



Daniele Anselmi, Pam Franchising

Daniele Anselmi, 35 anni, affiliato **Pam** da settembre 2009, ha deciso di capitalizzare la propria esperienza: *"Lavoravo nella grande distribuzione, dicevano che sarei diventato socio proprietario, ma ero sempre e solo un dipendente. Ho fatto una buona scuola, era giusto farne tesoro"*. Scoperta la formula di affiliazione senza interessi partecipativi, *"finalmente potevo dare e fare tanto per qualcosa che fosse mio, sempre con l'indispensabile supporto di un buon marchio"*.

Simone Spano, Cartridge World

Era un proiezionista cinematografico, **Simone Spano**, 32 anni, franchisee **Cartridge World** da novembre 2009, ma la passione per la vendita e il commercio era forte: *"Ho conosciuto il format di ricarica e rigenerazione delle cartucce da cliente e ho iniziato a ragionarci su"*. Secondo Spano il franchising assicura alcuni elementi fondamentali per iniziare un'attività pur garantendo libertà, personale e imprenditoriale. Percorsi formativi, competenze professionali, inclinazione al contatto con il pubblico, *"il mio punto vendita mi valorizza in tutto e per tutto, e poi, anche se ho aperto davvero da poco, le premesse di resa sono più che soddisfacenti"*.



Stefano Pellegrini, Affari in Vista

Stefano Pellegrini, 33 anni, per otto anni direttore di un punto vendita di calzature e abbigliamento nella grande distribuzione organizzata, da un anno affiliato ad **Affari in Vista**. *"Ho deciso di cambiare per rendere produttive le mie idee, un obiettivo irrealizzabile all'interno della GDO"*, spiega Pellegrini. Per evitare sprechi di risorse e di tempo ha deciso di affidarsi a un know-how consolidato: *"La strada del franchising è quella giusta, a patto di scegliere con cura, conoscendo punti di forza e limiti del progetto a cui si prende parte. Io per esempio so che vendere oggetti su eBay è un servizio innovativo, non dà certezze di riuscita, ma sono sicuro che l'offerta è valida"*.

Martino Nicola, Kruder

Martino Nicola, 33 anni, affiliato **Kruder** da novembre 2009, ha lavorato per 13 anni come responsabile di un megastore di abbigliamento, *"Ogni sera tornavo a casa e mi chiedevo: perché non aprire un negozio tutto mio?"*. Consapevole dell'iter necessario ha avviato una ricerca nel mondo del franchising, *"mi ha fatto subito sentire più tranquillo, poi ho trovato l'azienda che corrispondeva al mio stile e, con un pizzico di incoscienza e tanto coraggio, mi sono buttato"*. Esperienza e passione aiutano, ma il supporto è fondamentale, spiega: *"Diventare franchisee è una delle più solide opportunità per entrare sul mercato ed evitare di imbarcarsi in una avventura dagli esiti infausti"*.



Stefano Serputi, Frimm

"Volevo essere diverso dal semplice impiegato, anche a costo di sacrificare lo stipendio fisso. Ho sofferto parecchio all'inizio, ero preoccupato per la mia famiglia, ma la scelta si è rivelata vincente", racconta **Stefano Serputi**, 36 anni, affiliato **Frimm** dal 2008, prima occupato in un'agenzia immobiliare, ora imprenditore. *"Il franchising è stata una risorsa in un momento di crisi, il mercato era fermo e l'unico modo per superare il momento era investire, scommettere sulla collaborazione"*, spiega. *"Prima si vendeva meno e in più di 8 mesi, ora vendo in 2 o 4 mesi, guadagno sulla quantità"*.

Karina Leon Alarcon, Orocash

Cinque anni da dipendente per un franchisee **Orocash**, poi il grande salto; **Karina Leon Alarcon**, 35 anni, si è affiliata da un anno e mezzo. *"Mi sentivo pronta, ho sperimentato in prima persona il lavoro, ho visto la serietà e la passione negli affiliati e ho deciso di affrontare la sfida imprenditoriale insieme a mio marito Luca"*. Il franchising offre un modello di business già testato, spiega, *"si abbatte il rischio di impresa ma si mantiene l'individualità. E poi, ho scelto un'attività vincente che mi permette di dedicare più tempo alla mia famiglia con maggiori guadagni. Tanto che sto già aprendo il mio secondo negozio"*.

