

3
anni



MAIL BOXES ETC.®

#PeoplePossible



FASE 1

Diventa Partner della Rete Mail Boxes Etc.

Sistema Italia 93 S.r.l. V.le Lunigiana 35/37 - 20125 Milano | Tel. +39 02 676 251
www.mbe-franchising.it | Email: franchising@mbe.it

Seguici su:



MAIL BOXES ETC.®

#PeoplePossible

Di seguito troverai:

1. Processo di Affiliazione
2. Presentazione della Rete MBE
3. Organizzazione del Business Solutions Center MBE
4. Situazione Finanziaria
5. Analisi del mercato locale

Compila le schede a pagina 7,8,10, 11
in vista del prossimo incontro con MBE

VAI ALLE SCHEDE

Processo di Affiliazione

Ecco le fasi e gli aspetti che approfondiremo nel corso degli incontri dedicati al progetto MBE.

Fase 1

1° Incontro

Webinar
Open House
Workshop
Incontro

ARGOMENTI DA TRATTARE

- Presentazione MBE (la clientela, i servizi, la formazione, il supporto commerciale, gli aspetti economici e finanziari)
- Processo di Affiliazione

DOCUMENTAZIONE DA CONSEGNARE

- Scheda Processo di Affiliazione Profilo d'Azienda
- Scheda Organizzazione del Centro Sevizi MBE
- Scheda Situazione Finanziaria
- Scheda Analisi del mercato locale
- Link ai video MBE

COMPITI DEL CANDIDATO DATI A FINE INCONTRO

- Compilare la scheda Situazione Finanziaria
- Compilare la scheda Organizzazione del Centro Servizi MBE (soci e collaboratori)
- Compilare la scheda Analisi mercato locale

Fase 2

2° Incontro

ARGOMENTI DA TRATTARE

- Scheda Database Clienti
- Conto Economico
- Marginalità
- Visita ai Centri MBE
- Scheda Formazione MBE
- Scheda Supporto ai Partner MBE
- Brochure Servizi e Soluzioni MBE

DOCUMENTAZIONE DA CONSEGNARE

- Scheda Processo di Affiliazione Profilo d'Azienda
- Scheda Organizzazione del Centro Sevizi MBE
- Scheda Situazione Finanziaria
- Scheda Analisi del mercato locale

COMPITI DEL CANDIDATO DATI A FINE INCONTRO

- Creare il Database Clienti
- Personalizzare il proprio Conto Economico
- Visitare i Centri MBE suggeriti dallo staff MBE

Processo di Affiliazione



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

Fase 3

3° Incontro

ARGOMENTI DA TRATTARE

- Analizzare le schede compilate: Analisi del mercato locale (zona apertura punto vendita), Database Clienti, Conto Economico personalizzato
- Presentare il Contratto Commerciale
- Invito a visitare la sede

DOCUMENTAZIONE DA CONSEGNARE

- Documenti Commerciali
(il candidato e/o la candidata firmano la lettera di intenti per ricevuta)

COMPITI ASSEGNAZI AL CANDIDATO O ALLA CANDIDATA A FINE INCONTRO

- Leggere il Contratto di Affiliazione Commerciale
e i documenti consegnati con attenzione
- Preparare i seguenti documenti: Carta di identità, Codice Fiscale, CRIF, Carichi Pendenti, Casellario Giudiziale, Autocertificazione stato di famiglia

Fase 4

4° Incontro

anche a distanza,
via mail o telefono

ARGOMENTI DA TRATTARE

- Riepilogo del processo di affiliazione e prossimi step: compilare con cura la Scheda Candidati, chiarire eventuali questioni contrattuali (il team chiarirà ogni singolo aspetto del Contratto di Affiliazione Commerciale), programmare l'appuntamento per la firma del Contratto Preliminare di Affiliazione

DOCUMENTAZIONE DA CONSEGNARE

- Contratto Preliminare di Affiliazione

Fase 5

Firma del Contratto

ARGOMENTI DA TRATTARE

- Firma del Contratto Preliminare di Affiliazione

BENVENUTI IN MBE

- Il team presenterà con cura i prossimi passi riservati ai Nuovi Affiliati MBE
- Iniziare la Ricerca del locale
- Contattare un commercialista per l'apertura della partita IVA o per la costituzione della società

Presentazione della Rete MBE



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

Mail Boxes Etc.

