

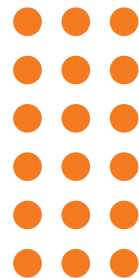
NOLEGGIO



UN BUSINESS METHOD VINCENTE

italnolo[®]

INDUSTRIAL FRANCHISING



IL MERCATO DEL NOLEGGIO GENERALISTA E IL “BUSINESS METHOD” ITALNOLO

IL NOLEGGIO NELL'ECONOMIA DI MERCATO

Il noleggio: la nuova forma di organizzazione del lavoro che chiude la tradizione dell'acquisto di macchine e attrezzature.

Un nuovo sistema, con nuove regole, nuove esigenze e nuove soluzioni per affrontare il mercato consentendo la realizzazione di tutti i progetti che vedono bloccato il loro sviluppo dai costi fissi dovuti all'acquisto di macchine e attrezzature, con percentuali di ammortamento a fronte delle quali corrisponde nel corso della vita dell'azienda un utilizzo non sufficiente per rendere l'investimento economicamente vantaggioso.

IL NOLEGGIO GENERALISTA

All'interno del mercato del noleggio, considerato nell'estensione più generale del termine, si colloca il “generalismo”.

Questa tipologia di mercato, peculiare del sistema Italnolo, si distingue dai cosiddetti settoristi sia per la varietà dell'offerta, che per la vastità dei clienti a cui è rivolto.

Suddiviso in cinque settori: fai da te, giardinaggio, costruzioni, industria e tempo libero, ingloba nel suo parco macchine una gamma di attrezzature che lo rendono unico in Italia nel suo genere.

Società e ditte professionali, hobbisti, casalinghe, liberi professionisti, tecnici e manutentori, officine e quant'altro costituiscono il panorama infinito della domanda.

LA STRATEGIA

Il generalista, differenziandosi in maniera così sostanziale dal settorista, elude i rischi già manifestatisi nei mercati esteri (U.K. e U.S.A. docet) inibendo la strategia delle grandi case produttrici che creano il mercato per fagocitarlo nel momento della maturità, vanificando tutto il lavoro sino ad allora svolto dagli operatori in esso impegnati.

Italnolo con la sua strategia esce da questa logica rendendosi completamente autonomo e soddisfacendo le esigenze dei propri clienti, che diventano con la loro domanda partecipi di un progetto sempre in evoluzione. L'offerta del sistema Italnolo, per la globalità delle sue caratteristiche di alta professionalità, completa assistenza, generalità di prodotti rientra più nella categoria dei fornitori di servizi che del noleggiatore classico.

Il generalista, non potendo per forza di cose disporre di tutte le attrezzature esistenti sul mercato, individua da prima le necessità del cliente, quindi lo indirizza nella scelta, verso una gamma di attrezzature presente nel suo ampio catalogo.

IL GRUPPO

L'esperienza della casa madre insieme a quella delle altre trenta sedi Italnolo presenti sul territorio nazionale, costituisce un patrimonio di conoscenze, a disposizione di tutti gli affiliati, permettendogli di affrontare con serenità tutte le casistiche che quotidianamente possono sorgere nello svolgimento di un'attività commerciale.





SISTEMA FRANCHISING

In franchising perché mediante questa formula (in italiano «affiliazione») l'Italnolo mette a disposizione dell'affiliato tutto il suo know-how che consiste nell'insieme delle conoscenze tecniche e commerciali relative alla produzione ed alla commercializzazione di servizi.

Il know-how, fornito dal sistema in Franchising Italnolo, è il frutto dell'esperienza pluriennale, incrementato dalla perfetta conoscenza del settore e dall'esperienza accumulata dalle sedi affiliate.

Attraverso il know-how, fornito dall'unità pilota, l'affiliato è in grado di acquisire immediatamente tutte le conoscenze a lui necessarie in ordine alle più convenienti forme di finanziamento, al miglior investimento in macchinari, allo studio statistico e conseguente ottimizzazione della zona di esclusiva in relazione alle dimensioni aziendali. Non a caso nel Regolamento CE il know-how viene definito come «...patrimonio segreto, sostanziale e identificato non soggetto neanche a sub-concessione» tale è l'importanza che questo aspetto ricopre in un settore come il franchising. Attraverso il know-how l'affiliato ha la possibilità di entrare dalla porta principale in un mercato a lui ancora sconosciuto.

