da lunedì a venerdì