

# GUIDA AL FRANCHISING

TUTTO QUELLO CHE DEVI SAPERE



# In questo numero

INDICE	PAG
1. INTRODUZIONE.....	3
2. COS'È IL FRANCHISING.....	4
3. IL TREND DEL SETTORE.....	8
4. I VANTAGGI.....	9
5. L'INVESTIMENTO.....	10
6. L'IDENTIKIT DEL FRANCHISEE E IL FRANCHISEE IDEALE.....	12
7. FOCUS SETTORE SERVIZI.....	15
8. FOCUS E-COMMERCE E TRASFORMAZIONE DIGITALE.....	18
9. COS'È COMUNI A DOMICILIO.....	20
10. IL MODELLO CAD E I VALORI.....	21
11. GLI STRUMENTI CAD.....	22
12. LE FORMULE CAD.....	24
13. L'APP CAD.....	25
14. LO STORE FISICO.....	26
15. IL PERCORSO IN CAD.....	28
16. GLOSSARIO.....	30



**COME PREFERISCI  
ESSERE  
RICONTATTATO?**



[CLICCA QUI PER  
PRENOTARE UNA  
CHIAMATA](#)



[CLICCA QUI PER  
CHATTARE SU  
WHATSAPP](#)

## I NOSTRI CONTATTI

[info@comuniadomicilio.it](mailto:info@comuniadomicilio.it)

[www.comuniadomicilio.it](http://www.comuniadomicilio.it)

@comuniadomicilio

Via Tre Settembre, 118  
47899, Dogana, RSM

COMUNIA DOMICILIO



# INTRODUZIONE

**Se stai esplorando nuove opportunità di business o stai pensando di aprire un'attività al passo con i tempi, il franchising potrebbe essere la chiave per aprire le porte al successo. Questa guida è pensata espressamente per offrirti una visione completa sul franchising.**

Da cosa aspettarti da questa forma di collaborazione ai **vantaggi** principali del franchising, dal profilo ideale del **franchisee**, o affiliato all'**investimento**, esploreremo insieme ogni aspetto di questa opportunità.

Inoltre, condivideremo con te **il nostro modello**, la formula digitale Comuni A domicilio, nonché il modo in cui stiamo ridefinendo il panorama del franchising nel settore del mobile commerce e dei servizi digitali.

Questa guida sarà la tua bussola per orientarti nella terra del franchising e raggiungere **nuove vette imprenditoriali** col nostro aiuto.

***Senza ulteriori indugi, iniziamo il viaggio verso il successo insieme.***

# COS'È IL FRANCHISING

Il franchising è più di un modello di business: è un **partenariato, un'opportunità di crescita condivisa tra il franchisor (azienda affiliante) e il franchisee (affiliato).**

**IL FRANCHISOR (Affiliante)** è l'imprenditore (l'azienda) che cede a terzi il proprio **know-how** unitamente alla concessione di uno o più marchi e ad altri elementi distintivi che ne identificano il modello di business e la rete.

**IL FRANCHISEE (Affiliato)** è l'imprenditore che entrando nella suddetta rete in franchising aderisce a un sistema preciso, impegnandosi a gestire l'impresa **rispettando le linee guida** contenute nel contratto di franchising.

Il franchising non è solo un modello di business: è un'opportunità per **diversificare i propri investimenti** o per lanciarsi nel panorama imprenditoriale, **riducendo notevolmente il rischio d'impresa.**



# UN ACCORDO STRATEGICO

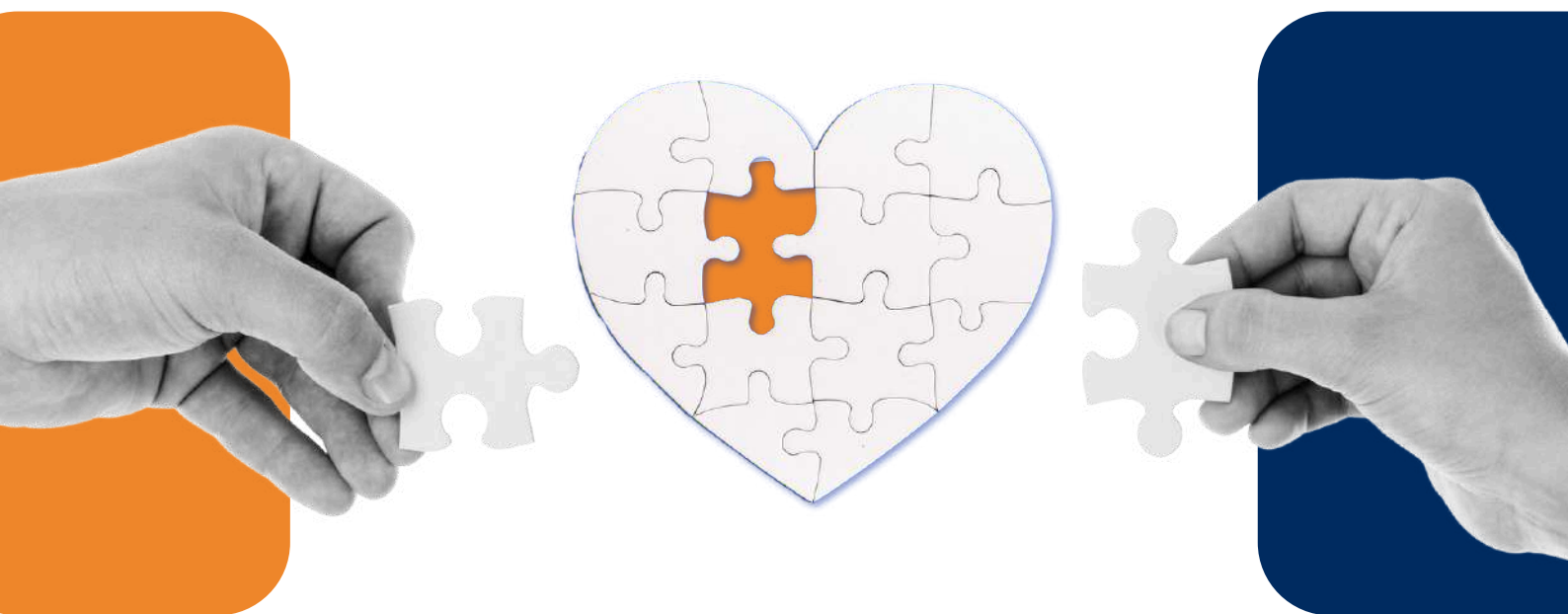
Oggi, più che mai, diventare parte di una rete in franchising rappresenta una strada più rapida per coloro che desiderano mettersi in proprio senza rinunciare al supporto e al know-how di un marchio consolidato.

