

**3**  
anni



**MAIL BOXES ETC.®**  
**#PeoplePossible**



**FASE 2**

# 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](http://www.mbe-franchising.it) | Email: [franchising@mbe.it](mailto:franchising@mbe.it)

Seguici su:     



**MAIL BOXES ETC.®**  
**#PeoplePossible**

# Di seguito troverai:

1. La location Mail Boxes Etc.
2. Scheda Database Clienti
3. Conto economico (modello da compilare)
4. Marginalità per profit
5. La Formazione Mail Boxes Etc.
6. Ebook Franchising MBE (allegato)

Compila le schede 2 e 3 in vista  
del prossimo incontro con MBE

**VAI ALLE SCHEDE**

# La location Mail Boxes Etc.



**MAIL BOXES ETC.**  
#PeoplePossible

## Quali **caratteristiche** deve avere il **locale commerciale** che devo ricercare?

**Un locale ad uso commerciale** (accatastamento C1 o D8) situato in una zona centrale o semicentrale, in prossimità delle principali vie di collegamento.

**Un locale con uno spazio interno regolare**, con buona visibilità dalla vetrina, superficie di circa 80 mq e la possibilità di installazione dell'insegna.

**Un locale in una zona con un buon passaggio pedonale e automobilistico**, preferibilmente con possibilità di parcheggio o sosta auto.

**Un locale situato nei pressi di altri esercizi commerciali o uffici**, che garantiscono un buon flusso pedonale e la vicinanza alla clientela.

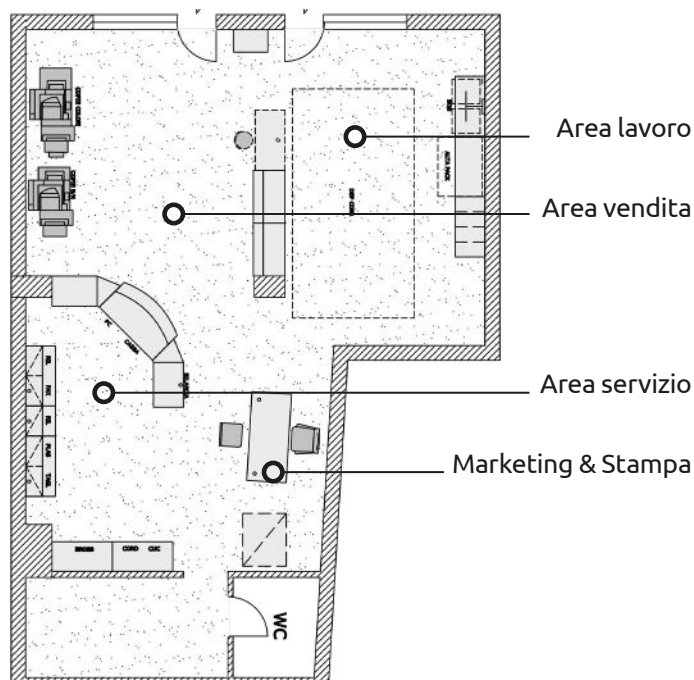
La ricerca della site location potrà essere più semplice grazie al supporto del Team MBE per:

- Identificare le zone più appropriate per l'apertura.
- Visionare il locale commerciale.
- Condurre la trattativa commerciale con il locatore.

Potrai contenere i costi di allestimento selezionando un locale commerciale con alcune caratteristiche:

- In buone condizioni interne, possibilmente con climatizzatore.
- Dotato di controsoffitto e plafoniere.
- Dotato di vetrine antisfondamento e antifurto.

## Ecco un esempio di allestimento del locale:



# Scheda Database Clienti

La politica commerciale del punto vendita



**MAIL BOXES ETC.**  
#PeoplePossible

## ■ Come potrò acquisire i clienti?

MBE offre una serie unica di servizi e soluzioni a residenti e imprese locali. Il successo è fortemente legato ad un concetto che noi chiamiamo "farming", vale a dire interagire con le persone, sia all'interno che all'esterno del Centro MBE, facendo attività di promozione.

Sia che si tratti di aziende che di privati, lo sviluppo di una base di clienti fedeli avviene ascoltando le loro esigenze e risolvendo le sfide di ogni giorno, per aiutarli ad essere più efficienti nella loro attività e facendogli risparmiare tempo.

