

Agenzia di pubblicità

Investimento iniziale: 22 milioni (esclusi gli immobili e l'arredo)

Fatturato medio: 250-300 milioni

Utile: 35-40%

Grado di rischio: medio. Il mercato è in parte saturo

22 Aprire un'agenzia di pubblicità in franchising consente di lavorare in un settore interessante, acquisendo il *know how* di un network operante su tutto il territorio nazionale. Il franchisor **La Giraffa** non richiede all'affiliato un'esperienza specifica, ma gli offre la possibilità di frequentare un corso di formazione prima di avviare l'attività. Non è richiesta nessuna *fee* d'ingresso, ma una *royalty* del 4% sul fatturato. **Avvertenze:** il mercato è in parte saturo. Per tutte le informazioni chiamare **Massimo Nardi, tel 0744-406214**.

Riparazione parabrezza

Investimento iniziale: massimo 40 milioni

Fatturato: da 50 a 500 milioni in base all'esclusiva di zona

Utile: il franchisor promette che il costo dell'intervento per l'operatore incide solo per il 10% sul costo di vendita del servizio

Grado di rischio: basso

23 Un danno al parabrezza? Non serve più cambiarlo. La **Glas Weld System** di Roma (tel. **06-5071735**) propone un sistema mobile per la riparazione del parabrezza brevettato a livello internazionale. Si basa su una tecnica che consiste nell'estrazione di tutta l'aria dalla parte di vetro danneggiata e nel trattamento mediante resine speciali. Si apre così un'interessante opportunità imprenditoriale. In franchising. Con un alto potenziale di mercato. Agli affiliati la società propone un pacchetto in cui rientrano l'esclusiva di zona, la valutazione delle potenzialità di mercato e le statistiche territoriali della zona. Sono poi concessi i diritti d'uso del marchio registrato e le attrezzature tecniche per operare. L'investimento iniziale è di 40 milioni con un potenziale di mercato di 1 milione di persone, di 25 milioni con 500 mila persone, 15 milioni con 250 mila persone.

Avvertenze: verificare che la riparazione sia definitiva, magari chiedendo notizie a chi ha già aperto un'attività in franchising con questa catena.

Negozi dell'usato

Investimento iniziale: 35 milioni

Fatturato medio: 500 milioni

Utile: 25%

Grado di rischio: basso. Il mercato dell'usato ha buone possibilità di affermarsi

24 I negozi dell'usato sono una realtà che prospera da tempo. Oggi l'opportunità è in franchising. Si chiama **Mercatino** e l'azienda che lo propone ha sede a Verona (**Numero Verde 167015032**). Basta avere un capannone di almeno 300 metri quadri. Dove accettare in conto vendita dai privati oggetti, mobili, orologi, elettrodomestici, vestiti... e rivenderli al pubblico. Con un margine di provvigione sulle vendite del 35% (il 65% sarà del cliente). Anche nei centri abitati di 30-40 mila abitanti il Mercatino rappresenta una interessante novità. Per chi vende e per chi compra. Con un notevole giro d'affari.

Avvertenze: verificare le potenzialità di vendita nella zona prescelta.

Depurazione

Investimento iniziale: 20 milioni

Fatturato medio: 450 milioni

Utile: 40-50%

Grado di rischio: medio

25 E' il primo franchising nel settore ambientale. Nella depurazione delle acque civili. Chi lo propone è la **Iwm Ecowater** di Milano (tel. **02-66203003**), rappresentante in Italia della società americana Ecowater System, primo costruttore mondiale delle apparecchiature di depurazione.

All'affiliato il franchisor non chiede esperienza specifica nel settore, ma spirito imprenditoriale e commerciale. L'affiliato deve disporre di una sede operativa dove gestire la distribuzione che si basa sulla vendita diretta. La più utile a dimostrare la funzionalità dell'apparecchio. Per raggiungere il fatturato che abbiamo indicato è sufficiente un'organizzazione di 3-4 collaboratori. Ma la struttura di vendita può arrivare fino a 15 addetti in alcune zone dove i potenziali consumatori sono più maturi. **Avvertenze:** verificare le reali potenzialità del mercato.