Immaginiamo solo per un attimo due imprenditori che, senza alcuna conoscenza del settore, decidano, con lo stesso investimento di aggredire il mercato, uno attraverso l'affiliazione, l'altro in modo indipendente.

Chi suggerisce al secondo il giusto dimensionamento aziendale, il necessario investimento iniziale, le migliori e più redditizie attrezzature da inserire nel proprio parco macchine, le caratteristiche standard del mercato e quelle fluttuanti, la corretta campagna di marketing necessaria al lancio dell'attività, in quali forme, con quali mezzi e con quale assiduità?

A fronte di tutto ciò chi sceglie l'affiliazione si troverà a disposizione un pacchetto che non presenta margine di rischio con metodologie e processi gestionali testati e sicuri, sistemi informatici costantemente aggiornati, formazione del personale, adeguamento continuo alle nuove normative legislative e fiscali, listino prezzi testato in base alla zona di esclusiva, catalogo delle attrezzature, impianti e pubblicità su riviste di settore, oltre ad una quotidiana e permanente assistenza attraverso il personale dedicato.

PERCHÉ INDUSTRIAL FRANCHISING



La realtà in franchising di Italnolo ben si discosta dal pensiero comune di piccola impresa, urge, quindi, valorizzare il nostro franchising che parte da questo sistema, ma prende via via slancio, assumendo connotazioni e dimensioni di industria.

Dai recenti dati, sembra ormai riduttivo formalizzare e finalizzare l'identità Italnolo al solo "FRANCHISING", ecco che, aggiungendo l'attributo INDUSTRIAL, ben si delinea la sua giusta configurazione: una realtà con le spalle abbastanza larghe per farsi strada nel mercato industriale, imponendosi a gran voce come un INDUSTRIAL FRANCHISING d'eccellenza, redditizio e di valore, che porta in seno progetti, pensieri, elaborazioni, sistemi e pratiche di grande portata.



L'ASSISTENZA

L'assistenza permanente non si riferisce ad un generico sostegno all'azienda, ma ad un ben preciso e concreto supporto professionale fornito da Italnolo per mezzo dei propri incaricati, che seguiranno il nuovo partner dal primo giorno di lavoro in avanti. Italnolo con l'esperienza dell'unità pilota, infatti un patrimonio da dover sfruttare; una sorta di garanzia per l'affiliato che il sistema ideato, prodotto e pubblicizzato è efficiente e competitivo, redditizio e in grado di vincere la concorrenza, affidabile e riproducibile in unità territoriali diverse.

Una tale preparazione fa sì che l'affiliato, sin dal giorno dell'apertura, possa dedicarsi esclusivamente all'attività di noleggio senza ulteriori preoccupazioni, problemi o inutili perdite di tempo o possibilità di errore.

L'IMMAGINE



SCARICA L'APP



Italnolo Industrial Franchising è un'organizzazione basata sul dinamismo e sempre all'avanguardia nel risolvere in tempo reale ogni esigenza del cliente: anche scegliere l'attrezzatura necessaria o la sede più vicina attraverso gli strumenti più attuali.

L'immagine di marca abbina un criterio commerciale di uniformità, al superamento del problema dell'avviamento in carenza di un fortissimo investimento iniziale.

L'avviamento compreso nel pacchetto, grazie all'immagine che Italnolo nel mercato del noleggio costituisce il valore aggiunto trasferito all'affiliato ha acquisito affinché, sia da subito riconosciuto e stimato dalla clientela per le sue qualità di professionalità ed efficienza.

Con l'acquisizione del marchio Italnolo l'affiliato è come se entrasse in un mercato, ancora a lui sconosciuto, dalla porta principale di chi in esso ha già un nome e, paradossalmente, pur non conoscendolo ha già clienti che riconoscono lui e il marchio che esso rappresenta.

Inoltre il cliente sa già quali servizi offrirà la nuova sede Italnolo e ciò solo in funzione all'appartenenza ad una rete uniforme, diffusa su tutto il territorio nazionale, in grado di offrire ovunque esattamente gli stessi servizi alle stesse condizioni di professionalità.