**UNA PARTNERSHIP STRATEGICA** da cui entrambe le parti traggono un beneficio:

**Il franchisor** espande la sua presenza sul mercato attraverso nuove unità gestite da imprenditori locali motivati (i franchisee).

**Il franchisee** ottiene accesso a un modello di business collaudato, al know-how, alla formazione, agli strumenti necessari per la gestione dell'attività, nonché al supporto costante da parte del franchisor.

Nel cuore di questo accordo c'è la **concessione**, da parte del franchisor, di **know-how**, **formazione**, supporto, **assistenza**, strumenti e piattaforme digitali grazie alle quali il franchisee può avviare in tempi rapidi un vero e proprio business da zero.



# IL FRANCHISING IN 3 PUNTI

## 1. SCEGLIERE UN MODELLO COLLAUDATO

Sognare di lanciare la propria impresa di successo è un pensiero affascinante. Tuttavia, l'idea di dover gestire numerosi aspetti da zero e in prima persona può far vacillare anche le persone più determinate e ambiziose.

A tale proposito, il franchising offre un equilibrio unico: l'indipendenza economica e imprenditoriale combinata con la tranquillità di operare con un modello collaudato di un marchio affermato. Questo permette al franchisee di concentrarsi sulle proprie competenze imprenditoriali senza dover partire completamente da zero.

## 2. ACCEDERE A RISORSE E KNOW-HOW VELOCEMENTE

Un vantaggio distintivo del franchising è l'accesso a risorse e know-how che sarebbero altrimenti difficili da ottenere. La formazione, le migliori best practice e il supporto costante sono a disposizione del franchisee. Questo supporto non solo accelera il processo di avvio ma contribuisce anche a mitigare le sfide tipiche dell'avvio di un'impresa.

## 3. RIDURRE COSTI E RISCHIO D'IMPRESA

Partire da zero talvolta non è una scelta saggia poiché si rischia di sperperare denaro per tentativi e test che non sempre danno dei frutti. Specialmente per chi vuole investire in un settore che conosce poco o chi non possiede finanze illimitate, il franchising è un modo per evitare di perdersi in tentativi, ottimizzare il proprio investimento tramite un modello già collaudato e gestire la nuova impresa con più serenità.



# COMUNIA DOMICILIO



COMUNIA DOMICILIO



# IL TREND DEL SETTORE

Il franchising è una tendenza in crescita nel nostro paese. Negli ultimi anni, sempre più imprenditori stanno optando per l'apertura di un'attività in franchising, invece di partire da zero. I numeri del **report Assofranchising Italia 2023** lo confermano.

Con un giro d'affari di **oltre 30 miliardi di euro** - cifra record, il franchising fa registrare **+ 7,1%** nel biennio 2021/ 2022, con +1.313 punti vendita in franchising e +14.645 nuovi occupati.

Complessivamente, le insegne in franchising operative in Italia sono **954** (erano 877 nel 2020) e il totale degli occupati è pari a **252.848** (erano 227.586 nel 2020). E nel triennio 2023-2025 l'89% dei franchisor intervistati ha già previsto molteplici nuove aperture in tutta Italia e all'estero.

