

IL FRANCHISOR E LE SUE MOTIVAZIONI

Le motivazioni del Franchisor per creare un sistema di franchising sono essenzialmente:

1) accesso ad una nuova fonte di capitali

Ogni punto di vendita che viene aperto utilizza le risorse finanziarie del Franchisee. E' il Franchisee che investe nel proprio negozio, nello stabile, nelle risorse umane e nella gestione. Il Franchisor può quindi destinare i propri mezzi finanziari in iniziative diverse da quelle del lancio di una propria rete di distribuzione.

2) migliore motivazione del Franchisee

Il Franchisee sarà aggressivo, ben motivato ed estremamente sensibile a massimizzare le vendite in quanto sa di rischiare il proprio capitale e di raccogliere il frutto del proprio lavoro. Si può dire la stessa cosa nel caso in cui il punto sia diretto da un dipendente del Franchisor?

3) migliore integrazione a livello locale

Il Franchisee è un operatore locale e, come tale, è meglio accettato dalla comunità in cui lavora. Questi conosce il proprio mercato meglio del Franchisor, le necessità locali ed è più aggiornato sulle condizioni locali (orari di apertura, regolamenti regionali, provinciali, commerciali, ecc.).

4) creazione di nuove fonti di utile

Lanciando un programma di franchising, il Franchisor crea una nuova attività nella sua impresa che apporta un utile aggiuntivo: diritti iniziali, royalties, vendita di attrezzature e di materie prime, prestazioni di servizi vari, ecc.

5) espansione più rapida delle vendite

Il franchising permette di giocare su due variabili strategiche: l'aumento dei punti di vendita e il miglioramento dell'efficacia commerciale degli stessi. Se la formula è buona, sarà facile reclutare un sempre maggior numero di buoni Franchisee, di aumentare rapidamente il numero di buoni punti vendita e di aumentare, in ultima analisi, il volume globale degli affari. Ne consegue anche una rapida diffusione del nome e/o del marchio.

6) economie di scala

Via via che il sistema si diffonde si ottengono sostanziose economie di scala: cioè i costi fissi del Franchisor si ripartiscono su un sempre più grande numero di Franchisee.

7) minori problemi per il personale

Il Franchisor ha minori problemi di personale da dover affrontare rispetto alla formula del succursalismo; non viene coinvolto nei problemi di personale di ogni punto vendita.

8) vantaggi dalla pubblicità locale

Il Franchisor può contare sui vantaggi derivanti dalla pubblicità e promozione locale dove il proprio marchio/nome è sposato con quello del Franchisee.

9) staff centrale limitato

Una piccola organizzazione centrale che è formata da pochi ma validi specialisti esperti nei vari aspetti del commercio nel quale il Franchisor è interessato, può ricavare un ragionevole profitto senza venire coinvolta in problemi che sorgono giorno per giorno dalla gestione di piccoli punti di vendita.

IL FRANCHISEE E LE SUE MOTIVAZIONI

Vediamo le motivazioni principali.

1) possibilità addestrative

Possibilità, in concreto, di acquisire un know-how altrimenti non disponibile sul mercato; possibilità di frequentare programmi di informazione e addestramento organizzati dal Franchisor per acquisire conoscenze pratiche, colmare lacune di conoscenza, generali e specifiche.

2) beneficio della notorietà

Il punto vendita del Franchisee usufruisce subito della reputazione di un nome/insegna già affermata nella mente e negli occhi del pubblico.

3) minore capitale

Al Franchisee è richiesto un capitale inferiore a quello normalmente necessario per aprire indipendentemente un punto vendita dello stesso tipo, soprattutto a motivo dell'esperienza e dell'assistenza fornita nello stadio iniziale da parte del Franchisor.

4) pubblicità istituzionale

Ogni Franchisee riceve beneficio dalle attività di pubblicità e di promozione fatte dal Franchisor su scala istituzionale o nazionale e dagli altri Franchisee su scala locale.

5) acquisti di gruppo

Ogni Franchisee ha il vantaggio di usufruire del potere contrattuale del Franchisor per i propri acquisti derivante anche dalla sommatoria di tutti i punti Franchisee.

6) assistenza continuativa

Il Franchisee può disporre continuamente dell'assistenza e delle conoscenze altamente specializzate e preparate dell'organizzazione centrale del Franchisor in tutti gli aspetti degli affari (marketing, gestione, ecc.).

7) minori probabilità di insuccesso

Il Franchisee ha minori probabilità di insuccesso e quindi minori rischi finanziari rispetto ad un normale operatore che inizia un'attività in proprio.

8) uso di formule riservate, ricette, ecc.

Il Franchisee ha il beneficio dell'uso della intera "formula" del Franchisor. Rispetto ad un commerciante indipendente acquisisce un formidabile vantaggio competitivo.

9) programmi di sviluppo

Il Franchisee gode dei risultati della continua ricerca e dei programmi di sviluppo del Franchisor finalizzati a migliorare o aggiornare il sistema.

10) maggiori informazioni

Ogni sorta di informazioni di mercato viene diffusa tra i Franchisee dal Franchisor, il quale ha maggiore esperienza e possibilità di ottenere tali informazioni.

11) assistenza iniziale

Il Franchisee riceve assistenza iniziale in tutta una serie di aree come: ubicazione del punto vendita, preparazione dei progetti di ristrutturazione dei locali, acquisto delle attrezzature, selezione e acquisto del primo stock, addestramento del personale, ecc.