

*PROVA IL GUSTO DI
CREARE
UN'ATTIVITÀ DI SUCCESSO!*

LA FORMULA “DI RASPADA”

La formula **RASPADA** nasce dall'esperienza di un imprenditore con molti anni di esperienze di creazione e gestione di pubblici esercizi (PRODOTTI TIPICI PUGLIESI).

*La prima importante considerazione da fare è che spesso si tende a costruire attività complesse, con conseguenti complicazioni gestionali, quando è più conveniente concentrarsi su aree specifiche ad alta redditività. Questo è ad esempio il caso che **RASPADA** offre.*

Partendo da questa base, apparentemente banale, è stata realizzata a MOLFETTA

Un'attività progettata proprio con la logica di semplificare al massimo la gestione,

dedicando invece la massima attenzione agli aspetti commerciali e di immagine del locale.

*I risultati sono stati talmente positivi che **RASPADA** ha costituito il FRANCHISING, nata proprio con l'obiettivo di creare, avviare e gestire PUNTI VENDITA con questa formula (eventualmente integrata come area specializzata di PRODOTTI TIPICI PUGLIESI in un contesto più ampio e tradizionale). Nell'anno 2002 è stata quindi approntata e proposta al mercato la formula franchising **RASPADA** che è la logica conseguenza del successo degli esercizi seguiti direttamente.*

La nostra proposta di affiliazione è semplice, trasparente ed equa. Noi crediamo infatti che una corretta partnership debba creare le premesse per una soddisfazione reciproca, e debba quindi trasferire all'affiliato dei vantaggi reali, che vadano ben oltre all'assistenza iniziale nel momento dell'avvio dell'attività e che vedano l'affiliante coinvolto (anche economicamente) nell'interesse al successo di ogni PUNTO VENDITA affiliato.

Per questo abbiamo cercato di contenere al massimo l'investimento iniziale ed abbiamo ottimizzato le condizioni d'acquisto dei prodotti, facendo leva sul potere contrattuale del network con i fornitori ufficiali. Naturalmente ottimizzare le condizioni d'acquisto non significa semplicemente pagare meno, ma anche avere la garanzia di prodotti di massima qualità e di un elevato livello di servizio.

Con lo scopo di lasciare all'affiliato la massima libertà nello scegliere come promuovere l'attività e per permettere di “portare a casa” la massima parte di quel margine che è certamente uno degli aspetti più gradevoli di questo tipo d'attività.

RASPADA è una formula vincente che unisce al pregio della semplicità (facile da aprire, veloce da avviare, semplice da gestire) quello della redditività (investimento iniziale limitato e profitti elevati).

I PUNTI DI FORZA DEL NOSTRO FRANCHISING

Analizziamo ora nel dettaglio le principali motivazioni ad aprire un **PUNTO VENDITA RASPADA**.

Facile da aprire

II PUNTO VENDITA RASPADA è basata su Prodotti con denominazione propria, prodotti dai nostri fornitori ufficiali che ne garantisce l'elevata qualità, il rispetto di tutte le norme igieniche oggi imposte dalla Comunità Europea e la consegna in tutta Italia entro 24 ore dall'ordine. Ciò semplifica al massimo gli aspetti normativi, poiché per iniziare l'attività è sufficiente richiedere al comune una semplice autorizzazione commerciale per la vendita di prodotti alimentari. Non vi sono quindi da acquistare costose licenze, essendo questa un'attività liberalizzata dal recente decreto Bersani. Per la stessa ragione ne una precedente esperienza nel settore.

L'affiliato **RASPADA** sarà infatti assistito sin dal momento dell'affiliazione in tutte le attività pre-apertura. Il locale richiesto è normalmente di facile individuazione: è sufficiente che sia posizionato in un'area di passeggio, che abbia circa 40-50-60 mq. ed un ampio fronte strada. Sarà cura del franchisor, una volta che lo ha valutato idoneo, predisporre il progetto e curarne l'allestimento attraverso il proprio fornitore ufficiale.

La formazione iniziale prevista è sia di tipo commerciale. Successivamente l'affiliato potrà comunque contare sull'affiancamento di un esperto gestore per i primi giorni di attività. (presentazione del prodotto e guarnitura) che tecnica, (tecniche per la conservazione ed il mantenimento ottimale del prodotto).