La notorietà e reputazione dell'impresa, l'immagine di marca e tutto ciò che contraddistingue il sistema Italnolo, contribuisce a proiettare il puro vendita dell'affiliato in un mercato che da subito lo riconosce come leader del settore.

L'AFFILIAZIONE

COSA OTTERRAI

SUPPORTO COSTANTE DURANTE TUTTO IL PERIODO CONTRATTUALE

- Uso del marchio e logo Italnolo
- Esclusiva territoriale
- Studio del parco macchine (pack-order)
- Layout
- Sistema informatico e relativo software "nolo xp"
- Manuale operativo e relativo know-how
- Catalogo attrezzature "guida al noleggio"
- Listino prezzi
- Aggiornamento costante della modulistica
- Convenzione assicurativa con compagnia specializzata
- Supporto alla sub-locazione tra affiliati
- Supporto alla promozione e alla pubblicità
- Supporto marketing
- Studio dell'arredamento
- Avviamento iniziale e assistenza logistica al lancio
- Metodologie e processi gestionali testati
- Immagine coordinata
- Account personalizzato per comunicazioni internet
- Inserimento nel sito web Italnolo
- Controllo della qualità dei servizi erogati
- Ispettore Italnolo
- Studio, creazione e supporto dei concorsi a premi
- Know-how di tutto quanto sopra

FEE D'INGRESSO

- Comprensiva di materiale e supporto per l'apertura del centro di noleggio (escluso parco macchine)
- Arredamenti (mobili interni e scaffalature, dimensioni per centro standard)
- Insegne interne ed esterne
- Formazione iniziale del personale addetto
- Fornitura di hardware, software e stampante
- Abbigliamento completo degli addetti
- Fornitura di tutto il materiale per brandizzare le attrezzature
- Prima fornitura della modulistica

PARAMETRI MINIMI DI AFFILIAZIONE

Superficie interna: **400 mq**

Superficie esterna: **400 mq**

Personale: **1/2 addetti (min.)**

Fee d'ingresso: **€ 45.000**

Parco macchine ed attrezzature: a partire da **€ 250.000,00**

Royalty: a scalare dal **6,0% al 3,5% sul fatturato del noleggio**

Durata del contratto: **8 anni**



COME AFFILIARSI

COME DIVENTARE AFFILIATI NEL CONCRETO

Da Italnolo riteniamo fondamentale studiare ogni passaggio con metodo scientifico, per comprendere ed ottimizzare la redditività dell'investimento avendo la certezza matematica che sarà conveniente e fruttuoso.

Proprio per questo l'affiliazione non può essere automatica.