Dopo un adeguato percorso di formazione, l'Affiliato MBE si potrà dedicare a:

- Individuare in autonomia le **aziende** da contattare nella sua zona
- Gestire con padronanza il primo **contatto** telefonico o personale
- Elaborare un'**offerta** concorrenziale
- Presentare un'**offerta** completa

### Individuazione delle aziende da contattare

L'Affiliato potrà contattare le aziende potenziali clienti sulla base delle conoscenze personali, utilizzando elenchi ufficiali, mappando le zone commerciali e industriali o attraverso l'uso di internet.

### Il primo contatto

Il primo contatto avverrà con una telefonata, con un incontro personale "porta a porta" o via mail. A supporto dell'attività di vendita MBE mette a disposizione dell'Affiliato brochure di vendita dei servizi, volantini e locandine.

### L'offerta commerciale

Il percorso formativo in aula e l'in-store training consentiranno all'Affiliato MBE di poter gestire in autonomia la costruzione di un'offerta commerciale rispondente alle esigenze del cliente e di poterla presentare con padronanza e sicurezza.

## ■ La costruzione del Database Clienti

RAGIONE SOCIALE	SETTORE	RIFERIMENTO	TELEFONO	E-MAIL
Mario Rossi s.r.l.	automobili	Dott. Rossi	02/22222222	mrossi@rossi.it

# Conto Economico



**MAIL BOXES ETC.®**  
#PeoplePossible

Centro MBE di .....

Fatturato	1° anno	2° anno	3° anno
Spedizioni e Imballaggio			
e-Commerce & Logistica			
Domiciliazione			
Stampa			
Soluzioni di Marketing			
Cancelleria			
Altro			
Occasionale internet, pagamenti, riparazione cellulari, etc.			
<b>TOT</b>			
Margine lordo			
%			

Costi fissi			
Noleggio fotocopiatrici			
Personale (eventuale)			
Affitto			
Luce			
Telefono			
Consulenze			
Assicurazioni			
Mezzo trasporto			
Varie			
Oneri bancari			
<b>TOT</b>			

Canoni periodici e contributi pubblicitari			
Royalty 6%			
Fondo Marketing 1,5%			
Fondo Naz. Media 2,5%			
<b>TOT</b>			
Margine Operativo Lordo			
%			
Ammortamenti			
Oneri finanziari			
Reddito d'impresa			

# Marginalità

## Prospetto indicativo Profit Centers e Margini MBE standard

	% sul fatturato globale	Costo del venduto %	Margine lordo %	Margine lordo ponderato %
	a	b	c = 1-b	d = aXc
Spedizioni – Corriere espresso	84%	44,5%	55,5%	46,6%
Servizi postali TNT post	1%	68,1%	31,9%	0,3%
Servizi e materiali per imballaggio	2,5%	31,9%	68,1%	1,7%
Grafica & Stampa	6,5%	36,1%	63,9%	4,2%
Cartucce stampanti e toner	2%	62,7%	37,3%	0,7%
Money transfer	0,6%	0%	100%	0,6%
Servizio domiciliazione	0,5%	0%	100%	0,5%
Cancelleria	1,5%	57,4%	42,6%	0,6%
Altro internet, pagamenti, riparazione cellulari, etc	1,4%	46,8%	53,2%	0,7%
	<b>100%</b>			<b>56%</b>

Il presente prospetto viene proposto unicamente a fini illustrativi e si basa su una ipotesi di fatturato di negozio a regime. Tali valori sono stimati con riferimento a una situazione obiettiva e ideale e non devono essere presi come riferimento per la situazione di singoli Affiliati. È compito di ciascun Affiliato verificare l'adattamento di tali valori alle singole realtà.



# La formazione Mail Boxes Etc.



MAIL BOXES ETC.<sup>®</sup>  
#PeoplePossible

## La Formazione: uno dei pilastri del Franchising Mail Boxes Etc.

La formazione rappresenta un **valore strategico** per chi sceglie di entrare a far parte del franchising MBE ed è uno degli aspetti più importanti su cui è opportuno che gli aspiranti Partner MBE si concentrino durante ogni fase di valutazione della Rete a cui intendono affiliarsi.