Veloce da avviare

Come è noto, un importante elemento da valutare quando si avvia un'attività commerciale è il tempo necessario per il recupero dell'investimento. Questo dipende da più fattori: entità dell'impegno economico, redditività della gestione, ma spesso è di cruciale importanza valutare il periodo necessario per sviluppare un volume d'affari che permetta di raggiungere il pareggio e quindi il margine operativo atteso.

RASPADA ha tutte le carte in regola per garantire un rapido recupero del capitale investito, infatti oltre a poter contare su un margine attorno al 30% 40% 50% del valore del venduto, essa supera già al primo anno il cosiddetto break-even point (punto di pareggio) ed al secondo è già vicina al fatturato di regime (vedi poi il conto economico indicativo). Naturalmente queste performances potranno comunque variare in relazione al posizionamento del locale ed alla capacità commerciale dell'affiliato.

Vediamo alcuni importanti plus commerciali della formula **RASPADA**:

◇ **Immagine del locale curata ed accattivante**

Il design del punto vendita è stato curato nei minimi particolari e progettato con una logica modulare in modo da adattarsi ad ogni contesto architettonico. L'arredo è semplice e colorato,

studiato per trasmettere freschezza e pulizia, ed al tempo stesso ottimizzato per le esigenze lavorative.

◇ **Massima attenzione alla presentazione del prodotto**

E' questo un punto di fondamentale importanza: i Prodotti infatti devono essere appetibile, gustosi e invitante non solo per il palato, ma anche per gli occhi. Ecco perché siamo particolarmente attenti alle tecniche di esposizione e vendita del prodotto.

Un prodotto, anche se di ottima qualità, viene apprezzato poco se, ad esempio, non appare invitante e fresco.

◇ **Ampio assortimento di prodotti**

Altro elemento determinante per il successo dell'attività è la possibilità di offrire alla clientela una grande varietà di prodotti diversi, non avendo i nostri prodotti problematiche dell'artigiano sia dal punto di vista della produzione che da quelle della conservazione del prodotto. Seguendo le indicazioni fornite, il prodotto è infatti in grado di garantire il perfetto mantenimento di gusto e consistenza, per diversi giorni da quando è posto nella vetrina banco.

◇ **Grand Opening**

Cosa ci può essere meglio di un'inaugurazione del locale che permetta ai potenziali clienti di assaggiare gratuitamente i nostri prodotti, apprezzandone la qualità ed il gusto? Per questo **RASPADA** fornisce all'affiliato ben 20 vaschette di Prodotto in omaggio. Tale operazione di lancio è in grado di garantire una rapida notorietà del locale che, unita ai punti precedenti, accelererà al massimo i tempi di avviamento dell'attività.

Semplice da gestire

*Eccoci infine all'ultimo, ma non meno importante, punto di forza della formula **RASPADA**. Infatti la facilità di gestione si traduce in economia, efficienza e competitività.*

Per lo svolgimento dell'attività non occorre un'area riservata alla produzione, né personale dedicato a tale mansione. Ciò significa la possibilità di gestire l'esercizio direttamente, con un supporto limitato ai momenti di punta o ai periodi di massima stagionalità. E' infatti vero che, se pure il Prodotto è sempre più un consumo che si effettua tutto l'anno, il 65-70% delle vendite è concentrato nel periodo maggio-settembre (molto di più al centro-sud).

L'elevata qualità e stabilità dei prodotti, permette inoltre di azzerare sprechi e rimanenze, pur in presenza di forti escursioni della domanda nell'arco della settimana (ad esempio nei week-end oppure in località legate al turismo).

Va sottolineato infatti che i fornitori partner sono tutti leader di mercato in grado di garantire, anche giornalmente, la qualità e la freschezza dei prodotti ad ogni punto vendita affiliato presente sul territorio italiano.

La ridotta incidenza dei costi di gestione che deriva dai suddetti risparmi (locazione, prodotto pronto, personale, nessuna rimanenza), si abbina quindi all'elevata redditività proveniente dalla vendita del prodotto (attorno al 30% 40% 50%, ulteriormente incrementabile raggiungendo i premi di quantità previsti), ottenuta grazie alle condizioni d'acquisto davvero speciali riservate ai nostri affiliati.

