

A.A.A. FRANCHISEE

“Una nuova alleata dei carrozzieri”. Si definisce così l'azienda **ColorGlo Italia**. Si occupa di restauro, colorazione, riparazione, pulizia degli interni delle auto. Si propone di offrire a domicilio, o presso il punto vendita, qualità e assistenza su qualsiasi tipo di materiale.

Si definisce franchising una formula di collaborazione tra imprenditori per la distribuzione di servizi o beni. L'accordo commerciale è particolarmente indicato per chi vuole avviare una nuova impresa ma, non volendo partire da zero, preferisce affidarsi ad un marchio già affermato. Alla fiera di Milano del franchising 2005, l'azienda ColorGlo è stata premiata per la novità assoluta del servizio offerto, sostenuto da ben trent'anni di esperienza (l'azienda è nata negli Stati Uniti nel 1975). Il fatto che l'attività sia unica nel suo genere, ne ha incoraggiato l'espansione in tutto il mondo.

Ha contagiato anche l'Italia. **ColorGlo Italia**, che ha sede operativa a Napoli dal maggio 2005, ha già

raccolto molte adesioni e sta creando intorno a sé una rete di affiliati felici del risultato del loro business. Basti solo pensare alla premiazione con il secondo posto nella classifica “Satisfaction Franchisee” (soddisfazione affiliati) stilata dalle riviste specializzate del settore.

I servizi offerti da ColorGlo rientrano a pieno titolo nel fenomeno crescente della “riparazione rapida”. Nello specifico, però, l'intervento avviene all'interno dell'automobile e quindi non in concorrenza con il lavoro del carrozziere professionista sull'auto, con il quale l'azienda vorrebbe invece sviluppare accordi di collaborazione. Differisce anche il luogo dell'intervento: gli operatori di ColorGlo Italia operano presso il domicilio o comunque presso un luogo indicato dal cliente. L'invito è dunque

quello di leggere con attenzione l'intervista che segue. Potrebbero nascere occasioni di incontro e di lavoro anche per voi.

Fabrizio Lo Russo, è titolare del master per l'Italia nonché riferimento per la sede centrale di Napoli.

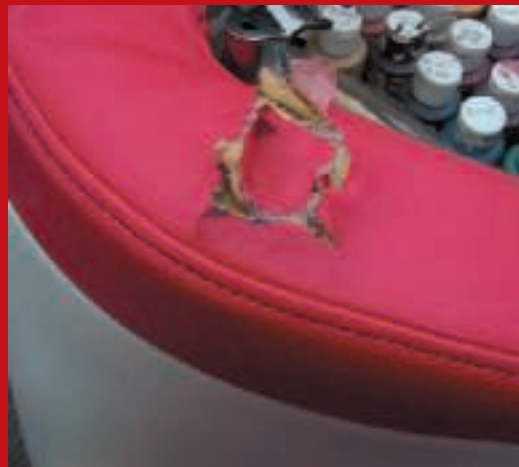
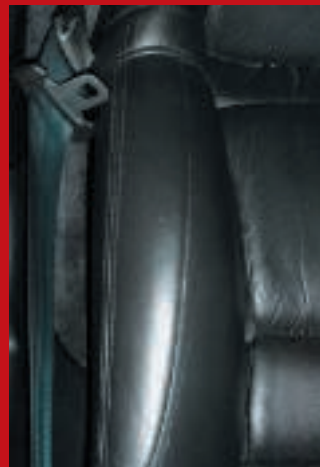
In meno di un anno siete riusciti a farvi conoscere e a farvi premiare...

«La nostra carta vincente? Credo che sia l'innovazione e l'affidabilità del servizio che, sebbene abbia già un suo mercato di riferimento e quindi non debba fare i conti con l'inconveniente di dover confidare nella nascita di una domanda, non ha concorrenti. Unici sono i prodotti utilizzati, ideati direttamente dall'azienda madre, coperti da brevetto e costantemente aggiornati; unico è il metodo di lavoro che associa, ad una perfetta manualità, una elevata conoscenza delle tecniche di colorazione e di restauro. Questi fattori ci permettono di agire in modo rapido e di essere una alternativa economica rispetto alle sostituzioni, dal prezzo sempre elevato».

Come è avvenuto il contatto con la società Usa?

«Un mio fratello, che vive negli Stati Uniti ed è imprenditore, è venuto a conoscenza dell'azienda e ci ha spedito via e-mail varie fotografie per farci vedere i risultati raggiunti attraverso la riparazione e il restauro di pellami, pelli sintetiche, vinile, velluto, tessuti e plastica. Mi sono

PRIMA, E POI



consigliato con i miei fratelli; eravamo un poco scettici e così siamo andati in America per renderci conto di persona. E siamo rimasti a dir poco impressionati! Abbiamo così fatto ricerche e condotto indagini di mercato attraverso le quali abbiamo scoperto che la qualità dei risultati nonché il risparmio di tempo e di denaro offerto al cliente hanno portato un incremento del business a tutti gli affiliati europei, e che in Italia non c'erano concorrenti. A questo punto abbiamo deciso di partire con l'attività. Ad oggi ci sono altre due sedi: una a Roma (la persona di riferimento è Marco Foligno) e una a Bolzano (con Adolfo La Ponte)».

