



La nuova guida al franchising di Mail Boxes Etc.: come evolve il settore in un mondo che cambia

Nell'attuale contesto economico il franchising emerge come modello strategico per sostenere l'occupazione e avviare un proprio business con il sostegno di un network solido. Un'opportunità di rilievo anche per le donne, oggi presenti al 35% nel settore secondo i dati di Assofranchising. Nella guida gratuita a cura di Mail Boxes Etc. indicazioni, strumenti e analisi utili per chi vuole mettersi in gioco.

Milano 21 gennaio 2021, È disponibile online [la nuova Guida al Franchising 2020](#) realizzata da **Mail Boxes Etc. (MBE)** in collaborazione con **Assofranchising** e con la giornalista specializzata in narrazione d'impresa **Elena Delfino**. Un documento di riferimento in una fase, come quella attuale, contraddistinta da uno scenario completamente mutato a causa della pandemia globale: nel nuovo contesto economico e sociale la logistica, il digitale e l'e-commerce stanno assumendo un ruolo sempre più cruciale. In tale ambito, MBE è protagonista da 40 anni a livello mondiale attraverso l'offerta di soluzioni per spedizioni, logistica, stampa e marketing che ha continuato a garantire durante l'emergenza, supportando in particolar modo le piccole e medie imprese e le Start-Up, ad esempio nello sviluppo dei loro canali di vendita online.

*“Il franchising è un'occasione per chi vuole esplorare le opportunità delineate dai cambiamenti nelle abitudini all'acquisto - afferma **Daniele Simone, Network Development & Sales Director di MBE** - Con la guida, vogliamo offrire uno strumento utile per conoscere questa formula imprenditoriale, definendone in modo pratico, trasparente e puntuale le caratteristiche, i vantaggi, l'analisi da compiere prima di avviare una propria impresa, l'assistenza e gli strumenti che il brand mette a disposizione per chi sceglie di entrare a far parte della Rete MBE.”*

Grazie all'importante contributo di Assofranchising, viene inoltre fornita una fotografia del settore alla luce dell'attuale quadro occupazionale. *“L'affiliazione commerciale è un modello che tiene anche in tempi di crisi. Lo dimostrano i dati emersi da una survey condotta sugli associati Assofranchising che tra giugno e settembre ha visto diminuire la stima della riduzione di fatturato dal 50 al 20 per cento.”* - commenta il **Presidente di Assofranchising, Italo Bussoli** - *La distribuzione del rischio, tipica del settore, sta permettendo di reagire tramite iniziative mirate alla collaborazione tra franchisor e franchisee, quali la diminuzione degli affitti, l'azzeramento delle fee di entrata o altre misure di cui non possono avvantaggiarsi i commercianti singoli”.*

Uno degli elementi più interessanti è l'emergere di una crescente propensione a scegliere il franchising da parte delle donne. Secondo l'ultimo “Rapporto Assofranchising 2020 - Strutture, tendenze e scenari”, **le figure femminili che operano nel settore rappresentano circa il 35% del sistema franchising**. Leggendo questi numeri in maniera complementare ai dati Istat-Eurostat, da cui emerge che in Italia solo il 59% delle donne con un figlio è occupato rispetto al 75% delle donne con un figlio in Europa, si può riscontrare una correlazione tra i numeri elevati delle imprenditrici in franchising e quelli della disoccupazione femminile. Nella guida è inserita una sezione dedicata all'imprenditoria femminile, a cura di Elena Delfino, con alcune storie di successo di imprenditrici in franchising - *“Il franchising può innanzitutto essere una risposta alla disoccupazione, come formula di autoimpiego, dopo un licenziamento o in alternativa a una professione che non soddisfa più. Ma non solo. - afferma **Elena Delfino** - Il franchising può essere ben più di una semplice*



alternativa nella ricerca di un lavoro, può diventare un potente strumento di realizzazione personale e professionale o svelare una vera e propria vocazione imprenditoriale”.

Un supporto che si traduce in attività di consulenza e formazione, indispensabili in un momento di crisi, come conferma **Alberto Cogliati, Segretario Generale Assofranchising**: *“Oggi più che mai la necessità di fare sistema è un fattore chiave di fronte alla delicata situazione di mercato. Occorre avere una visione ampia per trovare soluzioni alternative all’interno del proprio business: puntare su una diversificazione dell’offerta, su un e-commerce integrato con la rete o, più in generale, sulle piattaforme digitali per mantenere aperto il contatto con il cliente. In questo, il sistema franchising è di grande supporto perché mette a disposizione dei propri affiliati il know-how necessario per gestire situazioni nuove come quelle imposte dai tempi che stiamo vivendo, agevolando i franchisee che si trovano ad affrontare per la prima volta tecnologie e dinamiche sconosciute. Ecco perchè, nonostante la congiuntura tutt’altro che favorevole, il franchising rimane un punto di riferimento per chi voglia oggi intraprendere una nuova sfida e scelga di mettersi in proprio”.*

La Guida, in cui vengono illustrati nel dettaglio il modello di business MBE, il processo di affiliazione, gli otto passaggi fondamentali per scegliere il proprio franchising e le condizioni di investimento, si conclude con il Rapporto Assofranchising 2020. Qui si evidenzia una crescita del giro d’affari del 4.4% nel 2019 sul 2018, un aumento del numero di punti vendita affiliati in Italia del 4.7% e anche una tendenza all’internazionalizzazione con la crescita dell’1.8% di punti vendita in franchising all’estero.

MBE Worldwide

MBE Worldwide S.p.A. (“MBE”), azienda italiana con Headquarters a Milano, offre soluzioni per spedizioni, logistica, stampa e marketing a piccole e medie imprese e clienti privati, attraverso una rete di Centri Servizi in franchising e di proprietà. I Centri MBE facilitano le attività di imprenditori, aziende e privati attraverso un network di distribuzione di facile accesso, che fornisce servizi e prodotti personalizzati con un livello distintivo e unico di attenzione al cliente. Attualmente, MBE opera sotto tre diversi marchi: Mail Boxes Etc., AlphaGraphics e PostNet e la sua rete globale conta 2.600+ Centri Servizi e 10.000+ addetti in 52 paesi. Nel 2019 MBE ha riportato un fatturato aggregato pari a €918 milioni (\$1.028 milioni).

Per maggiori informazioni sul Gruppo MBE Worldwide, visitare il sito www.mbecorporate.com e i siti www.mbeglobal.com - www.mbe.it - www.mbe.es - www.mbe.de - www.mbefrance.fr - www.mbe.pl - www.postnet.com - www.alphagraphics.com

Contatti

Barbara Maccarrone
Product Development Manager RND
bmaccarrone@mbe.it
Tel: +39 02 67 625 542