Mail Boxes Etc. Italia – parte del gruppo di società di MBE Worldwide S.p.A. (“MBE”) dal 2009 – festeggia l’inaugurazione del **600° Business Solutions Center** nell’anno del suo 30° Anniversario (aprile 2023). Dall’apertura del primo Centro Servizi Mail Boxes Etc. a Milano nel 1993, MBE Italia è cresciuta fino a raggiungere quota 600 Centri Servizi, mentre il gruppo MBE è cresciuto fino a diventare una piattaforma di commercio globale che combina una delle principali piattaforme di e-commerce con una rete fisica multi-brand di oltre **3.150 Business Solution Center in 52 paesi**.



MBE è una piattaforma leader per il commercio globale per PMI e privati grazie alle sue soluzioni di e-commerce, spedizione, logistica, marketing e stampa.



Il modello di business imprenditoriale innovativo di MBE, l’argomentazione esclusiva di vendita e la gamma di soluzioni di alta qualità hanno attratto molti imprenditori nel corso degli anni, portando un numero crescente di paesi a aderire alla rete MBE. L’azienda attribuisce il suo successo alla sua vasta gamma di soluzioni su misura, specificamente progettate per soddisfare le esigenze di PMI e privati.

MBE Italia è stata fondata da **Graziano Fiorelli** e suo figlio **Paolo Fiorelli** che hanno sviluppato l’attività sul territorio nazionale applicando il concept MBE che negli Stati Uniti si era già dimostrato di successo. L’Italia è stata il paese pioniere della rete MBE, con l’apertura del suo **primo Centro Servizi Mail Boxes Etc. a Milano nell’aprile 1993** e oggi, a distanza di 30 anni arriva questo storico traguardo, con l’apertura del **600° Business Solutions Center** sul territorio italiano, a Galliate, in provincia di Novara.

Siamo orgogliosi di questo straordinario traguardo. L’apertura del seicentesimo Business Solutions Center garantisce a Mail Boxes Etc. una sempre più capillare presenza sul territorio nazionale e ci permette di essere sempre più vicini ai nostri Clienti PMI e Privati – afferma Giuseppe Filosa, Country Manager MBE Italia – Questo per noi non rappresenta un punto d’arrivo, ma un’ulteriore spinta alla crescita. Continueremo a sostenere un numero sempre maggiore di Imprenditrici e Imprenditori per permettere loro di realizzare le proprie ambizioni, affiancati da un’organizzazione forte e ben consolidata.

L’apertura del 600° Business Solutions Center in Italia è un’ulteriore conferma della costante crescita del Brand e della riuscita dell’ambizioso piano di sviluppo iniziato nel 1993: ottenere una presenza capillare su tutta la penisola, grazie all’impegno quotidiano nello sviluppo di MBE in Italia e nel mondo da parte di collaboratori, partner, Imprenditrici e Imprenditori, rendendo così la Rete MBE vicina ai propri Clienti.

Presentazione della Rete MBE



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

Il gruppo MBE Worldwide

MBE Worldwide S.p.A. ("MBE"), facilita in tutto il mondo l'attività di imprenditori e privati grazie alla sua piattaforma che fornisce soluzioni di **e-commerce, spedizione, logistica, marketing e stampa** tramite una presenza multi-brand: PrestaShop, Mail Boxes Etc. (eccetto Stati Uniti e Canada), PostNet, PACK & SEND, Spedingo.com, AlphaGraphics, Multicopy, Print Speak, GEL Proximity e World Options.

