

# la parola all'affiliato...

UN FRANCHISEE SI RACCONTA: SOGNI, PROGETTI, ASPETTATIVE E DIFFICOLTÀ PER REALIZZARE UNA IMPRESA IN AFFILIAZIONE

## LASERVIDEO 24H Point

Gianluca Muscarella

# Un videonoleggio nato al bar

E' un vero self made man, ha cominciato a lavorare da giovanissimo e non ama avere a che fare con i dipendenti. Per questo ha scelto i distributori automatici.

### PROPOSTA videonoleggi automatici

ANNO DI LANCIO	2003
PUNTI V. DIRETTI	3
PUNTI V. AFFILIATI	244
DURATA DEL CONTRATTO	nessuno
SUP. MEDIA DEL P. V.	da 25 mq
INVESTIMENTO	in misura del locale
DIRITTO D'ENTRATA	nessuno
ROYALTY	nessuna

**INFO** Laservideo srl  
Via Lombardia 4c  
46029 Suzzara (Mn)  
[www.laservideo.it](http://www.laservideo.it)  
[info@laservideo.it](mailto:info@laservideo.it)

A confronto della sua impresa di impianti tecnologici, fondata nel 2002, il videonoleggio che ha aperto con **Laservideo 24h** a Pavia lo scorso ottobre è poco più di un hobby. Ma si impegna perché è un'attività promettente e gli dà già soddisfazioni.

Gianluca Muscarella, oggi trentenne, a scuola ha completato le medie. Poi, dopo un anno di istituto professionale, ha voluto iniziare subito a lavorare. E a 25 anni ha aperto un'azienda che effettua lavori per adeguare le strutture alle normative di sicurezza. I suoi clienti sono soprattutto gli enti pubblici e gli resta ben poco tempo libero. Ma quando un suo amico, a sua volta impegnato come agente di commercio, gli propose di aprire un'attività in franchising, non stette a pensarci su molto.

«Per un imprenditore, il problema più grosso è quello del personale - spiega - e il mio amico Cristian Bonandin attualmente socio in attività, mi proponeva di lavorare con i distributori automatici. La prospettiva era di non avere alcun problema con i dipendenti e dover impiegare poche ore alla settimana, per gestire il tutto».

Sulle prime, i due amici valutarono varie possibilità: dai distributori in genere alle lavanderie self service. Poi, la scelta cadde sulla videoteca, osservando come quasi tutti i loro conoscenti, a Pavia, avevano la tessera di uno stesso videonoleggio. Il mercato sembrava non mancare. Una cittadina di oltre 70 mila abitanti, ai quali vanno aggiunti gli studenti fuorisede, sembrava non avere alternative per noleggiare un film. Avrebbero avuto gio-

# la parola al franchisor

**Marco Galavotti,**  
responsabile vendite Italia



La nostra azienda ha sempre cercato di includere nella proposta dell'insegna Laservideo 24h, tutto il supporto necessario al franchisee per iniziare un business completo, qualificato e soprattutto di alta qualità, sia dei prodotti che dei servizi, raggiunto grazie ai continui investimenti e ricerche

nel campo tecnologico e commerciale.

La caratteristica di ogni attività che a volte può essere scambiata inizialmente come un problema dai nuovi franchisee, è quella di aspettarsi un risposta immediata dal pubblico. Come dichiara il nostro cliente di Pavia, occorre invece che il pubblico conosca il negozio, l'attività e acquisti fiducia nel gestore. Il nostro reparto marketing consiglia i franchisee anche sulle possibili iniziative e proposte da inserire nel punto vendita in modo da fidelizzare il cliente. È grazie a questi sforzi che Laservideo è riuscita a realizzare una linea di videonoleggi automatizzati ad alta tecnologia e aprire in questo modo quasi 250 punti vendita in poco più di tre anni. Quello che può sembrare un minore impegno della società indirizzato a promuovere la notorietà del marchio è al contrario un continuo lavoro di squadra, finalizzato a migliorare in modo costante prodotti e servizi. Nell'interesse dei nostri affiliati, come ha riconosciuto il nostro cliente di Pavia. Laservideo ha deciso di non richiedere né fee d'ingresso né royalty, proprio perché vuole utilizzare il budget a disposizione per realizzare servizi importanti per i franchisee, per esempio le convenzioni dirette con le case di produzione, per ottenere film a prezzi vantaggiosissimi e realizzare promozioni per il pubblico finale. Il sito aziendale di Laservideo in effetti non è aggiornato in tempo reale, ma è un'attività che potremmo nei prossimi mesi.