**30** MLD €  
GIRO D'AFFARI

**+ 7,1%**  
DI CRESCITA

**+1.313**  
PUNTI VENDITA IN  
FRANCHISING

COMUNI A DOMICILIO

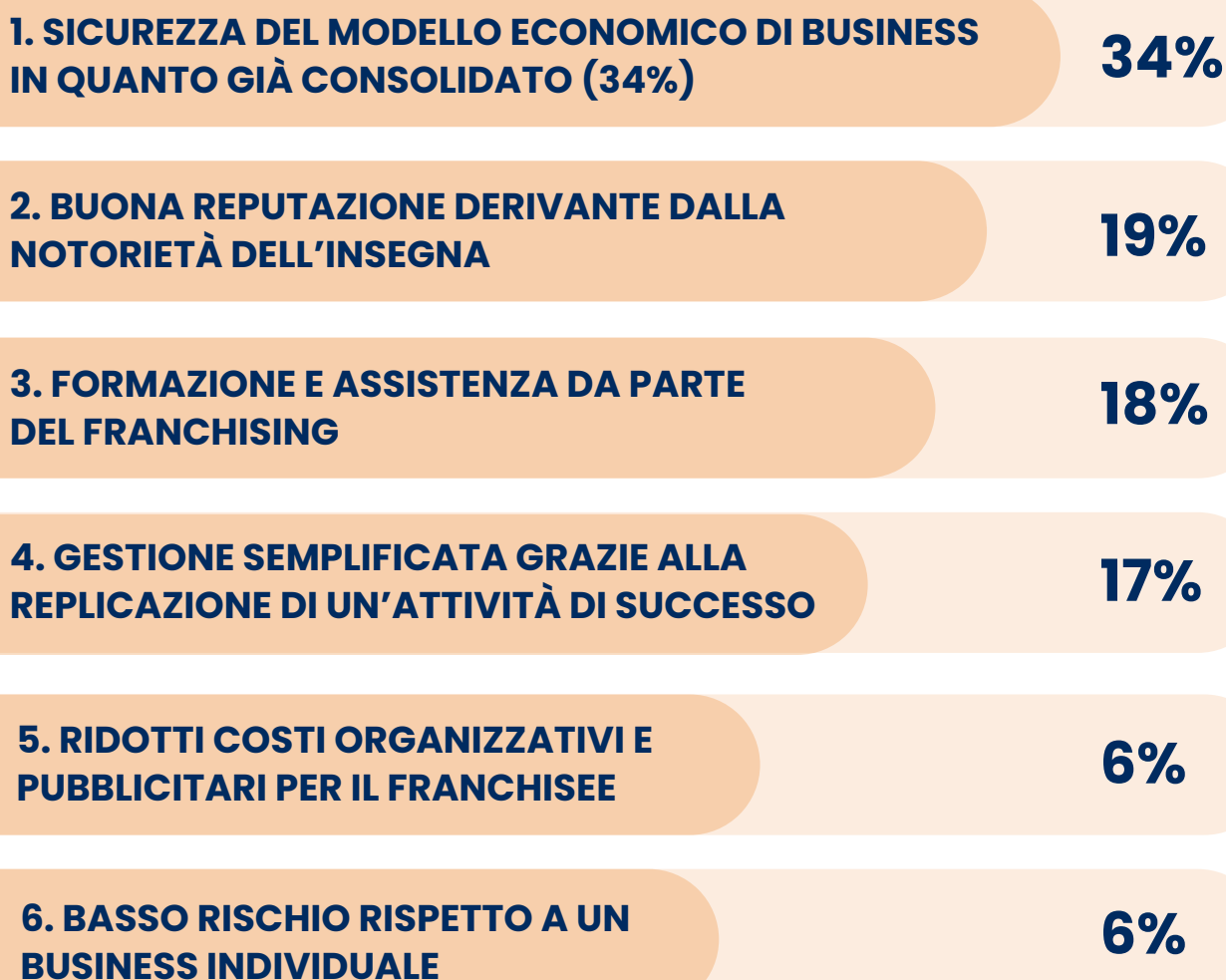




# I VANTAGGI DEL FRANCHISING

**Ma quali sono i vantaggi concreti per chi vuole aprire un'attività in franchising?**

Secondo il rapporto Assofranchising Italia 2023, i fattori abilitanti il franchising si riassumono, per rilevanza, come segue:



Se a tutto ciò si aggiunge **l'assistenza tecnica dedicata**, fondamentale per colmare la mancanza di skills verticali, come le competenze informatiche o di programmazione, le possibilità di successo aumentano notevolmente.

# L'INVESTIMENTO

**Prima di intraprendere questa avventura imprenditoriale, è bene comprendere le voci che compongono l'investimento.**

Esploriamo insieme le principali voci che concorrono a definire l'investimento:

## LA FEE D'INGRESSO



È la commissione pagata al momento della stipula del contratto grazie alla quale il nuovo franchisee si assicura l'ingresso nella rete in franchising.

## LE ROYALTIES



Si tratta di una percentuale sul fatturato del franchisee, una quota sugli utili. Non tutti i franchising prevedono royalty, Comuni A domicilio è fra questi.

## IL CANONE



Si tratta di un importo, fisso o variabile, che può comprendere molteplici voci al suo interno, come:

- Licenze d'uso e utilizzo software
- Manutenzione strumentazioni e software
- Assistenza e supporto tecnico
- Supporto commerciale e operativo
- Supporto marketing e comunicazione
- Gestione campagne pubblicitarie mirate al franchisee

Queste tre voci consentono al franchisor di garantire nel lungo termine l'**erogazione del know-how**, l'utilizzo di software e strumentazioni, l'assistenza e il supporto necessari al franchisee.

**FEE D'INGRESSO**

+

**ROYALTIES**

+

**CANONE**

Ci sono altre spese che vanno oltre il franchising ma che occorre prendere in considerazione. Infatti, alcuni franchising (es. ristorazione) prevedono necessariamente una sede fisica, quindi **costi d'impianto** (arredamento e strumentazioni) e costi fissi come spese di locazione e utenze. I costi legati alle **risorse umane** e alla loro formazione. Infine, il **budget pubblicitario** che occorre investire tra i vari **canali di advertising sia online che offline**. Google, Facebook o TikTok Ads; pubblicità itinerante; cartellonistica, merchandising, gadget omaggio; ecc.

