

la parola all'affiliato...

UN FRANCHISEE SI RACCONTA: SOGNI, PROGETTI, ASPETTATIVE E DIFFICOLTÀ PER REALIZZARE UNA IMPRESA IN AFFILIAZIONE



Ho rilanciato, e sto vincendo



Il suo videonoleggio andava già bene ma ha deciso di rinnovare tutto. E adesso si è pentito... di non averlo fatto prima.

PROPOSTA videonoleggi automatici

ANNO DI LANCIO	2003
PUNTI V. DIRETTI	3
PUNTI V. AFFILIATI	264
DURATA DEL CONTRATTO	Nessuna
SUP. MEDIA DEL P. V.	Da 25 mq
INVESTIMENTO	A seconda della tipologia negozio
DIRITTO D'ENTRATA	Nessuno
ROYALTY	Nessuna

INFO Laservideo Srl
via Lombardia, 4a
46029 Suzzara (Mn)
tel. 0376 508284
fax 0376 522387
www.laservideo.it
info@laservideo.it

Ha aperto il suo videonoleggio sette anni fa ma solo dallo scorso ottobre espone l'insegna **Laservideo 24h**. Fino ad allora, **Fausto Tellini**, 39 anni, di Mantova, era stato del tutto indipendente. E aveva affrontato da solo tutti i rischi e tutte le difficoltà del principiante.

«L'errore più frequente, e più pesante dal punto di vista finanziario – spiega Tellini – erano gli sprechi nell'acquisto dei titoli inediti. **Capitava che compravo tante copie di un film in uscita che poi si rivelava un flop.** Era difficile, i primi tempi, indovinare quali titoli sarebbero andati, dei quali bisognava comperare più copie, e quali invece sarebbero rimasti fermi in magazzino. Bisogna fare esperienza e, nonostante faccia questo lavoro ormai da diversi

anni, da quando sono con Laservideo mi affido sempre alla loro consulenza».

Ma che tipo di esperienza aveva Tellini quando ha deciso di aprire un videonoleggio? Aveva fatto tutt'altro: per sei anni aveva lavorato in un grosso magazzino di ferramenta. Prima come magazziniere e poi come rappresentante presso falegnamerie e artigiani in buona parte della Lombardia. E se non c'è molto in comune tra vendere degli attrezzi da falegnamerie e noleggiare dei dvd di prima visione, in entrambi i casi bisogna avere la voglia di vedere gente e di indovinare le esigenze di ciascuno. «Quando ho scelto il videonoleggio **avevo due esigenze** – aggiunge Tellini – **avere un'attività in proprio, senza disporre di grandi capitali, e lavorare in un set-**

la parola al franchisor

tore che riscuotesse largo interesse. Ora, a chi non piace vedere un bel film quando si torna a casa la sera?».

Non c'è dubbio che l'*home entertainment*, come viene ormai definito tutto quello che ruota intorno al televisore, dall'*home theatre* al lettore dvd, alla console di gioco e così via, riscuote un successo popolare crescente. E nel suo videonoleggio, Tellini vede passare davvero gente di tutte le età e di tutte le fasce sociali specie dopo che ha rinnovato il locale e ha inserito, tra i servizi, anche quello delle scommesse on line, inserito direttamente nel software del noleggio.

«Certo, avevo un po' sottovalutato le necessità iniziali – aggiunge – perché quando non hai esperienza non riesci a prevedere bene l'andamento dei nuovi titoli e quante copie te ne servono in realtà. Ma, già che ero in ballo, ho continuato a ballare. E ho fatto bene perché adesso sono proprio soddisfatto del mio lavoro».

Ma perché ha deciso, dopo sei anni, di rinnovare il negozio e affidarsi a un'insegna diffusa in tutta Italia?

«I vantaggi dell'affiliazione cominciano con l'assistenza che mi dà l'azienda – risponde Tellini – ma riguardano anche i prezzi. A cominciare dai film, per arrivare poi alle tessere, alle custodie... E poi ho scelto un'azienda che conoscevo da tempo e di cui sapevo di potermi fidare. La conferma l'ho avuta fin da subito perché appena li ho interpellati, per prima cosa sono venuti a vedere il mio negozio e a capire come lavoravo. Questo perché loro mettono in gioco la credibilità del marchio e, quindi, non sono interessati solo a piazzare qualche distributore automatico».

L'investimento per rinnovare il negozio e passare con la nuova insegna è stato di circa 35mila euro. Con i quali ha rinnovato il negozio e sostituito le macchine. Ma non rimpiange minimamente questa cifra, visto che ha registrato un immediato riscontro nella clientela: molti nuovi clienti sono arrivati, attirati dalla novità e dall'insegna già conosciuta. Senza contare che gli spazi, con il nuovo layout, sono stati organizzati meglio e la saletta del self service, ora che è più ampia, invoglia di più a entrare e consultare i cataloghi. «Ci ho pensato per mesi – dice ancora Tellini – perché avevo paura di investire una cifra così consistente su un'attività che, in fondo, era già avviata. Poi mi sono deciso e, a distanza di qualche mese, mi sono pentito di non avere fatto questo passo prima!».

3 note POSITIVE sul franchisor

- > ASSISTENZA CONTINUA E CONSULENZA SUGLI ACQUISTI
- > DISPONIBILITÀ DELL'AZIENDA ALLE RICHIESTE DEL FRANCHISEE DI NUOVI PRODOTTI
- > PROMOZIONI PER L'AFFILIATO

3 note CRITICHE

- > SCARSA VISIBILITÀ DEL MARCHIO SUI MEDIA
- > AGGIORNAMENTO SITO INTERNET NON ADEGUATAMENTE PUNTUALE
- > TEMPI RELATIVAMENTE LUNGI SULLA REALIZZAZIONE DI MODIFICHE

Marco Galavotti

responsabile commerciale Italia Laservideo



L'obiettivo che Laservideo si era prefissato quando ha cominciato l'avventura dell'affiliazione nell'*home entertainment* è stato ampiamente raggiunto: ne sono la prova le parole di Tellini che, nonostante l'esperienza nel settore maturata in sette anni, ha deciso di affidarsi al nostro

marchio per ridurre ulteriormente i rischi connessi a un'attività commerciale. Assistenza, consulenza e accordi commerciali riservati alla nostra catena con le case cinematografiche e con fornitori di altri servizi, permettono ai nostri affiliati di avere una gestione più snella del proprio business.

Ma questo oggi non è più sufficiente: il nostro affiliato ha sottolineato come Laservideo sia pronta a inserire nuovi prodotti, come le scommesse on line e i gratta e vinci telematici giocabili direttamente dalle postazioni di selezione del film, che offrono un buon motivo ai suoi clienti di preferire il suo negozio. Tellini evidenzia l'aggiornamento poco puntuale del nostro sito Internet e i tempi relativamente lunghi per le modifiche, ma questo si traduce nell'enorme sforzo di Laservideo per l'utilizzo delle proprie risorse umane, al fine di poter inserire nei nostri store un maggior numero di servizi che possono essere offerti al cliente finale. A questo proposito, subito dopo le scommesse sportive e i gratta e vinci, stiamo per proporre ai nostri affiliati molti altri nuovi servizi utili e di sicuro interesse. Non dobbiamo dimenticare che Laservideo non chiede alcuna fee d'ingresso né alcuna royalty. Pertanto, le risorse di tempo ed economiche impiegate nella ricerca di nuovi servizi sono completamente a carico dell'azienda; e gli investimenti di promozione del marchio sui media saranno comunque realizzati nei prossimi tempi.