

servizi

no del 16% del totale italiano di 1.350. Un numero che porta la regione a essere fra le prime
segne, 50. Seguono la moda con 35, l'immobiliare con 31 e la ristorazione con 27 affiliati.

tutelare il settore?

che le donne giochino un ruolo diverso nell'affiliazione rispetto ad altri settori? Nella vo-
da che "peso" hanno le affiliate o, comunque, la componente femminile?

o è importante la formazione del personale e degli affiliati?

si traduce concretamente il concetto di buona reputazione per la sua azienda?

"INTERNAZIONALIZZARCI PER CRESCERE ANCORA"

condo **Vincenzo Vivo**, direttore del network di agenzie immobiliari Frimm nel Centro Italia

*Frimm ha cominciato a esportare il proprio marchio e il proprio modello di bu-
prima in Spagna dove è stata costituita una rete di una decina di agenzie a cui
aggiungere altre venti che utilizzano quotidianamente il nostro Multiple Li-
(piattaforma online per la collaborazione nella compravendita immobiliare).
periodo siamo entrati anche in Romania".*

*enda siamo nati e cresciuti a Roma e il fatto di avere qui la direzione generale
forza indiscutibile perché rappresenta il principale riferimento per le oltre 350
regione che fanno parte del network".*

*ing potrà certamente avere un ruolo centrale nella ripresa dei fatturati dopo
si. Basti pensare che il giro d'affari del settore nel 2010 è stato superiore a 20
ro (dati FIF)".*

*franchising le donne costituiscono una forza in crescita: secondo una recente ricer-
da RomExpo Franchising, nel 2010 il tasso di presenza "rosa" nelle imprese è
mentre nell'affiliazione la quota aumenta fino al 28%. Nel Lazio, circa 110
mobiliari e creditizie legate al nostro network hanno titolari donne".*

*tori del real estate hanno fame di formazione. Nel nostro caso, la formazione
di azienda, di agenzia e dei mediatori è una delle principali variabili del suc-*

*nel passaparola dei clienti soddisfatti che consigliano il nostro network ai lo-
amici e familiari".*

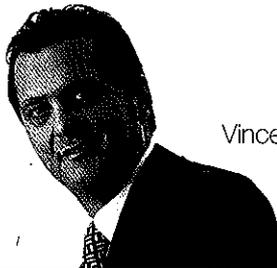


Punti vendita diretti: 2 in Italia e 1 all'estero

Punti vendita in franchising: 620 in Italia e 13 all'estero

Investimento medio per aprire un negozio: 1000 euro di canone per 11 mesi l'anno. Tendenzialmente ci si rivolge ad agenzie già esistenti

Fatturato medio di un negozio a regime: tra 100mila e 500mila euro



Vincenzo Vivo

ENTE FINALE"

*za femminile nell'imprenditoria è fondamentale. L'estro, l'intelligenza, l'affida-
tezza fanno della donna il partner ideale. Purtroppo, non sempre quest'attività
le aspirazioni del mondo femminile".*

*one riveste un ruolo importante, specialmente nei servizi. Ci siamo affidati di-
e case produttrici di prodotti detergenti. Effettuiamo, poi, altri programmi di
la gestione della qualità aziendale e delle piattaforme software".*

*razione del cliente finale è l'unica cartina tornasole che può determinare suc-
zione".*



Cleaning is our Profession

Punti vendita diretti in Italia e all'estero: 1

Punti vendita in franchising in Italia e all'estero: 3

Investimento medio per aprire un negozio: 20mila euro

Fatturato medio di un negozio a regime: 300mila/400mila euro