Naturalmente, le voci possono variare a seconda del settore e del franchising specifico.

Ci sono poi **business digitali**, come Comuni A domicilio, che non richiedono necessariamente una sede fisica, con un notevole **risparmio economico**.



COMUNI  DOMICILIO



# L'IDENTIKIT DEL FRANCHISEE

**Secondo il Rapporto Assofranchising Italia 2023, i tratti che accomunano la maggior parte dei franchisee italiani sono:**

## FORMAZIONE

Il 40% dei franchisee ha una **laurea**, mentre il 30% ha una formazione post-laurea. Questo sottolinea l'importanza dell'istruzione e della **formazione** nella **preparazione** di un franchisee.

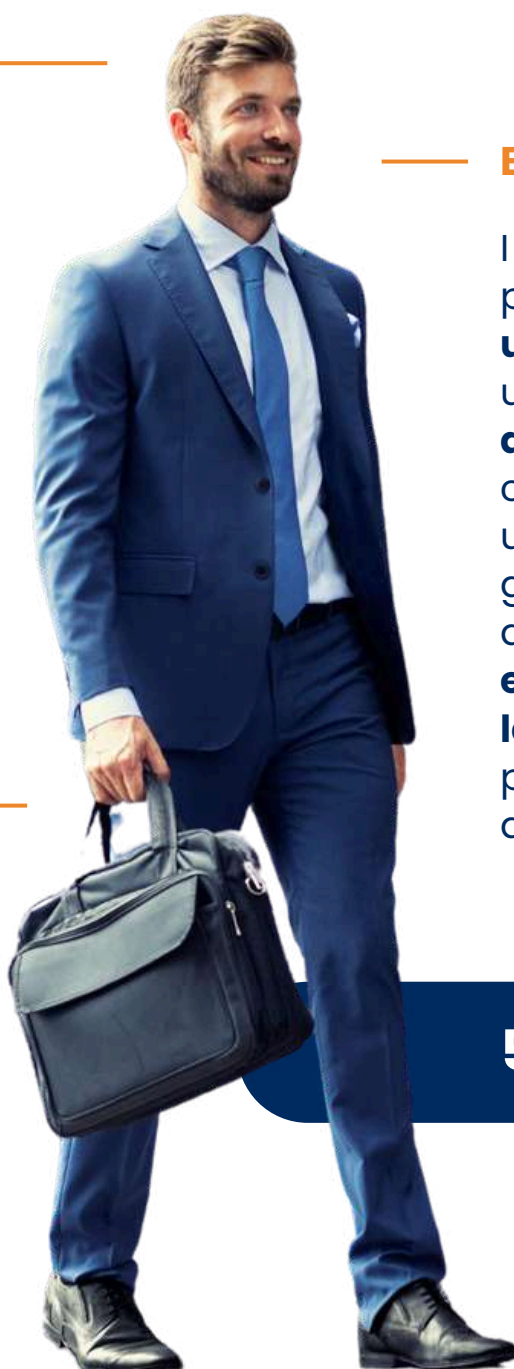
## SETTORI

Oltre il 60% dei franchisee opera nei settori dei **servizi** e della **ristorazione**, dimostrando che queste categorie sono particolarmente attraenti per gli imprenditori.

## ETÀ ED ESPERIENZA

I franchisee sono prevalentemente **uomini** (57%) con un'**età media** di **41 anni**, ciò suggerisce che i candidati con un mix di entusiasmo giovanile e una base di **precedenti esperienze lavorative** sono particolarmente adatti.

**57% UOMINI**





# E LA QUOTA ROSA?

Nel 2023 i franchisee continuano a essere in gran parte uomini (57%). Tuttavia, cresce di un punto percentuale la quota rosa, che arriva al 43%.

## SETTORI

I settori in cui le donne sono più presenti sono **abbigliamento** (57%) ed **estetica, cura e benessere della persona** (63%). In entrambi i settori superano la controparte maschile.

## ETÀ

Le fasce di **età prevalenti** tra i franchisee **donna** sono due: **36-45 anni** (53%), fascia che supera persino la controparte maschile (38%) e la fascia **46-55 anni** (27%)

## IN FUTURO

Nel prossimo triennio, si prevede un importante aumento dei franchisee donna principalmente nei settori del **commercio specializzato** (+75%) e dei **servizi** (+67%).

**43% DONNE**

# IL FRANCHISEE IDEALE

Nel mondo del franchising, la scelta dell'affiliato giusto è fondamentale per il successo di entrambe le parti coinvolte. Secondo il Rapporto *Assofranchising Italia 2023*, l'imprenditore ideale possiede le seguenti caratteristiche:



- **MOTIVAZIONE E IMPEGNO:** Il franchisee ideale è **motivato** e impegnato nel far crescere la propria attività. La **dedizione** è un fattore chiave per il **successo**.



- **CAPACITÀ DI SEGUIRE UN MODELLO:** Poiché il franchising si basa su modelli operativi collaudati, il franchisee deve essere in grado di **seguire le linee guida** suggerite.