Nel 2023 grazie alla combinazione della piattaforma fisica - che attualmente conta oltre **3.190 Business Solutions Center in 58 Paesi con oltre 12.500 associati** - e della piattaforma digitale per e-commerce PrestaShop, MBE ha servito più di **1,1 milione di clienti business** generando un **fatturato aggregato di €1,4 miliardi** (US\$1,5 miliardi) e **€22 miliardi** (US\$23,8 miliardi) **di ricavi lordi di vendita** nel mondo e-commerce. Tutti i dati si riferiscono all'anno fiscale 2023, al 31 dicembre 2023.



Per ulteriori informazioni visitare i siti del Gruppo MBE Worldwide:

www.mbecorporate.com | www.prestashop.com/en | www.mbeglobal.com | www.postnet.com | www.packsend.com.au | www.packsend.co.uk | www.spedingo.com/en | www.alphagraphics.com | www.multicopy.nl | www.printspeak.com | www.mbe.it | www.mbe.es | www.mbe.de | www.mbefrance.fr | www.mbe.pl | www.mbe.pt - www.mbe.co.uk | www.gelproximity.com/en | www.worldoptions.com

Organizzazione del Business Solutions Center MBE



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

Come sarà organizzato il mio punto vendita?

Descrizione dell'attività e delle funzioni

Per avviare un punto vendita MBE sono inizialmente necessarie due persone, incluso l'Imprenditore o l'imprenditrice MBE, che potranno poi aumentare in base alla crescita del giro d'affari. Nella fase iniziale quindi ciascuna delle persone potrà ricoprire uno o più ruoli sotto indicati.

Solutions Manager



Per quanto riguarda l'operatività del Centro, lo Store Manager si occupa della gestione quotidiana del punto vendita e della promozione dei servizi MBE; i suoi compiti sono i seguenti:

- Servizio al cliente;
- Monitoraggio della gestione del portafoglio clienti e dei fornitori;
- Vendita da banco;
- Gestione della contabilità interna.



Ruolo Commerciale

La figura Commerciale del Business Solutions Center MBE svolgerà le seguenti funzioni:

- Acquisizione di nuovi clienti;
- Sviluppo di offerte personalizzate;
- Supervisione del rapporto commerciale con le aziende clienti.



Graphic Designer

Figura da introdurre nel tempo, a cui affidare le attività di progettazione grafica e studio della creatività commissionate dai clienti svolgendo le seguenti funzioni:

- Creazione della comunicazione aziendale, campagne pubblicitarie, studio del logo;
- Layout di tutti i prodotti di stampa.

Organizzazione del Business Solutions Center MBE



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

Come sarà organizzato il mio punto vendita?

Definiamo la squadra #PeoplePossible

Solution Manager:
(Nome e Cognome)

Rapporto lavorativo/Coinvolgimento nell'attività:

- Familiare
- Dipendente
- Socio (% quote _____)
- Altro

Ruolo Commerciale:
(Nome e Cognome)

Rapporto lavorativo/Coinvolgimento nell'attività:

- Familiare
- Dipendente
- Socio (% quote _____)
- Altro

Graphic Designer:
(Nome e Cognome)

Rapporto lavorativo/Coinvolgimento nell'attività:

- Familiare
- Dipendente
- Socio (% quote _____)
- Altro

Situazione Finanziaria



MAIL BOXES ETC.[®]
#PeoplePossible

Come mi organizzerò per il reperimento delle risorse finanziarie?

L'investimento

Diventare Partner MBE significa gestire un'attività economica assumendosi il rischio d'impresa e affrontando l'investimento iniziale. L'investimento medio per l'avvio di un nuovo Business Solutions Center MBE parte da € 60.000 (IVA esclusa), comprensivo del diritto di entrata. Ai nuovi Imprenditori MBE è richiesta una disponibilità propria iniziale di circa €30.000

Facciamo due conti:

L'investimento totale previsto per l'avvio del mio Business Solutions Center MBE è di Euro

Finanzierò il mio progetto MBE nella seguente modalità:

- conferimento di liquidità Euro
- finanziamento bancario Euro
- locazione operativa Euro
- finanziamento di terzi (es. parenti, conoscenti, etc.) Euro

Dispongo del seguente immobile in via località del valore commerciale di per facilitarmi nell'accesso al credito bancario.

