

# MEZZO MILIONE DI ITALIANI CERCA LAVORO NEL FRANCHISING

(Milano, 6 aprile 2016) - Sono 520 mila gli italiani che nel 2015 si sono avvicinati con interesse al mondo del franchising nella speranza di avviare un'attività commerciale in affiliazione.

Lo riferisce il Centro Studi del Salone Franchising Milano (Fieramilanocity, 3/5 novembre 2016), che per la prima volta ha elaborato una stima del popolo dei potenziali franchisee (gli affiliati), grazie ad uno studio che ha incrociato i dati dei diversi siti di franchising, del motore di ricerca Find Franchising, le ricerche delle associazioni di settore ed un'analisi sui visitatori del Salone.

Il comparto del franchising ha fatturato 23 miliardi di euro grazie ad una rete di vendita di 51.000 punti vendita, che danno lavoro a 180.000 persone (dati 2014). Se si sommano i 51mila imprenditori franchisee ed i loro dipendenti si arriva ad un totale di 230mila italiani che operano nel comparto, un numero che potrebbe aumentare visto che il franchising ha un trend di crescita.

Naturalmente non tutti coloro che si avvicinano al franchising decidono poi di aprire un'attività, anche perché per iniziare serve un capitale iniziale di 25/50 mila euro, voglia di rischiare e doti imprenditoriali.

Il popolo dei franchisee, secondo lo studio del Centro Studi del Salone Franchising Milano, è composto per il 30% da giovani, il 15% da persone tra i 45 e i 60 anni, il 33% da donne. I settori merceologici più ricercati sono, nell'ordine: alimentare, abbigliamento, servizi alla persona, articoli per la casa, servizi alle imprese.

Il franchising è perfettamente inserito nella rivoluzione del retail, tra nuove tecniche di vendita nei negozi e offerta on line ed attira la crescente attenzione di aspiranti imprenditori. Difficile stabilire l'attività precedente dei potenziali franchisee, ma in assenza di dati stratificati ed analizzando le informazioni sui visitatori delle ultime 5 edizioni del Salone è possibile stimare in 23% il numero dei commercianti che vogliono cambiare attività sommato a quello di ex commercianti, mentre l'11% è rappresentato da giovani in cerca di nuovo impiego, il 14% da 50enni che vogliono cambiare lavoro o lo hanno perso.

Partecipare di persona al Salone è forse il modo migliore per avvicinarsi al franchising perché consente di realizzare in un solo momento le due fasi: quella di informazione e scelta del franchisor e quella del colloquio operativo col franchisor, quest'ultimo comunque un passaggio obbligato anche per tutti coloro che scelgono il franchisor su Internet.

Ecco, al riguardo, la testimonianza di due franchisee:

*"Terminati gli studi universitari, ho avviato nel 2010 un'attività commerciale nel settore dell'illuminotecnica - racconta **Filomena Pavese di Potenza** - che però decisi di cambiare causa la crisi del settore immobiliare. Così nel 2014 visitai il Salone Franchising a Milano dove incontrai un'azienda di vendita di casalinghi e articoli per la casa, Kasanova. Fui convinta dalla bontà del progetto e dalla cura con cui venivano seguiti vecchi e nuovi affiliati. Tanto che non ho avuto bisogno di alcun supporto legale o commerciale, dato che Kasanova mi ha seguito passo passo, dalla stipula del contratto alla formazione e all'allestimento del negozio".*

*"Inizialmente ho conosciuto Bacio Nero, un'azienda di ristorazione e pasticceria su Find Franchising, il motore di ricerca aziende del Salone -spiega **Cristina Fornaro di Ragusa**- poi la ho incontrata al Salone milanese dove ho avuto un colloquio positivo ed ho firmato il contratto di affiliazione. In poco tempo il corso di formazione mi ha insegnato come preparare i prodotti e come gestire il punto vendita".*