

Materiale introduttivo all'affiliazione con Franchising Pronto.

Si prega di visitare il nostro sito web www.franchisingpronto.com per visionare tutte le offerte, i costi e le condizioni prima di procedere ad un ulteriore contatto.



- Funzionamento (ruolo di Franchising Pronto, ruoli del gestore)

Il sistema di vendita impostato inizialmente è il dropshipping, poi potrai decidere se mantenerlo, cambiarlo o affiancarlo ad altre tipologie.

I ruoli sono così divisi:

Franchising Pronto: realizzazione della piattaforma, passaggio di competenze e manutenzione ordinaria/aggiornamento (se tra i servizi richiesti).

Gestore (lei): visibilità (oggetto del passaggio di competenze) del portale. Creare i post sui canali social, seguirli ed interagire con gli utenti. Si occuperà inoltre di seguire gli ordini e di assistere i clienti in caso di necessità o problematiche.

-Disponibilità tecnica di Franchising Pronto

Prima dell'avvio del sito, Franchising Pronto si occuperà di effettuare un passaggio di competenze completo -tramite video tutorial- che coprirà sia il lato TECNOLOGICO del sito, che quello legato al MARKETING, che permetterà -se seguito- di avviare in maniera efficiente il vostro progetto.

Successivamente, il servizio tecnico, è a disposizione 24/7 ESCLUSIVAMENTE PER EMERGENZE TECNICHE, mentre eventuali interventi/modifiche sul sito saranno soggetti a preventivo dedicato.

Tutte le comunicazioni di questo tipo dovranno essere inoltrate all'indirizzo

info@franchisingpronto.com. Solo alcuni tipi di avvii hanno assistenza continua telefonica o via whatsapp.

-Obblighi e scadenze per il gestore

Il gestore è tenuto a rispettare i termini e condizioni riportati sul sito e di rispettare le scadenze relative ai pagamenti mensili definiti in fase pre-contrattuale, in quanto ogni rinnovo dei servizi (compreso il servizio di hosting o l'aggiornamento dei cataloghi) è subordinato ai versamenti definiti in fase di contratto. Quindi, il gestore è tenuto ad assicurarsi di versare i mensili minimi, che possono essere -ad esempio- il canone mensile dell'hosting (a partire da 25 euro) senza il quale in sito viene perduto (cancellato dal server).

-Realizzare un progetto unico e Diversificare

Ogni negozio deve puntare ad essere un progetto unico, per riuscire ad inserirsi nel mercato del web ad un livello superiore rispetto agli altri negozi che si appoggiano al dropshipping.

Questo significa lavorare su 2 livelli:

- *prima della messa online:* valutare la scelta del negozio in base delle proprie attitudini, conoscenze o esperienze pregresse, in modo da poter offrire agli utenti un "valore aggiunto" che non sia un prodotto in vendita (notizie, tutorial, curiosità, forum di discussione, blog, consigli, ecc)

- *dopo la messa online:* cercare altri fornitori (oltre quelli abbinati al negozio) in modo da avere cataloghi esclusivi e/o di nicchia. L'ideale sarebbe stringere accordi con piccole aziende o artigiani, andando così a proporre prodotti unici e non acquistabili da nessun'altra parte.

-Catalogo (assortimento, personalizzazione, problemi tecnici)

I cataloghi che verranno caricati sui negozi e cui avrete accesso, comprendono migliaia di prodotti delle migliori marche internazionali, sono tutti prodotti -naturalmente- originali e dei migliori brand internazionali.

I magazzini delle aziende fornitrici sono situati in Italia ed Europa, per cui le spedizioni saranno veloci e sicure.

I fornitori si occuperanno di spedire la merce per vostro conto direttamente al cliente, dopo che l'ordine ricevuto sarà verificato (da voi), inoltrato a noi (tramite mail o wapp) e saldato prima possibile (il cliente pagherà A VOI i prodotti acquistati immediatamente, per cui voi dovrete solo preoccuparvi di verificare la reale disponibilità dei prodotti e di girarci il corrispettivo da pagare al fornitore. Es: un paio di jeans è in vendita sul sito a 100€, il cliente li acquista sul sito ed effettua il pagamento di 100€+spese di spedizione. A questo punto voi verificherete la reale disponibilità in magazzino ed il prezzo al fornitore, diciamo 70€ (nb. Non c'è nessun ricarico di franchising pronto). A questo punto dovrete girare A NOI i dati del prodotto e del cliente ed effettuare a noi il versamento di 70€+spese di spedizione. A questo punto Solo dopo l'ordine verrà processato da noi e per questo articolo avrete quindi guadagnato 30€.)

Il catalogo presente sul sito è consigliabile che sia sempre aggiornato da noi o da voi a seconda del pacchetto scelto), per evitare di presentare ai clienti prodotti che NON sono realmente presenti nei magazzini, oltre ad eventuali variazioni di prezzo.

I cataloghi virtuali NON SONO SOTTO IL NOSTRO DIRETTO CONTROLLO, per cui ogni eventuale problema tecnico non è responsabilità di Franchising Pronto.