Questo è senz'altro l'elemento più convincente di tutti: basti pensare che, ad un fatturato di regime di circa 200.000 EURO, circa 120.000 sono di margine operativo che, dedotti i costi generali dell'attività, remunerano il lavoro dell'affiliato (o, nel caso di gestione indiretta, generano comunque un bell'utile d'esercizio).

Garantiamo comunque anche un'assistenza costante, sia on-line che mediante visite periodiche. Le informazioni su eventuali opportunità o nuovi prodotti giungeranno tempestivamente, mentre per ogni dubbio o problema ci sarà sempre un supporto sicuro.

I punti di forza della formula RASPADA sono sintetizzabili nella semplicità di un'idea vincente, basata sull'esperienza di chi la ha già sperimentata direttamente con successo.

Ora cerchiamo partner che vogliono condividere con noi questo successo, sviluppando rapidamente la rete in tutta Italia, così da migliorare ulteriormente le performances e l'immagine dell'insegna.

SCHEDA INFORMATIVA SINTETICA

■ Come è strutturata IL PUNTO VENDITA RASPADA?

La formula **RASPADA** si presta a diverse soluzioni. Quella "**classica**", adatta soprattutto a nuovi imprenditori senza esperienza specifica, è I PRODOTTI da asporto attraverso la vendita on-line nelle zone limitrofe (o take-away). In questo caso è sufficiente l'autorizzazione di rivendita alimentare.

Vi è infine la possibilità di integrare **IL PUNTO VENDITA RASPADA** in un ambito più allargato di pubblico esercizio tradizionale, con prodotti di vostro interesse. In questo caso è però importante che l'area di **RASPADA** sia ben evidenziata e caratterizzata, perché altrimenti ne uscirebbe penalizzato il giro d'affari. Tale soluzione può prestarsi nel caso di locali di grandi dimensioni o con un'attività preesistente della quale si vuole migliorare la redditività.

■ A chi si rivolge la proposta franchising di RASPADA ?

Data la semplicità ed il limitato investimento iniziale, la formula classica è pensata per chi desidera "inventarsi" una propria attività indipendente e redditizia, in un contesto piacevole e particolarmente adatto ad una conduzione familiare.

Può anche rappresentare per le medesime ragioni (facilità di gestione ed elevata redditività) un interessante investimento per chi desidera diversificare le proprie attività o i risparmi. In particolare per chi desidera valorizzare un immobile di piccole dimensioni posto in una zona di forte passeggio.

Ma **RASPADA** è anche un'ottima proposta per coloro che, avendo già un pubblico esercizio, desiderano aumentarne la redditività mediante la creazione di un'area specializzata di **PRODOTTI TIPICI PUGLIESI RASPADA**.

■ Qual è l'assortimento standard di un PUNTO VENDITA RASPADA ?

Oltre alle Mozzarelle ed ai relativi prodotti caseari, ed eventualmente anche allo yogurt, l'assortimento potrà prevedere vari articoli di formaggi, ed altri prodotti alimentari.

■ Quali sono i margini sui diversi prodotti?

I prezzi di vendita sono lasciati alla discrezionalità di **RASPADA**, che dovrà effettuare una rapida verifica sul proprio mercato al fine di posizionarsi correttamente.

Possiamo comunque indicativamente stimare il ricarico medio del **PRODOTTO** attorno al 40%, il che equivale ad un margine vicino al 50%. Valutiamo condizioni simili per altri prodotti, mentre assai superiori potranno essere i ricarichi su formaggi e (yogurt 400%).

■ Quali caratteristiche deve avere il locale RASPADA ?

Anzitutto essere posizionato in centri con un bacino d'utenza di almeno 10.000-15.000 abitanti, in posizione centrale o comunque vicino a centri di aggregazione (scuole, uffici, monumenti, cinema, ristoranti, ...) dove vi sia passaggio a piedi. Adatti naturalmente anche i centri commerciali e le località turistiche.

La superficie minima necessaria è di circa 40 mq. ed è importante che abbia un ampio fronte strada, poiché è quello che permette di avere una presenza di grande impatto grazie all'esposizione del prodotto nelle vetrine frigorifere.