*Una rete internazionale affermata come Mail Boxes Etc. (MBE) è in grado di offrire numerosi strumenti di business, oltre a una gamma completa di servizi e soluzioni pensate per aiutare imprese locali e privati a rispondere efficacemente alle sfide quotidiane.*

La **formazione MBE** va ben oltre la fase di avvio dell'attività ed è parte integrante di un sistema orientato alla **valorizzazione e allo sviluppo del talento** dei Partner e dei loro Team. Il programma formativo prevede **aggiornamenti costanti sulle nuove soluzioni**, incontri e workshop dedicati allo sviluppo del business, oltre a focus specifici su **innovazione tecnologica e trasformazione digitale**, per offrire ai Clienti servizi sempre più evoluti e competitivi. MBE garantisce un **supporto costante alla Rete** grazie a **Team di esperti operativi sul territorio**: una squadra dedicata che lavora a stretto contatto con i Partner, affiancandoli sin dall'avvio dell'attività e supportandoli nel tempo, con l'obiettivo di **favorire la crescita e lo sviluppo sostenibile del business**.

## Il metodo MBE

In **MBE**, l'aggiornamento continuo delle competenze è un valore fondamentale basato su una **mentalità orientata al lifelong learning**: non esiste un "troppo tardi" per formarsi ed è sempre il momento di **sviluppare competenze nuove e aggiornarsi** per rimanere al passo con un mercato in continua evoluzione.

***MBE accompagna i Partner e i loro Team in ogni fase del percorso imprenditoriale attraverso la formazione iniziale e la formazione continua.***

La fase iniziale si articola nel corso **Sales Accelerator**, rivolto sia a Neo Partner, sia a Soci e Collaboratori di Centri già attivi, con l'obiettivo di fornire solide **basi commerciali e operative** per la gestione di un Centro MBE. La formazione diventa così un elemento di grande valore anche per i futuri dipendenti dei Partner MBE, contribuendo alla crescita professionale e personale delle persone, oltre che alla solidità e competitività dei Business Solutions Center nel lungo periodo. La formazione per i Neo Partner prevede formazione teorica in aula e in autoapprendimento online, training operativo sul campo, tutoraggio personalizzato e sessioni di coaching di gruppo.

Parallelamente sono a disposizione di tutta la Rete gli strumenti formativi previsti dal **piano editoriale di formazione continua**: training mirati sul territorio e online, webinar, piani formativi e corsi in autoapprendimento focalizzati sulle nuove soluzioni, sviluppo del business, innovazioni digitali e competenze operative per offrire il miglior servizio possibile al Cliente.

# La formazione Mail Boxes Etc.



**MAIL BOXES ETC.**  
#PeoplePossible

## Formazione sostenibile al passo coi tempi:

**MBE iLearn**

Gran parte della formazione MBE passa attraverso **MBE iLearn**, l'innovativa piattaforma digitale di formazione progettata per rispondere ai diversi bisogni della Rete e per permettere una **fruizione 24/7**, sia da PC, sia da dispositivi mobili e tablet. In questo modo, i Partner MBE possono selezionare in autonomia e nelle tempistiche a loro congeniali i contenuti e le modalità di formazione continua. La flessibilità, l'elevata interattività, la personalizzazione del processo di formazione basato sullo sviluppo delle capacità di apprendimento individuali, la facilità di utilizzo della piattaforma e il coinvolgimento da parte dell'utente, sono le caratteristiche principali di MBE iLearn.

L'utilizzo massiccio di una piattaforma di formazione a distanza è inoltre indice dell'impegno di MBE verso la sostenibilità ambientale, contribuendo la riduzione degli spostamenti (e quindi delle emissioni di CO2) e all'eliminazione dell'utilizzo di carta (il cui uso ha un notevole impatto sulla deforestazione)

## Focus: programma di formazione Sales Accelerator

Per i Partner in procinto di aprire un nuovo Centro MBE è previsto un percorso dedicato e completo, volto a fornire tutte le competenze necessarie per avviare in maniera proficua l'attività e mantenerla efficacemente nel tempo. Gli elementi fondanti sono:

**Kick-off call:** video sessione a distanza di presentazione del percorso di formazione iniziale e dei dipartimenti coinvolti nella prima fase di vita del Centro MBE.