- **ABILITÀ COMUNICATIVE:** Un buon franchisee è in grado di **comunicare** e **confrontarsi** efficacemente con il franchisor, con il proprio team e con i clienti.



- **ADATTABILITÀ:** Il mercato può cambiare, e il franchisee deve essere **adattabile** per riuscire a rispondere a nuove **sfide** e **opportunità**.



- **RISORSE FINANZIARIE:** Un **capitale iniziale** solido è un prerequisito **fondamentale**: senza questo non è possibile investire nel proprio business, (dai costi d'impianto alle risorse umane alla pubblicità). Il rapporto Assofranchising evidenzia che il 50% dei franchisee investe inizialmente una somma compresa tra i 50.000 e i 200.000 euro.

# FOCUS SETTORE SERVIZI

Il mondo di franchising è in costante evoluzione, e nel cuore di questa trasformazione si trova il **settore dei servizi** che guida la classifica con un giro d'affari di **4 miliardi di euro**, conquistando il terzo posto dopo il settore della GDO (grande distribuzione organizzata) e il settore dell'abbigliamento.

Macro settore merceologico	Giro d'affari Franchising Anno 2022 (€)	Incidenza Anno 2022 (%)
Abbigliamento	↑ 7.568.943.000	24%
Beauty	↓ 558.731.000	2%
Cura e benessere della persona	↓ 420.251.500	1%
Casa	↑ 1.405.062.450	5%
Commercio specializzato	↑ 1.677.794.104	5%
GDO	↑ 11.351.165.000	37%
Ristorazione	↑ 3.272.405.205	11%
<b>Servizi</b>	<b>↑ 4.535.730.500</b>	<b>15%</b>
Altro	↓ 138.435.000	0%
<b>Totale</b>	<b>30.928.517.759</b>	<b>100%</b>

**4,5 MLD €**  
**GIRO D'AFFARI**

fonte: rapporto Assofranchising Italia 2023 Nomisma

Questi numeri confermano che il **settore dei servizi** è destinato a crescere e svolgere un ruolo sempre più centrale nell'economia del franchising.

Questa prospettiva sottolinea non solo la resilienza del settore ma anche la sua **capacità di adattarsi alle sfide economiche** e offrire nuove opportunità agli imprenditori di oggi e domani.

# I SERVIZI AL PRIMO POSTO

Il 2022 ha segnato un trionfo significativo per il settore dei servizi. Secondo i dati del report Assofranchising, il settore dei servizi conquista la **vetta del franchising**, classificandosi al **primo posto** nella classifica dei settori.

Settore merceologico	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud-Issole	Reti estere	Totale 2022	Incidenza %
Abbigliamento	62	36	29	45	8	180	19%
Beauty	30	3	16	12	4	65	7%
Cura e benessere della persona	17	6	10	7	1	41	4%
Casa	12	15	9	5	0	41	4%
Commercio specializzato	41	20	30	28	1	120	13%
Ristorazione	66	48	24	38	5	181	19%
GDO	17	10	4	5	0	36	4%
Servizi	98	43	53	50	11	255	27%
Altro	13	4	8	9	1	35	4%
<b>Totale</b>	356	185	183	199	31	954	100%

fonte: rapporto Assofranchising Italia 2023 Nomisma

Sono **255** le reti in franchising che operano nel **settore dei servizi**. Largamente concentrati nel Nord-Ovest, costituiscono il **27% del totale** dei marchi in franchising. Parliamo di **17.373** attività di servizi in franchising.

La diversità delle attività riconducibili a questo settore, che spaziano dai **servizi alla persona** ai **servizi alle imprese**, crea un terreno fertile per iniziative di successo.



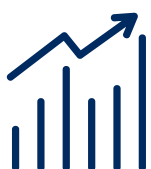
# IL PERCHÈ DEL SUCCESSO

Perché i franchising di servizi sono così attraenti?



## DIVERSIFICAZIONE:

Il settore dei servizi è vasto e permette agli imprenditori di **specializzarsi** in aree che rispecchiano **le proprie passioni e competenze**



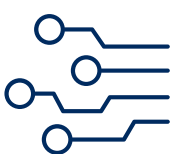
## DOMANDA COSTANTE:

La richiesta di servizi si aggiorna **costantemente**, garantendo una domanda stabile nel tempo



## CONNESSIONE CON LE COMUNITÀ LOCALI:

Nel settore dei servizi, soprattutto quando si tratta di servizi alle persone o alle imprese, c'è una **connessione più immediata** con le comunità locali



## SERVIZI E DIGITALE:

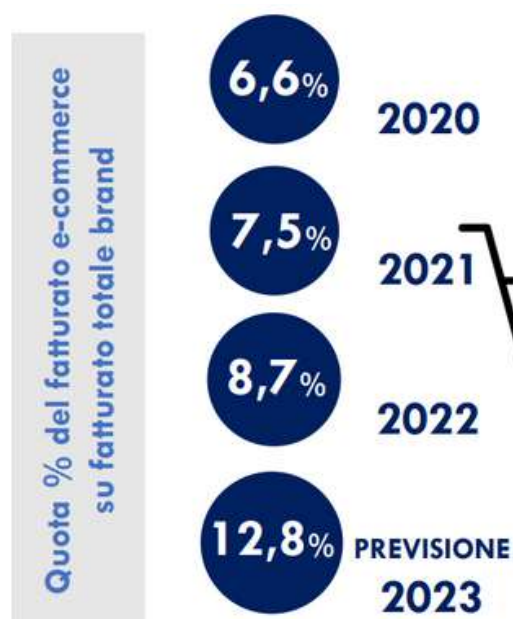
Si tratta di una coppia vincente che guarda al **futuro del franchising** (vedi paragrafo focus e-commerce e trasformazione digitale)



# FOCUS E-COMMERCE E TRASFORMAZIONE DIGITALE

Il rapido avanzamento dell'**e-commerce** e l'accelerazione dell'**innovazione digitale** stanno ridefinendo il panorama del franchising.