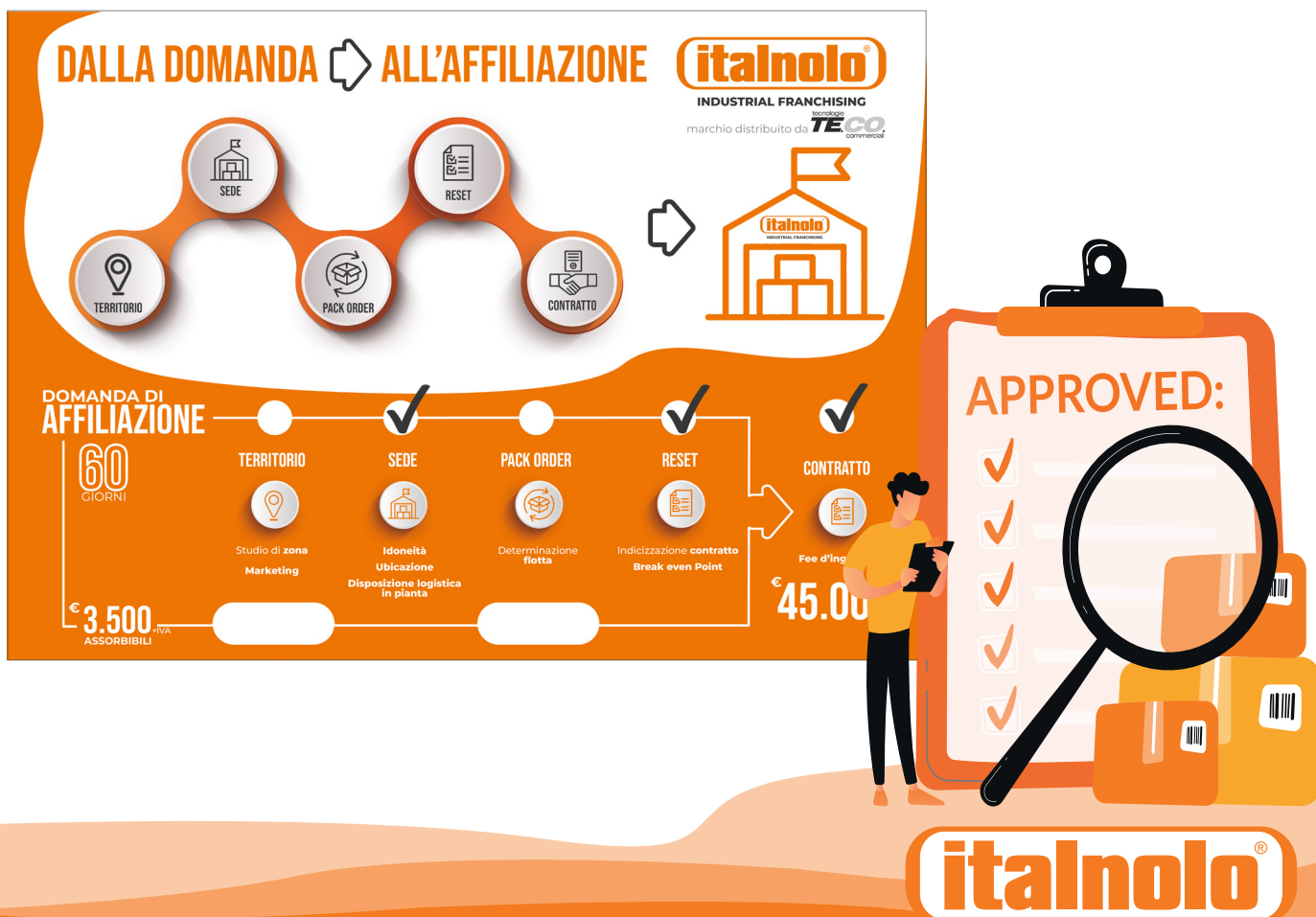
Il processo di affiliazione nasce a seguito di un'espressione di volontà da parte del potenziale affiliato, per mezzo della **Domanda di Affiliazione**.

La domanda di affiliazione permetterà di avviare nel concreto la parte operativa, massimizzando la comprensione di tutti i vantaggi della realtà di Italnolo.

A seguito della compilazione e della firma della **Domanda di Affiliazione** lo staff di Italnolo simulerà in tutto e per tutto un'apertura, analizzando tutti i fattori della futura affiliazione e inviando un operatore a supervisionare la zona, valutando i pro e i contro dell'insediamento dell'eventuale sede fisica. Da questo studio preliminare si ricaveranno delle **cifre certe**, che andranno a colmare tutti quei costi variabili e sconosciuti, interdipendenti dalla zona di apertura della sede (ad esempio: parco macchine, piano marketing di lancio, analisi del territorio e dei competitors locali, etc.), delineando così uno schema preciso e reale dei costi da affrontare.

Dopo la compilazione di tutti i parametri riferiti ai costi e alla gestione della nuova apertura, lo staff Italnolo valuterà se **accettare** o meno la domanda di affiliazione.

Se l'**esito positivo da parte di Italnolo** incontra la successiva **accettazione del potenziale affiliato**, allora si potrà procedere con la stesura del contratto e con la parte viva ed operativa dell'affiliazione.



IL CATALOGO

UN MEZZO INDISPENSABILE, CHE LA SEDE CENTRALE SPEDIRÀ NELLA ZONA DI ESCLUSIVA DEL NUOVO AFFILIATO



RICEVIMENTI

MISURAZIONE

ELETTROTENSILERIA

TRASPORTI

PULIZIA

SEGNALETICA

GIARDINAGGIO

PRODUZIONE

COMPRESSORI

SOLLEVAMENTO

EDILIZIA

STRADE

SCAVI

ENERGIA



FISSA UN APPUNTAMENTO



CON IL NOSTRO
UFFICIO SELEZIONE NUOVI AFFILIATI
Tel. +39 0187 622476