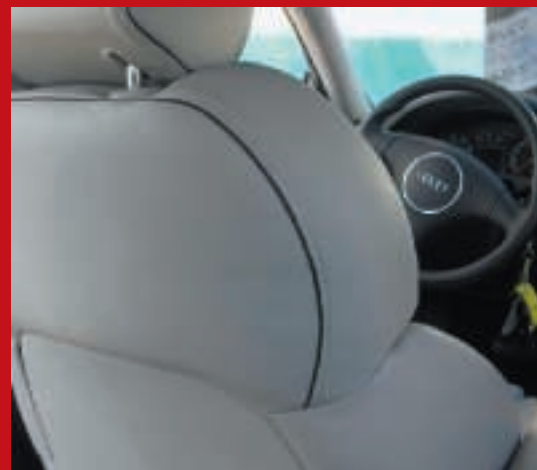
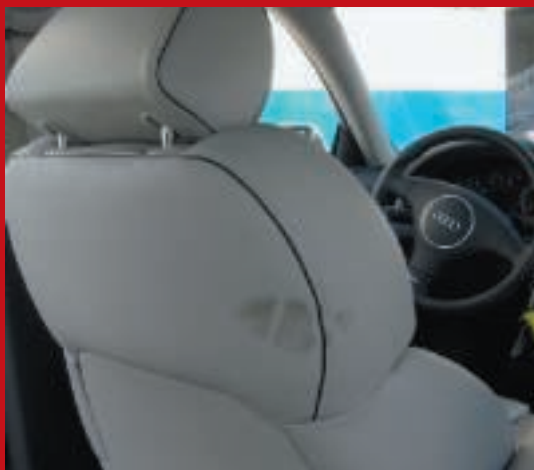
Quali vantaggi offre il franchising?

«L'affiliato ColorGlo può vantare l'esclusiva sul territorio scelto e può usufruire dell'assistenza continua del franchisor, che provvede anche alla formazione del personale e alla fornitura di tutti i prodotti necessari. Non è richiesta una esperienza specifica, dal momento che istruiamo noi stessi gli operatori con un corso di formazione della durata di una settimana al quale segue, dopo 6 mesi/1 anno, un secondo modulo di perfezionamento. L'addestramento comprende tutto il know-how necessario, comprese l'assistenza finanziaria per le agevolazioni governative nonché nozioni riguardanti la gestione dell'attività. Inoltre, non è richiesto un punto vendita: i tecnici eseguono infatti il lavoro direttamente in loco, presso il domicilio indicato dal cliente, e lavorano sotto la sua supervisione. Con un minimo di investimento di 19mila euro per un'area che ha un bacino di utenza da 150mila a 250mila abitanti, il nuovo affiliato ha a disposizione un pacchetto base che comprende l'addestramento, il supporto, un quantitativo di prodotti e un minimo di materiale tipografico per pubblicizzarsi. È garantito il rientro del capitale nei primi mesi, dato il boom di questo tipo di riparazione».

Ritiene dunque che questo tipo di attività di riparazione rapida a domicilio abbia un futuro brillante?

«Assolutamente sì, e lo dimostra la nostra esperienza. Al momento non siamo in grado di soddisfare la do-

PRIMA, E POI



PRIMA, E POI



manda e tutti i nostri affiliati (oltre 15, soprattutto in Campania e nel Trivento) hanno una enorme quantità di lavoro. Per questo motivo, abbiamo deciso per il momento di non farci pubblicità a livello nazionale se non per lo sviluppo della nostra rete: trovare nuovi affiliati ci permetterebbe infatti di essere presenti capillarmente e quindi disponibili alle richieste di ogni cliente. Il nostro obiettivo è quello di poter sviluppare quanto prima accordi quadro con carrozzerie, società di autonoleggio di camper e automobili nonché con le assicurazioni. Stimiamo di riuscire a coprire l'85% del territorio nazionale entro il 2007».

I vantaggi per i vostri clienti?

«Qualità assoluta e risparmio di tempo e di denaro. Esiste un numero verde gratuito attraverso il quale le persone possono contattarci e spiegarci le loro esigenze. Il tecnico va sul luogo indicato per valutare il danno e fare un preventivo. I materiali possono essere danneggiati, scoloriti, invecchiati; gli operatori attraverso i prodotti e il loro lavoro possono rigenerarli, rimuovere i cattivi odori e ridonare loro la qualità che avevano al momento della vendita. Siamo perfino in grado di ridare alla pelle la trama e venatura originali nonché il medesimo odore: insomma, tutti i cinque sensi del cliente sono soddisfatti! Un pensiero particolare va a chi possiede un'auto d'epoca e ci tiene a non sostituire i pezzi bensì a conservarli, ma in ottimo stato. Aiutiamo infine il riciclaggio, dando con il nostro lavoro, una vita più lunga ad un bene».

Il segreto per ottenere tali risultati?

«Senza dubbio i prodotti, importati da Minneapolis al nostro magazzino di Napoli che si occupa poi di smistarli a tutti gli affiliati. La particolare composizione chimica, priva di solventi e senza effetto collaterale sulla salute, unita al procedimento e alle attrezzature complementari, permette un risultato eccellente. Garanzia al 100%: soddisfatti o rimborsati! Sono nostri clienti, tra gli altri, Ferrari, Maserati e Mercedes».

Per maggiori informazioni:
www.colorglo.it