Secondo il rapporto **Assofranchising Italia 2023 Nomisma**, i dati sono chiari: la **quota del fatturato e-commerce** rispetto al totale del brand ha registrato un'impennata significativa. Se, nel 2020, questa quota era del 6,6%, nel **2023** la quota raddoppierà fino a raggiungere il **12,8%**.



Target: Totale rispondenti con canale e-commerce

fonte: rapporto Assofranchising Italia 2023 Nomisma

Questo trend sottolinea una crescente preferenza dei consumatori per le esperienze digitali e le **transazioni online**.

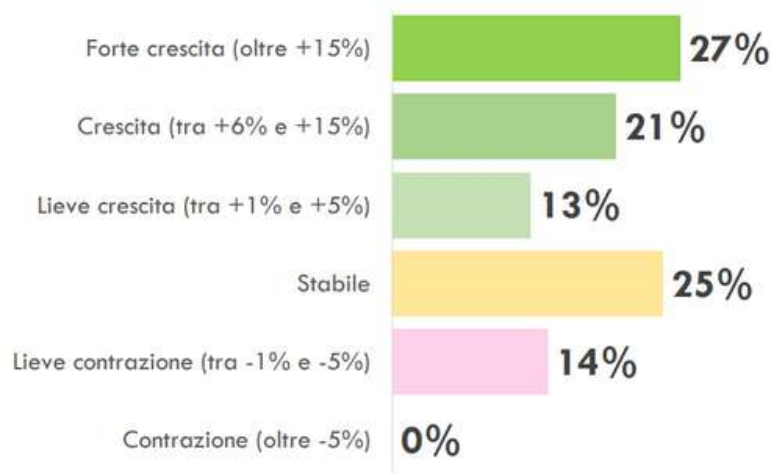
Il balzo della quota e-commerce è una chiara indicazione che il **futuro del franchising** è guidato dal **digitale**.

Dunque, coloro che abbracciano questa trasformazione, o **transizione digitale**, avranno l'opportunità di distinguersi, offrendo servizi efficienti, accessibili e all'avanguardia per un mondo sempre più **always-on**, ovvero sempre più connesso.

# SI AL CANALE E-COMMERCE

Inoltre, nel 2022, il **61%** degli intervistati con canale e-commerce ha registrato una **crescita del fatturato** rispetto all'anno precedente.

Questi dati sottolineano la necessità per gli imprenditori di orientarsi sempre di più verso **strategie e-commerce** mirate, offrendo esperienze d'acquisto online per mantenere una posizione di **leadership nel mercato** del franchising.



fonte: rapporto Assofranchising Italia 2023 Nomisma

IL **61%**  
HA REGISTRATO  
UNA CRESCITA

COMUNIA DOMICILIO



# COS'È COMUNI A DOMICILIO

Il modello Comuni A domicilio (CAD) nasce nel 2019, dall'idea di semplificare la vita delle piccole e medie imprese con una soluzione di **e-commerce locale e sostenibile**.

**LA MISSION** è accompagnare le piccole e medie imprese locali nel percorso di **transizione digitale** attraverso un sistema più umano; preservare botteghe, artigiani, piccole imprese a conduzione familiare, nonché la loro bellezza e peculiarità; rispettando e preservando cultura, abitudini e tradizioni locali tutte italiane.



Gli imprenditori che entrano nella rete Comuni A domicilio hanno l'obiettivo di **innovare il proprio territorio**, quindi accompagnare le piccole e medie imprese in un viaggio di **digitalizzazione umanizzata**. Il nostro compito, in qualità di franchisor, è fornire agli imprenditori gli strumenti necessari per supportarli in questa missione.

# SUPPORT



COMUNI A DOMICILIO



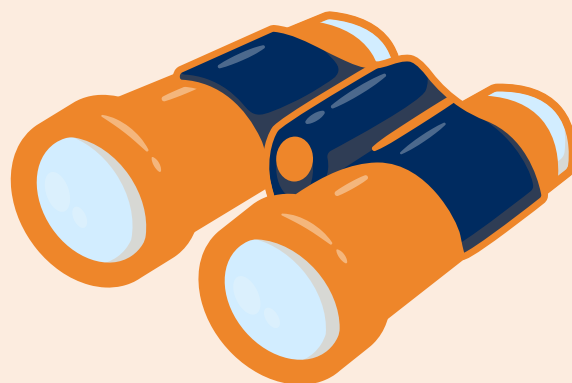


# IL MODELLO E I VALORI CAD

**Gli imprenditori che entrano in Comuni A domicilio diventano protagonisti della trasformazione digitale del paese, poiché hanno l'opportunità di:**

- **POTENZIARE LE IMPRESE LOCALI:** Offrire alle imprese locali gli strumenti necessari per competere efficacemente in un ambiente digitale in evoluzione
- **CREARE OPPORTUNITÀ OCCUPAZIONALI:** Contribuire alla creazione di opportunità di lavoro attraverso l'espansione di imprese locali sostenibili e competitive
- **COSTRUIRE UN LEGAME DURATURO CON LA COMUNITÀ:** Diventare un punto di riferimento nella comunità, sostenendo la crescita economica e rafforzando il legame digitale tra imprese e clienti.

