



Franchisee

Il profilo dell'affiliato

FRANCHISEE

Si possono generalmente classificare due modelli di franchising: quello “imprenditoriale” e quello “accentrato”.

Il “*franchising imprenditoriale*”. S’incentra sull’acquisizione da parte dell’affiliante di risorse imprenditoriali e di un insieme di competenze e conoscenze nel settore specifico. In questo caso si tende a coniugare l’imprenditorialità individuale con la coerenza e l’omogeneità collettiva per rendere coerente le attività e i comportamenti degli altri affiliati e del sistema nel suo complesso.

Il “*franchising accentrato*”. S’incentra, invece, sull’acquisizione da parte dell’affiliante di risorse prevalentemente finanziarie. L’affiliato può così essere un investitore che non abbia esperienza del settore specifico e che se ne interessi solo marginalmente.

Il profilo dell’affiliato

Il modello e la formula Mister Pomodoro è in grado di assolvere sia alle esigenze degli imprenditori che si rivolgono al mercato del franchising così detto “imprenditoriale” e sia alla diversa esigenza degli investitori che prediligono un modello di franchising “accentrato”. Esso perciò si rivolge a due diversi profili di soggetti interessati, con *franchising package deal* differenziati.

Più in particolare, il franchisee può essere:

- a) **Un imprenditore**, che decide di dedicarsi a tempo pieno ad una attività che garantisce un buon ritorno ed ampi margini di sviluppo per le proprie capacità manageriali. E’ necessaria una esperienza specifica nella preparazione delle pizze oltre alla capacità e la disponibilità a dedicarsi in prima persona alla realizzazione del progetto. Per tale figura imprenditoriale si necessita di una contenuta disponibilità di capitali ed una volontà determinata di calarsi nel concept Mister Pomodoro, seguendo un serio piano di sviluppo che preveda un considerevole investimento di tempo ed energie.

b) **Un investitore**, al quale viene richiesto di contribuire con risorse finanziarie o con risorse che vengano integrate strettamente con quelle dell'affiliante (punti vendita con ubicazioni particolarmente interessanti) e che prediliga apportare attività definite e codificate in maniera molto precisa. In questo caso non vengono richieste competenze o conoscenze specifiche e l'affiliato può dedicarsi in modo marginale al progetto continuando a svolgere le sue attività principali. L'offerta all'affiliato è per questo caso ancor più articolata e "ricca" e si configura come un "pacchetto" complesso "chiavi in mano" che contempla anche la scelta e l'addestramento del gestore e degli addetti alle vendite, il lancio del punto vendita, la programmazione della gestione successiva. In tale figura d'affiliato si ricercano una solida base economica e la predisposizione all'investimento.

Nell'uno come nell'altro caso alle risorse imprenditoriali o finanziarie può aggiungersi l'apporto dell'affiliato di localizzazioni particolarmente prestigiose o di richiamo.

Indipendentemente dal singolo profilo, ciascun franchisee dovrà possedere alcune qualità ed in ogni caso dovrà munirsi di determinati requisiti. L'affiliato dovrà infatti:

1. Attivare presso il punto vendita una Autorizzazione Sanitaria idonea all'attività di pizzeria per asporto;
2. Richiedere l'allacciamento dell'energia elettrica presso l'Enel.