

## Verifica delle opportunità per la realizzazione di un sistema di vendita in franchising

### Tipo di intervento

Assistenza alla crescita  
aziendale

### Tipo di Impresa:

Piccola Impresa

### Settore di appartenenza dell'Impresa:

Agrario – sementi

### Motivazioni dell'intervento e risultati attesi

L'azienda opera nel settore dei prodotti per il giardinaggio e per l'agricoltura, con un buon mercato in alcuni Paesi dell'Est europeo. In una ipotesi di sviluppo che le consenta di approfittare del vantaggio competitivo che le deriva dalla conoscenza e dall'esperienza sviluppata in quei Paesi rispetto a concorrenti di grandi dimensioni che presto si affacceranno anch'essi su tali mercati, desidera verificare le opportunità e le modalità di realizzazione di un sistema di franchising.

### Schema dell'intervento

- sintesi dei principali concetti riguardanti la formula commerciale del franchising e dei principali indicatori economici con rimando alla letteratura disponibile per approfondimenti sull'argomento (bibliografia fornita in allegato);
- verifica della situazione del mercato italiano del franchising nel settore garden attraverso ricerche bibliografiche, interviste mirate ad operatori del settore, visite a punti vendita, ecc..
- opportunità e vincoli della applicazione della formula franchising alla realtà dell'azienda;
- costruzione di alcune ipotesi di lavoro e del relativo conto economico utilizzando parametri economici in parte forniti dalla stessa azienda ed in parte acquisiti attraverso le ricerche effettuate.

### Considerazioni conclusive dell'intervento – Risultati

Lo studio è giunto alla conclusione che le opportunità offerte dai mercati di interesse dell'azienda e l'esperienza di quest'ultima fanno ritenere una iniziativa di franchising di distribuzione molto interessante. I punti di forza dell'azienda sono però controbilanciati da alcuni importanti punti di debolezza (mancanza di struttura organizzativa, competenze di marketing, specifico know-how interno...). Ha quindi indicato che un periodo di rodaggio e collaudo della formula commerciale su un paio di punti vendita già serviti nei mercati di interesse consentirà di mettere a punto il progetto in tutti i suoi aspetti. Ha anche fornito alcune indicazioni di massima riguardanti il marchio, l'immagine, la documentazione di prodotto e la struttura organizzativa interna necessari. Infine ha sviluppato una analisi economica che ha confermato le interessanti potenzialità del progetto.