

Materiale introduttivo per la StartUp 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 (ruoli di Franchising Pronto, ruoli del gestore)

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

I ruoli sono così divisi:

- **Franchising Pronto:** realizzazione della piattaforma (e-commerce in **Prestashop** con grafica personalizzata), **passaggio di competenze (centinaia di video e affiancamento finale)** e manutenzione ordinaria/aggiornamento (se è tra i servizi richiesti).
- **Gestore (lei): visibilità** (oggetto anche lei 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, e 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, altrimenti in orario ufficio).

Eventuali upgrade/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, gli altri hanno l'assistenza via ticket (via mail), ogni pacchetto sul nostro sito riporta nella descrizione il tipo di assistenza compresa.

Obblighi e scadenze per il gestore

Il gestore é 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) é subordinato ai versamenti definiti in fase di contratto.

Quindi, il gestore é tenuto ad assicurarsi di versare i mensili minimi, che possono essere -ad esempio- il canone mensile dell'hosting (se dovuto) o la rata mensile del noleggio operativo senza la quale in sito viene perduto (cancellato dal server).

Realizzare un progetto unico... ovvero 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 solo sul 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 solo un prodotto in vendita (notizie, blog, curiosità, consigli, ecc).
- **dopo la messa online:** cercare altri fornitori (oltre quelli abbinati al negozio o al posto degli stessi) in modo da avere cataloghi esclusivi e/o di nicchia. L'ideale sarebbe, ad esempio, andare così a proporre prodotti unici e non acquistabili da nessun'altra parte.

Catalogo (assortimento, personalizzazione, problemi tecnici)

I cataloghi che verranno caricati sui negozi comprendono **migliaia di prodotti delle migliori marche internazionali** e sono tutti prodotti, naturalmente, originali.

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 direttamente al cliente, dopo che l'ordine ricevuto sarà verificato (da voi), inoltrato a noi (tramite mail o Whatsapp) e saldato prima possibile.

Il cliente pagherà A VOI i prodotti acquistati, per cui voi dovrete solo preoccuparvi di verificare la reale disponibilità dei prodotti e di girarci il corrispettivo da pagare al fornitore.

Esempio: un paio di jeans é 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 da parte di Franchising Pronto).

A questo punto dovrete girare A NOI i dati del prodotto, del cliente ed effettuare a noi il versamento di 70€ + le spese di spedizione.

Dopo di che l'ordine verrà processato, **spedito al cliente dal fornitore a nome vostro** e per questo articolo avrete quindi guadagnato 30€ lorde.

Il catalogo presente sul sito é 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, oltre ad eventuali variazioni di prezzo.

I cataloghi virtuali **NON SONO SOTTO IL NOSTRO DIRETTO CONTROLLO**, per cui ogni eventuale problema tecnico, errore su testi, foto o altro non è responsabilità di Franchising Pronto.

Modifiche e Personalizzazione piattaforma

Il sito che verrà creato (e-commerce in Prestashop o altra piattaforma ecommerce) seguirà le vostre indicazioni definite in fase preliminare (colori, scelta del nome, logo, testi, eventuali foto) e tutti questi interventi sono compresi nel contratto.

Eventuali modifiche, migliorie, variazioni sul sito o consulenze tecniche/di marketing saranno soggette a preventivo dedicato (avrete naturalmente condizioni di favore per tutti i servizi che andrete a richiedere ma comunque saranno a pagamento).

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, fino ad andare a regime (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 se 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 é 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 sopraccitato (ricerche online, tutorial video, ecc) .

Per la gestione del sito e degli ordini sono vivamente consigliati l'uso di un computer (fisso o portatile) e l'accesso ad una connessione internet stabile e -possibilmente- con un contratto flat (non in base al consumo).

Richiesti solo la conoscenza di programmi base di scrittura (Word e simili), di navigazione web (Chrome, Safari, Firefox, ecc) e di posta elettronica, per tutto il resto verrete formati.

Contratto (durata, rescissione, riscatto, **soddisfatti o rimborsati)**

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 é di massimo 1 anno (o comunque della durata del noleggio operativo), durante il quale o allo scadere del quale il gestore potrà:

- se dovuta, versare la quota di riscatto e diventare proprietario al 100% del sito **(nb. Al momento non è dovuta, quindi vi basterà pagare le mensilità del vostro contratto per poter riscattare il sito a zero euro).**
- chiudere la collaborazione senza versare alcuna penale o costo aggiuntivo **(nb. Potete recedere in qualunque momento senza penali comunicandocelo via email e interrompendo i pagamenti mensili rimanenti).**

Allo scadere del sesto mese* dall'apertura (messa online del sito) potrete chiedere il **soddisfatti o rimborsati**. Potrete essere rimborsati completamente recedendo il sito a patto che:

1. Abbiate realizzato un articolo o pagina statica al giorno, di almeno 1000 parole, incentrato su una parola chiave utile e ottimizzato per la SEO (su cui verrete formati).
2. Abbiate pubblicato quotidianamente (2 post al giorno per ogni social network) sulle pagine social.

Questo è quello che vi raccomandiamo di fare nella formazione, quindi, prima di poter affermare di non essere soddisfatti dovete lavorare con costanza e serietà applicando il **nostro metodo di lavoro**.

Se i due punti di cui sopra non sono pienamente rispettati non state applicando quello su

cui siete stati formati, quindi **state seguendo un metodo di lavoro che non è il nostro**, e non è applicabile il soddisfatti o rimborsati.

*esempio: se l'avvio del sito é il 5 giugno, potreste chiedere un eventuale rimborso soltanto il giorno 5 Dicembre, nell'arco delle 24 ore della giornata.

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 alcune sull'entità del guadagno che un negozio può dare, sarebbe impossibile prevedere come VOI lavorerete e quindi fare previsioni.

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.

Durante la formazione (da uno a sei mesi, dipende da quanto ci mettete voi a fruire del corso di formazione) non è ancora necessaria la **partita iva**.

In avvio (dopo la formazione), essendo il negozio non vostro (l'intestazione avviene alla fine dei pagamenti) ma legato alla temporaneità (rinnovo mensile) e non essendo quindi un'attività continuativa, si potrebbe ipotizzare di rimandare l'apertura della 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 quanto prima.

Il nostro consiglio è SEMPRE E COMUNQUE 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 quasi tutte le aziende, per avviare una partnership con voi, potrebbero pretendere la partita iva, quindi **ammesso che sia possibile non aprirla immediatamente in quanto business non continuativo (da accertarsene con un commercialista anche in base alla vostra posizione)** è comunque un importante limite operativo.