



Diventare imprenditori e orientarsi nel mondo del franchising: la nuova guida di MBE “Franchising – Slancio all’imprenditoria”

Milano, 04 Aprile 2018 - Mail Boxes Etc. (MBE) ha realizzato, in collaborazione con Assofranchising, una guida per orientarsi nel mondo del franchising. Si tratta di uno strumento pratico e completo per chiunque sia interessato a conoscere il sistema franchising e le sue opportunità. Un settore che in Italia ha superato i 24 miliardi di fatturato contando oltre 900 franchisor e più di 51mila gli affiliati. Il franchising è un comparto in crescita su tutti i fronti, con un aumento complessivo di addetti del 4% pari a oltre 195 mila, dei quali il 25,6% è rappresentato da giovani tra i 25 e 35 anni, secondo il rapporto Assofranchising 2016.

“Questa guida nasce dalla volontà di MBE di favorire la cultura del franchising con le grandi opportunità imprenditoriali che può generare”. – afferma **Barbara Maccarrone**, Retail Network Development Manager di MBE. “E’ uno strumento ideato con l’obiettivo di contrastare la totale disinformazione che regna sul sistema distributivo, le sue regole, i suoi vantaggi e una bussola per orientarsi in questo settore sapendo quali passi muovere. Abbiamo deciso di realizzare la guida in seguito all’incontro con moltissime persone intenzionate ad avviare un’attività autonoma senza sapere come fare. Siamo orgogliosi, quindi, di poter mettere a disposizione il know-how acquisito dal nostro network che oggi conta 2.500 Centri Servizi nel mondo, di cui 500 in Italia”.

La guida sarà distribuita gratuitamente da MBE attraverso i suoi canali online, le fiere e tutti gli eventi organizzati dalla società, da workshop a open house, da incontri individuali a webinar. Inoltre, sarà resa disponibile a Expo Franchising Napoli dal 18 al 19 maggio e al Salone del Franchising, organizzato da Campus Fandango Club che si terrà a Milano a ottobre.

La prima parte della guida spiega quali sono i principi di questa forma imprenditoriale, i rapporti tra affiliante e affiliato, i differenti vantaggi che fanno capo principalmente alla riduzione del rischio di fallimento e alle economie di scala, l’alleanza tra il singolo imprenditore commerciale e l’impresa organizzata che comprende l’assistenza nella gestione manageriale e amministrativa, oltre ad attività di formazione e aggiornamento.

Segue una parte sulle domande da porsi prima di avviare un’attività e quelle da fare al franchisor: dal progetto di formazione ai programmi di marketing, dalla struttura organizzativa ai materiali di supporto.

Successivamente vengono sintetizzati gli otto passaggi fondamentali per valutare e scegliere la propria attività in franchising: punti cruciali definiti da professionisti del settore che, grazie a un’esperienza consolidata, sanno quali fattori sono da tenere in particolare considerazione dal punto di vista amministrativo, economico, etico e anche psicologico in riferimento sia all’avviamento della propria impresa sia al rapporto e alla cooperazione tra franchisor e franchisee e tra questi.



La parte centrale presenta un'approfondita panoramica di dati relativi al settore, resi disponibili grazie alla preziosa partnership con Assofranchising. **Italo Bussoli** – Presidente dell'Associazione dice: "Il Rapporto Assofranchising Italia che elaboriamo ogni anno offre la fotografia ufficiale dell'evoluzione di questo sistema distributivo nazionale, evidenziando le principali tendenze del settore e il peso crescente che sta assumendo nel contesto occupazionale del nostro Paese. Siamo felici di aver supportato MBE nella realizzazione di questo strumento e auspichiamo che sia un piccolo contributo a dare ulteriore impulso allo sviluppo del sistema".

"Ben vengano iniziative volte a diffondere la conoscenza del Franchising come modello di impresa strutturato, con sistemi di pianificazione e controllo manageriale, analisi strategica, formazione e servizi agli affiliati molto solidi", aggiunge **Antonio Fossati** presidente di RDS Expo-Salone Franchising Milano.

La guida si conclude con i riferimenti legislativi (Legge 6 maggio 2004, numero 129), il dettaglio delle norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale e il glossario del franchising.

Conclude **Barbara Maccarrone** di MBE: "Il franchising è un sistema distributivo potente, ma deve essere compreso in tutte le sue sfaccettature. Perché il business cresca con le migliori premesse, occorre scegliere il brand più affine alle proprie caratteristiche personali e professionali, ma è altrettanto importante analizzare la storia, la solidità e le caratteristiche del marchio che si intende sviluppare. Ci auguriamo che la guida possa fornire consigli e suggerimenti decisivi a chi pensa di avviare una propria impresa grazie al sistema distributivo del franchising".

Per informazioni e per richiedere la guida:

MBE Italia
Barbara Maccarrone
Retail Network Development Manager
Tel.: 02 67 625 1
bmaccarrone@mbe.it
<https://www.mbe-franchising.it/>



Note per la redazione

Mail Boxes Etc. ("MBE") è una delle maggiori reti al mondo di Centri Servizi in franchising che offre servizi di spedizione, micro-logistica, grafica, stampa e comunicazione a supporto delle attività di aziende e privati.

I Centri Servizi MBE - gestiti da imprenditori indipendenti e supportati da un team centrale di esperti – offrono ai propri clienti, principalmente piccole e medie aziende, consulenza e soluzioni personalizzate per supportare lo sviluppo del loro business e delle loro attività.

Nel 2017, con l'acquisizione di AlphaGraphics e PostNet (due società americane con un'offerta di servizi simile a MBE), MBE ha ampliato il suo network globale raggiungendo circa 2.500 Centri Servizi in 44 paesi, con una proiezione di fatturato aggregato per il 2017 di circa 830 milioni di euro.

Dall'apertura del primo Centro pilota a Milano nel 1993 ad oggi la Rete italiana è arrivata ad oltre 500 Centri Servizi, generando nel 2016 un fatturato aggregato pari a circa 171 milioni di euro (+7% verso 2015).

Per maggiori informazioni potete visitare i siti www.mbeglobal.com e www.mbe.it

MBE Worldwide Group

www.mbeglobal.com - www.mbe.it - www.mbe.es - www.mbe.de - www.mbefrance.fr - www.mbe.pl - www.postnet.com - www.alphagraphics.com

Guida MBE Franchising 2018 versione sfogliabile

<http://mbefranchisingnews.mbe.it/2018/pubblicazioni/franchising-slancio-all-imprenditoria/index.html>

Contatti:

MBE Italia

Barbara Maccarrone

Retail Network Development Manager

Viale Lunigiana, 35-37 - 20125 Milano

Tel. + 39 02 67 625 1

bmaccarrone@mbe.it