■ **Cosa occorre per avviare l'attività, oltre al locale?**

Se si apre con la formula "classica", è sufficiente effettuare la comunicazione al comune di apertura per richiedere l'autorizzazione per l'esercizio di un'attività commerciale di tipo alimentare, ottenere l'abilitazione ad operare nel settore alimentare e il previsto controllo dei locali da parte dell'ASL..

*Le attrezzature saranno fornite da **RASPADA** frigo/vetrina per esposizione e vendita, conservatori orizzontali, armadio frigorifero,. Sarà inoltre facoltà dell'affiliato integrare tale attrezzatura con i macchinari per lo yogurt, L'allestimento del locale sarà effettuato dal fornitore ufficiale della rete (consegna locali chiavi in mano), sulla base del progetto approvato dall'affiliato ed ai costi prefissati.*

Non è richiesta alcuna esperienza precedente, anche se è gradita un'esperienza commerciale. Comunque verrà fornita la necessaria formazione, l'affiancamento iniziale ed un'assistenza costante nel tempo.

E' bene prevedere di preparare almeno un'altra persona oltre l'affiliato, sia per premunirsi nel caso di possibili sostituzioni che per rafforzare la struttura nei momenti di maggior vendita.

■ **Quanto dura il contratto di franchising?**

3 o 5 anni, ovviamente rinnovabili.

COSTI INDICATIVI DI START-UP PER APRIRE UN PUNTO VENDITA RASPADA

ARREDAMENTO (pre allestito)	€ 30.300
<i>Lampade</i>	
<i>Pannelli decorativi (con logo)</i>	
<i>Retrobanco</i>	
<i>Pedane</i>	
<i>Piani in acciaio inox, o marmo mensole (laboratorio)</i>	
<i>Progettazione e controllo misure</i>	
<i>Insegne pubblicitarie</i>	
ATTREZZATURA	€ 6.100
<i>Grattuggia</i>	
<i>Bilancia</i>	
<i>Registratore di cassa</i>	
<i>p.c ,stampanti ecc.ecc.</i>	
<i>impianti</i>	
SPESE VARIE mat. visual, vaschette, coni....	€ 2.000
TOT COSTI ALLESTIMENTO	€ 38.400

TRASPORTO e MONTAGGIO € 3.000

NOTA: Il valore per il trasporto e montaggio dei materiali è riferito ad una distanza max di 350 km dalla sede (tutti i costi sono ovviamente al netto di I.V.A.).

I costi previsti per l'allestimento non prevedono ovviamente l'eventuale necessità di lavori eccezionali di ripristino (es. pavimenti, controsoffitti, opere murarie). Inoltre occorrerà verificare che i locali siano pronti, altrimenti andranno considerati i possibili lavori di preparazione (impianto idrico, impianto elettrico, ritinteggiatura generale).

CONTO ECONOMICO INDICATIVO
(unità standard a regime)

<i>Voce</i>	<i>Importo (in EURO)</i>
<i>Fatturato</i>	200.000
<i>Vendite (senza I.V.A.)</i>	192.000
<i>Costo prodotto</i>	128.000
<i>Altri costi operativi</i>	10.900
<i>Affitto</i>	9.500
<i>Risultato operativo</i>	43.600

Il risultato operativo include il lavoro dell'affiliato. Nel caso di utilizzo di un dipendente potrà essere considerato un costo aziendale per il personale di 15.000 - 20.000 EURO (dipenderà dall'eventuale inquadramento).

Dal punto di vista amministrativo andranno poi contabilizzati gli ammortamenti dell'investimento iniziale nell'allestimento dei locali (minimo 5.000 EURO) o l'eventuale costo del leasing.

NOTA: Il conto economico potrà variare, anche sensibilmente, nel caso di locali posizionati in punti particolari (es. centri commerciali: maggiori introiti, ma anche costi), legati ad orari particolari (es. località di villeggiatura) e, comunque, in relazione al bacino d'utenza.

Contiamo che questa nostra rapida carrellata sul franchising RASPADA vi abbia convinto che si tratta di un'opportunità davvero ...allettante!

Il responsabile del progetto, Sig Raffaele Spadavecchia, sarà pertanto lieto di approfondire con Voi tutti gli aspetti necessari, con riferimento alle Vostre esigenze specifiche.

RASPADA

Tel. 080/3384031

Fax 080/3386413

E-mail: Raspada@Raspada.it