**In-store training:** formazione operativa sul campo svolta all'interno di un **Centro Training Certificato (CTC)** della durata di 3 settimane complessive (1 pre-aula e 2 post-aula). Gli **Imprenditori esperti** e i **Team dei CTC** sono, specializzati nel supportare e accompagnare i neo-Partner nelle prime fasi di attività, creando così un **rapporto diretto e continuativo** in cui il confronto con figure altamente

competenti rappresenta uno degli elementi distintivi di maggior valore del mondo MBE.

**Formazione in autoapprendimento:** due piani formativi (**Introduzione** e **Specializzazione**) fruibili autonomamente tramite la piattaforma MBE iLearn. L'Introduzione, della durata di circa 10 ore, mira a fornire ai nuovi Partner un'infarinatura sul business MBE, la sua operatività e gli aspetti generali legati alla gestione di un Centro MBE. La Specializzazione, della durata di circa 30 ore, prevede la fruizione di contenuti altamente specifici, calati nel business e nell'operatività di un Centro MBE.

**Formazione in aula:** sessione di **Orientamento in aula**, che si colloca tra l'Introduzione e la Specializzazione. E' l'occasione per i Partner MBE di conoscere il Team del Corporate, confrontarsi con loro e conoscere la sede generale che guida il business MBE in Italia e nel mondo. L'Orientamento prevede un ricco programma didattico che affronta tutti gli aspetti tecnici e commerciali legati allo sviluppo del business grazie a un'accurata attenzione alle attività di marketing e di vendita per l'acquisizione e lo sviluppo della Clientela.

**Tutoring:** percorso di affiancamento della durata di 18 mesi, svolto tramite call individuali con il supporto di un professionista del Team Learning & Development volto a favorire l'acquisizione dei contenuti e delle competenze di business.

**Group Coaching:** percorso di call a cadenza mensile della durata di 18 mesi, condotto dal Team L&D e volto a favorire lo scambio di esperienze commerciali. E' basato sull'apprendimento tra pari e impreziosito dalla partecipazione di testimonial della Rete e/o esperti sull'argomento.

**Formazione e supporto continuo sono il motore del Network MBE:** un percorso condiviso che accompagna ogni Imprenditore passo dopo passo, rafforzando competenze, visione e solidità in ogni fase della crescita. Un sistema che va oltre il semplice trasferimento di know-how, favorendo l'acquisizione di competenze operative, manageriali e strategiche, costruendo valore reale, fiducia e successo duraturo. Un modello che trasforma l'esperienza quotidiana in apprendimento continuo e ogni sfida in un'opportunità di evoluzione, personale e imprenditoriale.



6

# Ebook Franchising MBE



**MAIL BOXES ETC.®**  
**#PeoplePossible**

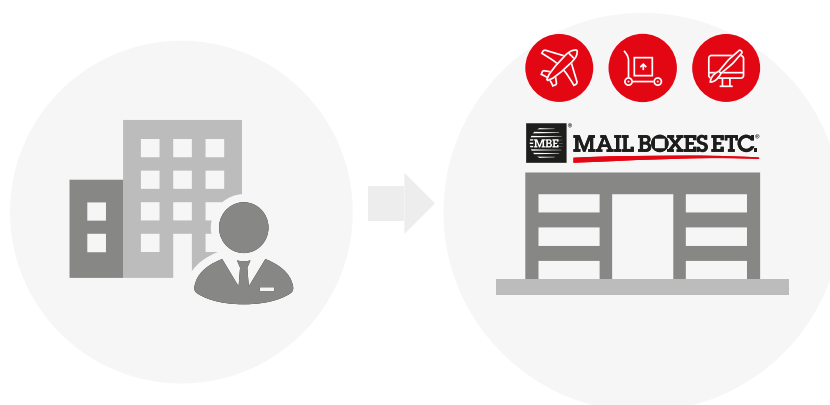


**SCARICA L'EBOOK**



**MAIL BOXES ETC.®**

**#PeoplePossible**



**Mail Boxes Etc.** offre soluzioni per e-commerce 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 | Marketing & Stampa**



Tutte le soluzioni su [www.mbe.it](http://www.mbe.it)