**LA VISION** è diffondere nella maggior parte dei piccoli e medi comuni d'Italia delle piattaforme accessibili tramite il proprio smartphone (le app) di commercio elettronico tramite dei rappresentanti o imprenditori locali che siano in grado di instaurare un **rapporto umano** con gli esercenti della zona e accompagnarli in un viaggio di transizione digitale umanizzato.



# GLI STRUMENTI CAD

**Gli imprenditori che entrano nella rete Comuni A domicilio ottengono molteplici vantaggi, specialmente se si parte da zero nel settore digitale. In particolare:**

- **ACCESSO A TECNOLOGIE INNOVATIVE:** Il franchisee ha accesso a tecnologie all'avanguardia, in primis **l'App di commercio elettronico territoriale**. Il franchisee non ha bisogno di conoscenze informatiche: l'app è pronta all'uso poiché sviluppata dal nostro team. Ti insegneremo a usare il pannello di controllo, semplice e molto intuitivo.
- **FORMAZIONE SPECIALISTICA:** Il franchisee segue un percorso formativo con cui apprende come implementare le strategie digitali. La **formazione** prevede una parte strategica, una tecnico-operativa (relativa all'app) e persino una dedicata al social media marketing.
- **SERVIZI DIGITALI:** Il franchisee è in grado di offrire servizi di digital marketing, presenza online, servizi e-commerce e app advertising, diventando un partner digitale completo per le imprese locali.



*"Mi sono trovato davanti un team che ha una grande padronanza della materia e soprattutto una grande voglia di fare [...] Voto 10."*

**Alessio Rizzello**  
**Tolentino A domicilio**

# GLI STRUMENTI CAD

- **RISORSE DEDICATE:**
  - Manuale operativo per lo start up
  - Creazione logo personalizzato
  - Kit o mock up grafico (cartella contenente tutti i file per la stampa del merchandising, es. locandine, business card, ecc.)
  - Primo piano editoriale per i canali social aziendali
- **SITO WEB CHIAVI IN MANO:** Sito web chiavi in mano che il franchisee può gestire e ottimizzare autonomamente
- **SUPPORTO E ASSISTENZA:**
  - Supporto tecnico (lato app)
  - Assistenza base per la gestione dei social media
  - Confronto su strategie di marketing e advertising
- **SERVIZI EXTRA:** Una serie di servizi aggiuntivi e su richiesta che completano la gestione del business: dal supporto commerciale in zona alla gestione dei profili social e delle campagne adv



*"Valutazione 10: tutto il team è stato professionale e chiaro [...] Hanno saputo sciogliere ogni mio dubbio."*

**Gaetano Garofalo**  
**Palermo A domicilio**

# LE FORMULE CAD

**Comuni A domicilio prevede essenzialmente due formule: una interamente digitale e una che riunisce il digitale allo store fisico.**

## LA FORMULA DIGITALE

È la formula principale di Comuni A domicilio e consente al franchisee di iniziare a operare **dovunque** si trovi, anche dalla scrivania di casa, senza bisogno di sedi fisiche e con notevole **risparmio** economico.

La formula digitale consiste nella gestione del business tramite **l'App marketplace**, ovvero la piattaforma di compravendita online che mette in contatto le attività commerciali locali e i cittadini di quel comune o area territoriale, di cui il franchisee ottiene **l'esclusiva territoriale**.

L'app racchiude al suo interno molteplici categorie merceologiche, **dal food ai servizi**, per soddisfare ogni esigenza.



COMUNI A DOMICILIO







# LO STORE CAD

Dopo il consolidamento dell'online, Comuni A domicilio lancia una formula in grado di unire **online e offline**, con l'introduzione dello store Comuni A domicilio.

Infatti, secondo le **logiche dell'omnicanalità**, è fondamentale **raggiungere gli utenti dovunque** facciano acquisti, sia online che offline. Si tratta di offrire alle persone un'esperienza d'acquisto **completa** che parte ancor prima dell'acquisto, ovvero dalla **nascita del bisogno** e dalla ricerca delle informazioni chiave.

Grazie allo store, o punto di vendita fisico, è possibile **rafforzare il rapporto** con i clienti, imprese e privati, e **stabilire un vero contatto umano**.



COMUNI A DOMICILIO



# DIGITALE + FISICO

Attraverso lo store fisico è possibile offrire servizi a 360 gradi alle imprese presenti sul territorio. Ciò è possibile grazie a una **location dedicata** che si presta alla creazione di relazioni chiave e **partnership** sinergiche sul territorio.

Grazie allo store, la **griglia servizi** si amplia ulteriormente, ciò implica necessariamente un'impostazione aziendale più grande e strutturata (un team più grande, compiti diversificati, ecc.).

