

IL FRANCHISING AVANGUARDIA DEL COMMERCIO: INNOVAZIONE, NUOVE PROPOSTE, COLLABORAZIONE COL DIGITALE

Per la prima volta un rating della capacità innovativa di un'attività commerciale - Seconda giornata del Salone Franchising Milano in Fiera Milano a Rho/Però - Un solo biglietto per visitare le fiere Host e Salone Franchising, contigue a Expo2015

(Milano, 24 ottobre 2015) - Il commercio in franchising fattura in Italia 23 miliardi l'anno, rappresenta il 7% dell'intera rete distributiva e l'1,3% del PIL. Come formula commerciale sta vivendo una seconda giovinezza grazie alla globalizzazione, alla crescita del digitale e quindi all'evoluzione del retail. Se ne parla al 30° Salone Franchising Milano, aperto ieri in Fiera Milano a Rho/Però, al Padiglione 16, ed allestito fino a lunedì 26. Il Salone è a due passi da Expo2015 e contiguo alla fiera della ospitalità Host.

Oltre 200 aziende commerciali incontrano nelle giornate del Salone tutti coloro che sono interessati ad una eventuale apertura di un negozio in franchising e sempre qui si tengono corsi di formazione gratuiti sul franchising.

Nell'attività convegnistica, che si affianca all'esposizione ed all'incontro B2B tra franchisor e franchisee (affilianti e affiliati), si è parlato dell'evoluzione del franchising e del retail in generale.

Il rapporto tra catena franchisor e l'affiliato sta evolvendo in una fattiva collaborazione che comprende anche una condivisione sulla scelta di nuovi format, degli assortimenti e di nuove formule di vendita, come ha riferito una ricerca presentata da Confimprese.

E l'e-commerce non è più vissuto come canale concorrenziale, ma si affianca sempre più all'attività del negozio fisico: è possibile acquistare sul web e ritirare in negozio e utilizzare il sito per mostrare più prodotti di quanti siano in vetrina, e, soprattutto utilizzare l'attività multicanale per fidelizzare al massimo la clientela, come hanno mostrato i workshop di BeTheBoss.it e Confimprese.

La parola d'ordine della 30° edizione del Salone Franchising Milano è sperimentare e osare a tutto campo. Per avere successo serve un'efficienza energetica che si misura in termini di relazioni, innovazione, collaborazione, apertura, intelligenza, conoscenza, dinamismo. Si può perfino misurare quanto un'azienda sia proiettata verso il futuro, o, al contrario ripiegata in sé stessa e destinata al fallimento: al Salone è stata presentata la prima formula di rating energetico di un retail, chiamata "R+++". Nell'avveniristica area realizzata da Salone Franchising, vicina all'ingresso del padiglione 16, è possibile riflettere sull'efficienza della propria attività commerciale ed iscriversi agli incontri di approfondimento del Centro Studi, composto dagli esperti di RDS & Company (la società di consulenza che organizza il Salone), per definire il rating dell'azienda ed imbastire un programma di accelerazione e innovazione (è anche possibile inviare una richiesta di partecipazione a: campus@runreactetail.com).

Intanto il franchising italiano si affaccia sui mercati esteri, in primis quello europeo. In un workshop di Federfranchising/Confesercenti è stato ricordato che il 17% dei franchisor italiani già opera all'estero, soprattutto nel campo della ristorazione dove combattono il fenomeno imitativo della gastronomia e rispondono ad una crescente domanda della qualità e della ampia gamma dell'alimentare made in Italy.

Ed anche nella seconda giornata del Salone migliaia di persone interessate alla possibilità di aprire un negozio o un centro servizi in affiliazione hanno affollato i corridoi del Salone visitando gli stand che propongono un'offerta assai diversificata: oltre i settori tradizionalmente forti della ristorazione, dell'abbigliamento e della cura della persona e della casa, si trovano opportunità per aprire parafarmacie, negozi di videogames, negozi di cover per telefonini e cavalletti per i selfie, negozi di fiori, negozi di prodotti e consulenza nell'educazione alimentare, palestre per sole donne, centri per aprire un coworking (gli uffici in affitto per professionisti di diversi settori).