



Michele Latini, titolare, insieme al fratello Alessandro, di un negozio Color Glo a Perugia

“Abbiamo messo la quarta”

Hanno unito passione per le auto e voglia di un'attività in proprio. Così, Alessandro e Michele Latini, di Perugia, nel 2007 si sono affiliati a Color Glo Italia, rete di origine Usa di riparazione, restauro e colorazione di materiali dalla pelle alla plastica

Alessandro e Michele Latini, 30 e 26 anni, sono due fratelli di Perugia con la passione per le automobili. Già gestori di una stazione di servizio, decisi a seguire la propria inclinazione, all'inizio del 2007 diventano franchisee di Color Glo Italia, master franchisee della rete statunitense di centri per la riparazione, il restauro e la colorazione di pelle, similpelle, cuoio, vinile, plastica, alcantara, velluto e tessuto. *“Siamo specializzati nel restauro degli interni di automobili e auto d'epoca - spiega Fabrizio Lo Russo, l'imprenditore napoletano che ha portato in Italia Color Glo - ma i campi di applicazione del nostro servizio sono vasti ed eterogenei: yacht, treni, aerei, abitazioni, uffici, hotel, divani e poltrone”.*

Proprio al core business dell'attività hanno puntato i fratelli Latini. Racconta Michele: *“È iniziato tutto come una scommessa: cercavamo un'attività in proprio e, da appassionati lettori di AZ Franchising, qualcosa di innovativo, comunque in franchising. Pensiamo infatti che se l'affiliato si attiene alle indicazioni del franchisor, che ha testato il format, difficilmente può rimanere insoddisfatto. Abbiamo conosciuto Color Glo in fiera a Milano e ci siamo “buttati”. Oggi l'80 per cento dei nostri clienti è costituito da concessionari d'auto, salonisti, proprietari di automobili di prestigio che vogliono riparare o rinnovare gli interni delle vetture. Così siamo riusciti a coltivare la nostra passione: Michele al 100 per cento, io gestisco ancora anche la stazione di servizio ma spero presto di potermi dedicare completamente all'attività di franchisee”.*

Alessandro e Michele all'inizio lavoravano

a domicilio, circa un anno dopo hanno deciso di aprire un laboratorio con un Point Color Glo per ricevere i clienti. *“Per iniziare - continua Michele - abbiamo investito circa 22-23mila euro, compresi fee di ingresso, corso di formazione e kit di base. Poi altri 6mila euro circa per l'allestimento del Point”.*

Avete recuperato il vostro investimento? *“Non solo, nell'ultima convention aziendale Color Glo Italia ci ha premiati per il miglior fatturato realizzato da un affiliato nel primo trimestre 2009”, risponde Latini.*

I due franchisee sono “partiti da zero”. *“Color Glo - precisa l'affiliato - ci ha offerto un corso di formazione completo e una costante assistenza in fase di start up. Inoltre, durante le convention annuali organizza corsi di aggiornamento tenuti da tecnici statunitensi a carico della casa madre: a noi spettano solo le spese per l'alloggio”.*

In questo momento di crisi economica, avete notato un cambiamento nelle esigenze della vostra clientela? *“Abbiamo notato che le concessionarie di auto, piuttosto che rivolgersi ai tappezzeri che sostituiscono i pezzi danneggiati, ci chiedono di riparare e restaurare eventuali difetti, cosa che permette loro di risparmiare un po'. Tra i nostri clienti, poi, c'è anche quella fascia di utenti di reddito medio-alto che non sente la crisi e si rivolge a noi per i lavori di manutenzione delle proprie auto di lusso. Siamo contentissimi della nostra scelta e ci auguriamo che, se riusciremo a raggiungere gli obiettivi prefissati entro l'anno, potremo anche allargare la nostra zona di operatività”.*

L.B.

Flash

COLOR GLO COLLABORA IN TUTTO IL MONDO CON CONCESSIONARIE FERRARI, MERCEDES, BMW E ALTRI PRESTIGIOSI MARCHI DEL MONDO AUTOMOBILISTICO



COLOR Glo
ITALIA

800-134999

www.colorglo.it