Lo store fisico nasce inoltre per **espandere il target** di riferimento e raggiungere anche chi è meno informatizzato o, semplicemente, chi è ancora legato alle logiche dell'offline.



COMUNI A DOMICILIO



# IL PERCORSO IN CAD

Se stai considerando di aprire una tua attività nel settore dei **servizi digitali per le imprese**, Comuni A domicilio può darti gli strumenti necessari per realizzare il tuo sogno. Se sceglierai di gestire anche tu una piattaforma di commercio elettronico locale, ecco il **percorso** che ti attende in CAD:

## 1. L'ESPLORAZIONE E IL CONTATTO INIZIALE



**Prenditi del tempo per approfondire il modello di business** Comuni A domicilio, navigando il sito [www.comuniadomicilio.it](http://www.comuniadomicilio.it) e la pagina del blog.

Poi, contatta il nostro team per **sciogliere ogni dubbio** e **ottenere le informazioni chiave**.

## 2. UNA VALUTAZIONE RECIPROCA

Dopo aver valutato se il nostro modello di business fa al caso tuo, presenta la tua candidatura per il comune o area territoriale di tuo interesse. Sarai sottoposto a una **valutazione** per determinare l'idoneità e la compatibilità con il modello di business. In caso positivo, **otterrai l'esclusiva di zona**.

## 3. LA COLLABORAZIONE È UFFICIALE

Trovate le intese, è il momento di **formalizzare** l'accordo. A questo punto sei pronto per iniziare la tua **missione digitale** con l'aiuto di Comuni A domicilio.





# IL PERCORSO IN CAD

## 4. FORMAZIONE E ORIENTAMENTO



Il franchisee segue la formazione: un mix di conoscenze e competenze che spaziano dalla **formazione tecnica** (per il corretto utilizzo del software) a nozioni di **social media marketing**. Al termine della formazione avrai acquisito nuove conoscenze e competenze fondamentali per lo start up.

## 5. AVVIO OPERATIVO

Il franchisee, o il suo team, inizia lo sviluppo dell'attività a 360 gradi. Questo step comprende molteplici aspetti: dalla creazione delle prime partnership locali all'inserimento dei prodotti e servizi in app.



## 6. ASSISTENZA E SUPPORTO COSTANTI



Comuni A domicilio offre un **supporto costante** al franchisee., il quale può confrontarsi e creare un dialogo costruttivo e duraturo nel tempo, per raggiungere sempre nuovi traguardi.

Il nostro obiettivo è darti gli **strumenti** necessari per avviare la tua impresa di servizi digitali per imprese. Il nostro modello di business consente, inoltre, al franchisee flessibilità e **autonomia di gestione**, con cui essere indipendente nelle scelte di tutti i giorni.



# GLOSSARIO

## FRANCHISING (AFFILIAZIONE)

Prassi commerciale, diffusasi in Italia a partire dagli anni 80, per cui due soggetti in posizione di reciproca indipendenza, giuridica ed economica, s'impegnano a una forma di collaborazione e, in particolare, l'uno (affiliante o franchisor) mette a disposizione un insieme di diritti e di conoscenze (know-how) a fronte del pagamento dell'altro (affiliato o franchisee) di un corrispettivo. Ciò che regola questa forma di collaborazione è il contratto di affiliazione commerciale.

## FRANCHISOR (AFFILIANTE)

È l'azienda proprietaria del marchio in franchising che cede all'affiliato il proprio know-how unitamente alla concessione di uno o più marchi e altri elementi distintivi che ne identificano il modello di business e la rete.

## FRANCHISEE (AFFILIATO)

È l'imprenditore che entrando nella suddetta rete in franchising aderisce a un sistema preciso, impegnandosi a gestire l'impresa rispettando le linee guida contenute nel contratto di franchising.

## KNOW-HOW

È l'insieme delle conoscenze e competenze tecniche e commerciali, identificate da un marchio e sperimentate dal Franchisor, relative alla commercializzazione ed alla distribuzione di prodotti e servizi che il Franchisor trasmette ai propri Franchisee.

## ESCLUSIVA TERRITORIALE

È la clausola di un contratto di Franchising in base alla quale il Franchisor garantisce al Franchisee che una determinata area territoriale non sarà interessata dall'apertura di un altro franchisee con la stessa insegna.

## FRANCHISING DI SERVIZI

È un sistema nel quale il Franchisee non vende prodotti ma offre prestazioni di servizi. Un esempio di servizio è la capacità di acquistare online tramite un'app di e-commerce; un altro esempio è la consegna a domicilio.



# Fissa una chiamata

Scopri meglio quali vantaggi ti attendono e quali sono gli step da compiere per iniziare a digitalizzare le attività locali nel tuo territorio.

*Porta in alto le attività locali con il potere del digitale!*



**COME PREFERISCI  
ESSERE  
RICONTATTATO?**



[CLICCA QUI PER  
PRENOTARE UNA  
CHIAMATA](#)



[CLICCA QUI PER  
CHATTARE SU  
WHATSAPP](#)

## **I NOSTRI CONTATTI**

[info@comuniadomicilio.it](mailto:info@comuniadomicilio.it)

[www.comuniadomicilio.it](http://www.comuniadomicilio.it)

[@comuniadomicilio](https://www.instagram.com/comuniadomicilio)

Via Tre Settembre, 118  
47899, Dogana, RSM

COMUNI  DOMICILIO

