

PUNTI CHIAVE DEL PROGRAMMA DI FRANCHISING FRUTEIRO DO BRASIL

Background

In considerazione del nostro ruolo di produttore e distributore di polpa di frutta congelata e di alcuni prodotti da questa derivata (smoothies e sorbetti), nostro obiettivo fondamentale è spingere il consumo della polpa, mentre altri elementi importanti del franchising, a carico del franchisee, come il **fatturato da royalty** e il **diritto d'ingresso** (cosiddetta "entrance fee") a favore del franchisor (quindi Fruteiro) sono secondarie e pertanto non previste.

Ulteriori elementi principali del nostro programma di franchising sono:

1) Uniformità di stile

Il locale affiliato deve rispecchiare fedelmente lo stile dei punti vendita a gestione diretta, per contribuire, a vantaggio di tutte le parti, al consolidamento dell'immagine del marchio.

2) Modularità dell'assortimento.

Il franchisee può scegliere l'ampiezza desiderata dell'assortimento, che parte da un modulo minimo basato su frullati, frutta fresca e prodotti confezionati di Fruteiro (sorbetti sullo stecco e Smoothies), aggiungendo il Frozen Yoghurt, per arrivare alla produzione di gelato artigianale. Questa offerta può essere completata da selezionate specialità per un pasto o snack leggero e sano.

3) Fornitura delle attrezzature e del mobilio tecnico.

Per tutti questi moduli, Fruteiro e' in grado di fornire l'attrezzatura tecnica con un alto rapporto qualità/prezzo.

4) Scelta della "location".

Questa scelta è principalmente dell'affiliato, soggetta solo al nostro gradimento, in base ad una necessaria verifica di coerenza di target di clienti.

5) Superficie.

La superficie dipende dall'assortimento scelta, ma in genere deve essere compresa tra 40 e 60 mq.

6) Esclusività territoriale.

Viene concessa un'esclusiva territoriale da concordare rispetto a qualsiasi altro punto vendita in franchising.

7) Condizioni economiche di fornitura.

Sono condivise tempestivamente in modo da consentire per tempo all'affiliato di elaborare un proprio business plan dell'iniziativa. Tali prezzi varieranno di anno in anno in base ad un listino reso disponibile alla scadenza dell'esercizio precedente.

8) Quantitativi minimi annuali di acquisto.

Il Franchisee si impegna ad acquistare dei quantitativi minimi annuali di prodotti Fruteiro (polpa congelata, smoothies e sorbetti sullo stecco). Tali volumi non sono di per sé alti: servono ad evitare che un locale parta come Juice Bar per diventare qualcosa di diverso.

9) Assortimento accessorio.

E' consentito completare l'offerta a base dei nostri prodotti con altre proposte, purché in sintonia con il posizionamento di Fruteiro.

10) Politica di prezzi coordinata.

Il locale in franchising dovrebbe avere lo stesso listino prezzi al pubblico di quello dei punti vendita a gestione diretta, a vantaggio di entrambe le parti. Vengono però prese in considerazione eccezioni giustificate dalle specifiche condizioni di mercato della zona del locale affiliato.

11) Sicurezza alimentare.

E' per noi cruciale un impegno formale al rispetto di tutte le norme di sicurezza alimentare. Alcuni esempi: richiesta di una manleva su cause di terzi nei confronti di Fruteiro e/o l'obbligo per il Franchisee di contrarre un'adeguata assicurazione per incidenti dovuti a errata manipolazione delle polpe.

12) Know-How.

Offriamo assistenza tecnica e trasferimento di know-how. Questi si declinerebbero - inter alia - in: training del personale del punto vendita affiliato, assistenza continuativa per la ricettazione, fornitura di materiale promozionale ed esplicativo delle proprietà della frutta.

13) Website.

Provvediamo inoltre all'inserimento del locale affiliato nel website di Fruteiro.

14) Durata.

Durata minima del contratto: 3 anni, rinnovabile.