

BRILLANTI IN LIBERTÀ

Un'altra iniziativa nel panorama di gioiellerie in franchising è rappresentata dalla proposta della società Gold Services di Milano, titolare del marchio Gold Market. Si rivolge a tutti coloro che, spinti da un forte spirito imprenditoriale, desiderino condurre un'attività in proprio. Non è richiesta una specifica esperienza da parte del candidato affiliato, perché il franchisor mette a disposizione - oltre all'immagine, al marchio e all'assortimento - anche l'esperienza e le conoscenze maturate in vent'anni di attività. Sull'onda dei propri brillanti risultati, Gold Market offre oggi agli imprenditori una vantaggiosa opportunità: aprire un punto vendita nelle zone ancora libere. Per entrare a far parte di questa "squadra vincente", l'affiliato deve disporre di un locale a uso commerciale, situato in primaria posizione in centri storici o commerciali, con superficie utile compresa tra 70 e 120 mq; disporre di licenza e autorizzazioni amministrative, iscrizione al Rec presso la locale Cdc relativamente alle tabelle XI e XIV e la licenza di Pubblica sicurezza. Infine, con la consulenza Gold Market è possibile ottenere un finanziamento dell'assortimento iniziale di circa 300 milioni a condizioni, riservate al settore orafa, regolate dal decreto n. 420 del 23-9-88 del Ministero del commercio.

IL BUCATO CHE VA IN ONDA

Nel settore dei servizi in franchising un marchio leader è Onda Blu, di proprietà della società Millebolle Srl di S. Lazzaro di Savena (BO). Si tratta della prima catena di lavanderie a libero servizio con 27 centri operativi in tutta Italia:

dopo attente ricerche e valutazioni, il franchisor ha individuato i prodotti e le strutture professionali necessarie per ottenere il miglior rendimento nella qualità del servizio. La lavanderia self service è sinonimo di praticità, di lavaggio effettuato con macchine tecnologicamente avanzate, di economicità e - non ultimo - di momento d'incontro. Infatti tra i giovani, gli studenti, gli stranieri, i militari, i turisti provenienti da altre città si diffonde sempre più l'abitudine di lavare e asciugare comodamente il proprio bucato in lavanderie a libero servizio. Utilizzare il metodo di lavaggio è facile e veloce. Dopo aver caricato la macchina, si seleziona la temperatura di lavaggio e si chiude lo sportello, che può essere riaperto a ciclo ultimato. Si inserisce poi, nell'apposito ricevitore, la banconota richiesta per avviare il servizio di lavaggio e si preme il tasto corrispondente alla macchina prescelta, che si avvia automaticamente. Un apposito distributore eroga una confezione monodose del detersivo necessario per un lavaggio. Al termine dell'operazione e a ciclo ultimato si estrae il bucato lavato, che può essere asciugato all'interno di un essiccatoio. Con un capitale iniziale relativamente contenuto (si parte da 150 milioni), l'affiliato ottiene la fornitura "chiavi in mano", che comprende: la progettazione e l'arredamento del locale di almeno 50-60 mq, i macchinari, le attrezzature e l'impiantistica, l'uso del marchio e dell'insegna, l'assistenza nella gestione, la pubblicità e promozione. Affiliarsi a Onda Blu significa intraprendere una nuova attività che, senza richiedere alcuna presenza fisica di gestori o altri collaboratori, permette di raggiungere risultati economici di sicuro interesse.

5 POSTI NELLA DEPURAZIONE

Nello stesso comparto dei servizi, ma con la specializzazione nel campo della depurazione dell'acqua per uso domestico, si presenta all'attenzione del mercato la società Iwm International Water Machines di Milano. L'attività in franchising proposta è quantomai concreta: la vendita a domicilio di depuratori d'acqua. L'investimento richiesto è di 25 milioni e per l'anno in corso sono disponibili ancora 5 nuovi inserimenti nella struttura commerciale. La depurazione delle acque è una interessante opportunità, concreta e adatta a chi vuole investire nella propria capacità imprenditoriale e non dispone di capitali.

TI FANNO LE SCARPE

Un esempio del concetto di distribuzione dell'articolo sportivo viene dalla società Leading Srl, titolare del marchio Foot Project. Di consueto, la maggior parte dei negozianti di articoli sportivi tende a ignorare la vendita di calzature, trattandole come un gruppo di beni marginali, mentre gli attrezzi (come le racchette da tennis o gli sci) sono penalizzati da una agguerrita concorrenza e l'obbligo di immobilizzare capitali in misura ingente. Foot Project ha in serbo per questi negozianti e per i neo-imprenditori un'idea in franchising per la diffusione, attraverso una catena di negozi, di articoli per lo sport altamente specializzati, estremamente competitivi nei prezzi e ad alto contenuto di