Posso contare sull'aiuto di nel ruolo di che è disponibile a fornire in mio favore:

- Una fideiussione bancaria
- Una fideiussione personale
- Un pugno
- Un'ipoteca
- Altro

Le agevolazioni finanziarie riservate ai Partner MBE

MBE mette a disposizione dei propri Partner esclusive agevolazioni finanziarie, riservate ai Franchisor che hanno superato un attento processo di accreditamento.

Avviare un Centro Servizi MBE è ancora più semplice grazie agli esclusivi accordi siglati con **GRENKE** e **BNP Paribas Leasing Solutions**.

L'accordo tra MBE e **GRENKE**

Mail Boxes Etc. ha concluso una convenzione con **GRENKE**, azienda leader nel mercato del noleggio operativo di beni strumentali per il business che opera nel settore locazione, factoring e servizi bancari a livello europeo. L'accordo permette agli affiliati di fare richiesta di noleggio per i beni necessari per lo svolgimento dell'attività attraverso la locazione operativa, invece di acquistarli. Si tratta di un'opportunità smart e flessibile per ogni impresa che vuole investire e crescere in modo sostenibile perché, a differenza dell'acquisto, non vincola capitali e non incide sull'indebitamento aziendale.

I Partner MBE possono fare richiesta di noleggio per strumenti, tecnologie e macchinari in modo rapido, sostenibile e flessibile con il vantaggio di utilizzare i beni noleggiati per tutto il tempo necessario e con la flessibilità di aggiornarli quando diventano obsoleti. È questo lo scopo della partnership con GRENKE.

Oggi chi vuole avviare un Centro MBE ha quindi la possibilità di richiedere il noleggio per i beni necessari alla realizzazione del Centro Servizi senza dover far fronte a prestiti bancari o a investimenti iniziali onerosi, usufruendo di un canone chiaro, deducibile al 100% e in linea con le proprie esigenze.



MAIL BOXES ETC.®

#PeoplePossible

Gli accordi sono il risultato di approfondite e rigorose valutazioni economico-finanziarie del Network MBE. Procedure di accreditamento che valutano il modello di business, l'andamento generale della società, il trend di crescita della rete, i risultati ottenuti dai punti vendita diretti e franchising, i sistemi di selezione degli affiliati, il percorso di formazione offerto ai franchisee, il supporto commerciale e operativo.

Gli aspiranti Partner MBE possono quindi percepire un alto livello di sicurezza nel vedere che gli accordi finanziari sono il risultato di valutazioni attente, approfondite e trasparenti sulla solidità finanziaria e sulla gestione del Network.

L'accordo tra MBE e **BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS**

La partnership tra MBE e **BNP Paribas Leasing Solutions** prevede la possibilità per gli affiliati di richiedere sia il leasing sia la locazione operativa per i beni necessari all'avvio concreto del Centro, evitando l'acquisto e rendendo così più semplice la costituzione di un piano finanziario snello.

Inoltre, sia il leasing sia la locazione garantiscono alle imprese ampia flessibilità e soprattutto offrono l'opportunità di usufruire di importanti vantaggi fiscali.

La collaborazione con BNP Paribas Leasing Solutions rappresenta un'opportunità concreta per chi vuole entrare a far parte della rete MBE. Grazie ai vantaggi economici previsti, a una costante formazione ed al supporto costante, gli Affiliati potranno avviare il loro punto vendita beneficiando di soluzioni finanziarie flessibili e sostenibili.

Analisi del mercato locale

Dove penso di ubicare il mio Business Solutions Center MBE?

La location

Il Corporate Mail Boxes Etc. ha definito negli anni uno specifico progetto di ampliamento della Rete in franchising in Italia e nel mondo che prevede l'opportunità di aprire un Centro Servizi nelle località con almeno 18.000 abitanti e almeno 1.000 partite IVA attive.

Detto questo, la definizione della località (o area) nella quale stabilire il Business Solutions Center MBE è il

primo passo da compiere per porre le basi per avviare il progetto di impresa.