co facile per offrire un servizio migliore e distinguersi. Quando scelsero la catena alla quale affiliarsi, non guardarono solo alla convenienza economica ma presero in considerazione soprattutto l'affidabilità dei distributori e l'attrattiva dei layout, l'aspetto esteriore dei locali.

«Le macchine di Laservideo 24h non erano le più economiche» spiega Muscarella «ma ci sembrarono subito robuste e con delle funzioni più evolute. E poi c'era un'altra ragione che ci convinse a preferire quest'azienda. Il fatto che quando andammo a visitarli era pomeriggio inoltrato e rimanemmo fino a tarda sera. **Negli uffici c'erano ancora i titolari che sembravano non avere alcuna premura. Pensammo che davvero quelli erano imprenditori che tenevano al loro lavoro.** E la prima impressione è stata confermata dopo che siamo diventati partner».

Scelta la catena alla quale affiliarsi, i due giovani imprenditori trovarono un locale nel centro di Pavia, in galleria Manzoni, e iniziarono i lavori di ristrutturazione quasi senza badare a spese: installarono un gruppo di continuità, per garantire il servizio anche in caso di black out, e un sistema di videosorveglianza che consente di controllare quello che succede in qualsiasi momento da un telefonino umts. All'interno c'è l'aria condizionata e gli ingressi sono controllati con tessera magnetica. I due soci hanno dovuto investire circa 27 mila euro a testa. Come comprare una bella auto nuova, dicono loro stessi. Ma con che risultati, a distanza di quasi un anno? «Direi buoni - risponde Muscarella - nonostante io avessi sbagliato le previsioni iniziali: avevo puntato sulle scuole che ci sono nelle vicinanze calcolando che su 1.500 studenti mi sarebbero bastati il 10% per andare in pareggio. Invece, di studenti ne abbiamo visti pochi. In compenso, abbiamo molte famiglie, impiegati, adulti di varie categorie che sono attratti, evidentemente, dal comfort e la riservatezza che i locali offrono a chi viene a scegliere un film».

Certo, per uno come Muscarella, abituato a gestire appalti di notevole entità economica con la sua impresa multiservizi, i 20 o 30 film che può noleggiare attualmente possono sembrare poca cosa. Ma lui sa bene che questo è un business diverso, con introiti minori ma anche investimenti e rischi molto più modesti. **E sa che un cliente conquistato con difficoltà è un cliente più fedele.** Così continua a investire nella promozione partecipando a fiere e inventandosi iniziative promozionali delle quali, comunque, si dice molto soddisfatto.



## 3 note POSITIVE sul franchisor

- > TECNOLOGIE MOLTO AGGIORNATE E AFFIDABILI
- > SUPPORTO ALLE INIZIATIVE DEL FRANCHISEE
- > DISPONIBILITÀ E PRONTEZZA DELL'AZIENDA PER RISOLVERE OGNI PROBLEMA



## 3 note CRITICHE

- > TEMPI RELATIVAMENTE LUNGI PER L'AVVIAMENTO
- > SCARSI INVESTIMENTI SULLA NOTORIETÀ DEL MARCHIO
- > AGGIORNAMENTO POCO PUNTUALE DEL SITO AZIENDALE