

CREA FRANCHISING

di

Massimo Falegnami

Area Manager Supporto e Sviluppo
Specialist Franchising



Presentazione Professionale

Massimo Falegnami

Nato a Prato il 01 agosto 1960

Residente a Prato e domiciliato a Roma

Diploma Designer di Moda.

La mia esperienza ultra ventennale nel settore tessile abbigliamento, mi ha permesso di lavorare al fianco di aziende e stilisti molto importanti del settore, le quali mi hanno formato professionalmente e qualitativamente.

Da oltre dieci anni opero nel settore dello sviluppo reti commerciale Franchising Retail, curando Brand di varie categorie merceologiche (in particolar modo servizi, abbigliamento e food), ricoprendo svariati ruoli con professionalità, serietà ed etica.

Certificazione Professionale di Coach conseguita nel 2010





Le mie esperienze nel settore del Franchising:

Mi sono avvicinato al mondo del franchising nel 2006 affiliandomi ad un Marchio nel settore servizi.

Nel 2013 nasce CreaFranchising servizi per lo sviluppo commerciale franchising e consulenza professionale, per varie tipologie merceologiche.

Dal 2012 al 2013 ho collaborato con NuoveAgenzie per lo sviluppo franchising di vari Marchi.

Dal 2013 al 2017 ho collaborato con “FranchisingWay”, sviluppo Marchi italiani (servizi, abbigliamento e food) ed esteri su tutto il territorio nazionale.

Nel 2009 ho fondato Essenza s.r.l. dove ho sviluppato una rete di agenzie di servizi.

Ritengo di possedere un Know-How professionale e qualitativo.





AREA MANAGER

Massimo Falegnami ricopre il ruolo di Area Manager Retail.

Ho collaborato con l'azienda Fenice srl a Marchio "Particolari" , gestendo 10 punti vendita diretti con 26 risorse, 13 punti vendita affiliati.

Le mie esperienze e capacità professionali si definiscono in: selezione e formazione del personale, monitorare gli andamenti delle risorse umane, coordinare i turni, guido il gruppo alla positività ed all'approccio al cliente, definire e monitorare il budget, motivando al raggiungimento degli obiettivi dei kpi, pianifico strategie di vendita, reportistica, visual merchandising, problem solving, ispezioni a sorpresa, far applicare le politiche aziendali.





Valorizzazione del singolo Brand.

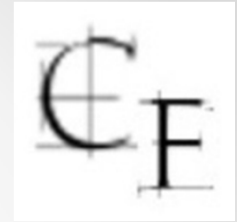
Per un progetto di sviluppo commerciale e distribuzione su tutto il territorio nazionale, la formula migliore è quella del franchising.

Per iniziare nel modo giusto, è fondamentale affidarsi ad un Consulente professionista competente, per riscuotere buoni risultati.

Il sistema si sviluppa in cinque punti ben definiti, questo permette di portare al successo l'azienda Franchisor.

- 1. *Piano Marketing***: realizzare un Format di immagine e comunicazione vincente.
- 2. *Ricerca degli Affiliati***: iniziative di comunicazione mirate ed innovative, per la ricerca di nuovi candidati per convertirli in Affiliati idonei e collaborativi.
- 3. *Selezione dei Candidati***: attività per la conversione da Contatto ad Affiliato.
- 4. *Formazione***: Costante e Continua per essere sempre in contemporaneità.
- 5. *Ottimizzazione***: Studio organizzativo per un uso razionale ed economico di tutte le risorse, al raggiungimento degli obiettivi prefissati.





La mia preparazione ed esperienza in termini di consulenza:

- A. Contrattualistica, presentazioni e materiali di supporto, business, etc.;
- B. Analisi, selezione e definizione profilo del candidato ideale per l'affiliazione;
- C. Format per l'immagine del punto vendita e segni distintivi;
- D. Piano di comunicazione marketing e dell'immagine web e social;
- E. Supporto costante in fase di start-up e successivo;
- F. Supervisione e visual dei punti vendita per una corretta operatività e problem solving;
- G. Mappatura del territorio, ricerca e valutazione della location ideale;
- H. Curare la partecipazione alle fiere di settore;
- I. Raggiungimento degli obiettivi prefissi, responsabilità nella gestione.

Questi sono punti focali per la realizzazione e sviluppo di una rete franchising, che possa dare risultati ottimali.

Mi avvalgo anche della collaborazioni di professionisti specializzati sui vari settori.





Scegliere un professionista.

- Scegliere il giusto consulente può fare la differenza, *tra avere buoni risultati oppure no.*
- E' fondamentale tener presente che il professionista al quale ci stiamo affidando, dovrà occuparsi del futuro commerciale aziendale per un miglior sviluppo.
- E' fondamentale avere una buona intesa comunicativa tra le due parti, per ottenere risultati costanti e raggiungere gli obiettivi.

Oltre al proprio Know-How, il professionista necessita di essere sempre aggiornato sull'andamento del mercato e trovare nuove strategie.

Infine, diffidare da chi vi offre prezzi troppo bassi: risparmiare è sicuramente un bene, chi offre prestazioni professionali a prezzi decisamente fuori mercato, probabilmente offrirà un servizio poco qualificante.





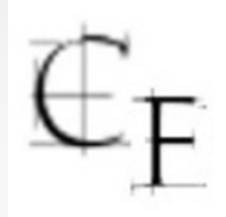
Perché scegliermi?

Ho esperienza nel settore franchising, acquisita negli anni collaborando con professionisti del settore, questo mi ha permesso di assimilare strategie operative diversificate, le quali mi hanno educato a voler raggiungere sempre l'eccellenza.

La mia curiosità e voglia di crescita, mi ha dato la possibilità di formarmi e di cercare sempre alternative alla risoluzione delle problematiche, che giornalmente si presentano.

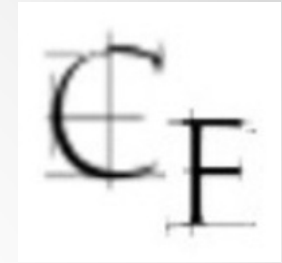
Sono sempre alla ricerca di nuovi metodi gestionali e di incrementare servizi innovativi e propositivi.





Collaborazione di Partner-Ship (per ottenere i migliori risultati, la cosa fondamentale è saper scegliere i partner con cui portare avanti nuovi progetti) ed io mi avvalgo della collaborazione di professionisti di settore, per offrire servizi vantaggiosi sia per il Franchisor che il futuro Franchisee:

- Finanziamenti a start-up ed aziende;
- Società che gestisce i maggiori centri commerciali su tutto il territorio italiano;
- Agenzia di ricerca per web marketing mirato alle strategie di sviluppo dedicate al Retail.
- Collaborazione con studio “Radio Marketing” per la personalizzazione del Brand.



Massimo Falegnami

Manager e Consulente Franchising

Cell. 340.7204152

E-mail: massimo@creafranchising.it

Web: www.creafranchising.it