Con il supporto di MBE ho definito di ubicare il mio Business Solutions Center MBE:

nel comune di: _____

in zona: _____

Quali sono gli elementi di attrazione della località/area?

I clienti dei Centri MBE sono sia i cosiddetti clienti business, come le piccole-medie imprese, i professionisti, gli artigiani, i commercianti sia i clienti privati.

sul portale *Infoimprese.it*

Una seconda modalità per l'individuazione delle aziende potenziali clienti è tramite "perlustrazione" del territorio.

La scelta della località in cui aprire il proprio Business Solutions Center MBE deve quindi tenere conto della presenza in particolare di clientela business. Il cliente business è, infatti, più propenso a delegare a MBE quelle attività che gestite al proprio interno comportano un maggiore dispendio di energie e risorse.

Il vantaggio di questo metodo è quello di poter identificare realtà che non emergerebbero dalle liste ed indirizzi pubblici. Le zone da perlustrare sono in particolare le seguenti:

- Zone Industriali/Artigianali
- Centri Direzionali/Palazzi Uffici
- Aree Commerciali/Negozi

Per individuare la presenza di clienti business è possibile fare una ricerca presso la camera di commercio o nel web

I concorrenti

Un indicatore molto utile nella valutazione di una zona è la presenza di attività commerciali che trattino servizi/prodotti affini o concorrenti ai Centri di profitto dello Store MBE.

Può essere, inoltre, utile analizzare la presenza di altri punti vendita in franchising; si tratta, infatti, di un'informazione utile al fine di misurare la propensione al consumo dei privati.

È importante quindi verificare la presenza di sedi di corrieri, copycenter, uffici postali, negozi di servizi in genere, banche, centri ufficio, etc. Anche in questo caso il web è un utile strumento per mappare la presenza e la localizzazione dei concorrenti.

Di seguito c'è una tabella per la raccolta delle prime informazioni di carattere commerciale che può essere molto utile compilare fin da ora a cura delle persone coinvolte nella futura attività MBE.

Processo di Affiliazione



MAIL BOXES ETC.®
#PeoplePossible

Clienti

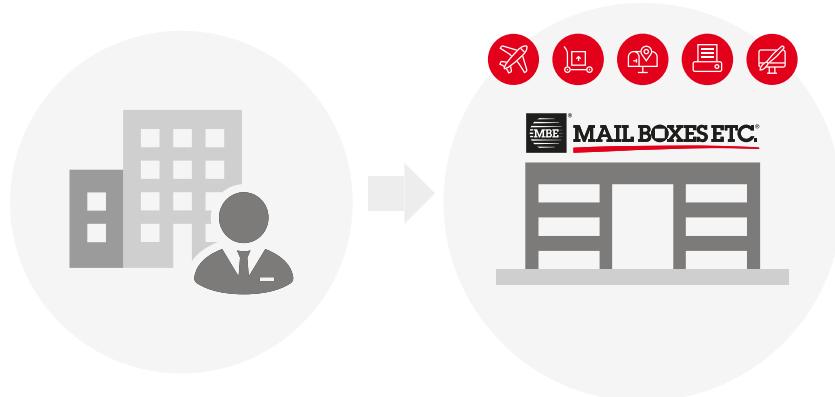
Concorrenti

CONCORRENTI SPEDIZIONI & IMBALLAGGIO	
TIPOLOGIA	DIMENSIONE
CONCORRENTI GRAFICA & STAMPA	
TIPOLOGIA	DIMENSIONE



MAIL BOXES ETC.[®]

#PeoplePossible



Mail Boxes Etc. offre soluzioni per spedizioni, logistica, stampa e marketing a piccole e medie imprese e clienti al dettaglio, attraverso una rete di Centri Servizi in franchising e di proprietà. I Centri MBE facilitano le attività di imprenditori, persone e aziende attraverso un network di distribuzione di facile accesso, che fornisce servizi e prodotti personalizzati con un livello distintivo e unico di attenzione al cliente.

Spedizioni & Imballaggio | e-Commerce & Logistica | Domiciliazione | Stampa | Soluzioni di marketing



Tutte le soluzioni su www.mbe.it