-Modifiche e Personalizzazione piattaforma

Il sito che verrà creato seguirà le vostre indicazioni, definite in fase preliminare (colori, scelta del nome, logo, impostazione dei blocchi del sito, testi, foto, ecc) e tutti questi interventi sono compresi nel contratto.

Eventuali modifiche, migliorie o variazioni sul sito saranno soggette a preventivo dedicato (ovviamente, come affiliati, avrete condizioni di favore per tutti i servizi che andrete a richiedere).

-Avvio del negozio (tempistiche, garanzie, investimenti extra)

Partendo dal presupposto che ogni negozio ha una storia a sé, legata all'opera e al lavoro fatto dal gestore, è altresì vero che -solitamente- l'iter è uguale per tutti: ogni negozio online parte in salita, per cui ha bisogno di essere costantemente seguito ed arricchito di contenuti, iniziative, obiettivi.

Soprattutto i contenuti (articoli) ed i post sui canali social, sono importantissimi per attirare l'attenzione e consolidare la reputazione di un nome "nuovo sul mercato".

In media i negozi online -se seguiti costantemente- registrano una crescita costante di mese in mese, andando a regime (generando guadagni interessanti) in 6 mesi/1 anno dall'apertura (in base al progetto realizzato).

Come ogni altra attività commerciale, il rischio di successo o insuccesso è egualmente possibile, ma -considerando il potenziale in relazione all'investimento richiesto- non si ravvisano problematiche economiche importanti.

Ogni aspetto del sito legato a migliorie tecniche o ad interventi volti ad incrementarne la visibilità ed il posizionamento sui motori di ricerca (aspetto fondamentale), favorisce un avvio in tempi più brevi e va perciò considerato come un investimento pro-attivo e non come una spesa fine a sé stessa.

Alcuni di questi interventi possono essere: partnership con portali web già conosciuti, pubblicità a pagamento sul web, interventi di SEO sui contenuti del sito, far realizzare contenuti da scrittori esterni, realizzare materiale promozionale personalizzato, ecc...

-Requisiti di base (competenze ed attrezzature)

Franchising Pronto si occuperà di realizzare e mantenere il portale web, si occuperà dell'aggiornamento tecnico e del catalogo e di eventuali interventi straordinari in caso di necessità. Franchising Pronto è a disposizione per interventi tecnici e per consulenze di marketing ma ogni gestore dovrà almeno garantire una conoscenza di base dei linguaggi e del lessico del mondo web, delle dinamiche di utilizzo dei social network e dare completa disponibilità ad informarsi in maniera autonoma per interventi di routine o per colmare eventuali lacune di base su quanto sopra citato. Per la gestione del sito e degli ordini è consigliato l'uso di un computer (fisso o portatile) e di un accesso ad una connessione internet NON a consumo e almeno di tipo ADSL. Richiedi la conoscenza di programmi base di scrittura (Word e simili), di navigazione web (Chrome, Safari, Firefox, ecc) e di posta elettronica.

-Contratto (durata, rescissione, riscatto)

Il contratto viene redatto solo dopo la prenotazione effettuata sul nostro sito www.franchisingpronto.com e dopo aver definito insieme i dettagli dei servizi.

La durata è di massimo 1 anno, durante il quale o allo scadere del quale il gestore potrà:

- versare la quota di riscatto e diventare proprietario al 100% del sito
- chiudere la collaborazione senza versare alcuna penale o costo aggiuntivo

Entrambe le soluzioni possono essere effettuate in qualunque momento ma richiedono 1 mese di preavviso per avviare i relativi iter burocratici.

-Guadagni e Fiscalità

Ogni settore merceologico ha le proprie percentuali di guadagno sul venduto, ma ciò che conta è avere un sito attivo, in crescita e che generi traffico in maniera costante.

Un sito con tanto traffico è un sito che genera guadagni, se non per i prodotti, per eventuali affiliazioni o per i contenuti/servizi offerti (vedi "Diversificazione").

Soprattutto bisogna puntare ad abbandonare man mano il sistema in dropshipping per sistemi di vendita più redditizi ed indipendenti.

Non vi sono garanzie alcuna sulla quantità di guadagno che un negozio può dare, sarebbe impossibile prevedere come VOI lavorerete.

Sappiamo però con certezza che un gestore che segue tutte le nostre direttive con costanza ha ottime possibilità di realizzare un business redditizio e longevo.

Siccome sul venduto Franchising Pronto NON HA ALCUNA PERCENTUALE, tutti i guadagni dei negozi saranno vostri, così come la regolarizzazione a livello fiscale sarà di vostra competenza.

Per l'avvio iniziale, essendo legato alla temporaneità, potrebbe non imporre di aprire partita Iva fino al raggiungimento di un determinato guadagno, ma va da sé che chi vuole fare impresa in maniera seria deve prevedere di aprire una posizione fiscale in tempi brevi.

Il nostro consiglio è sempre quello di richiedere ad un vostro commercialista (di fiducia) una consulenza basata sulla vostra situazione fiscale, in modo da essere certi di muoversi a norma di legge.

Tenete presente che per tutte le aziende, per avviare una partnership con voi, la partita iva è quasi sempre essenziale, quindi -ammesso che sia possibile non aprirla immediatamente in quanto business non continuativo (da accertarsene con un commercialista)- è comunque un importante limite operativo.