



VACANZAMI Franchising

Come aprire un punto vendita



L'Agenzia di Viaggio

L'agenzia di viaggio è spesso intesa quale attività commerciale preposta alla vendita di servizi e prodotti turistici a chiunque ne abbia necessità per i più diversi fini, ovvero per svago o per soddisfare necessità professionali. Volendo rendere più attuale la descrizione, potremo dire che è il luogo in cui la domanda di soddisfazione del tempo libero trova la sua più naturale risposta. Infatti, se chiederete a chiunque

quale desiderio porrebbe in cima alla propria classifica, probabilmente (dopo la salute) vi sentireste rispondere "un bel viaggio". Il viaggio, o la vacanza, è infatti ciò che più soddisfa l'esigenza di relax, divertimento, intimità: è il momento preferito dalla famiglia che ritrova il senso di "comunità" e dalla coppia, che ricerca intimità e complicità; è ambito da giovani e anziani e non conosce periodi "morti" in quanto il mercato del tempo libero è oggi in grado di soddisfare esigenze e passioni invernali come estive, culturali e sportive, religiose e professionali.

L'agenzia di viaggio vende pacchetti e servizi turistici, sia di terzi che propri, biglietteria per i più conosciuti mezzi di trasporto, prenota hotel ed organizza eventi. E', quindi, un grande "emporio" dedicato al tempo libero.

L'Agenzia di Viaggio e il Franchising.

La formula del Franchising ha contribuito fortemente allo sviluppo della piccola imprenditoria, soprattutto giovanile e femminile: infatti si basa sul principio della condivisione delle risorse e sulla sinergia tra casa madre e affiliati, dove la prima mette a disposizione l'esperienza ed il prodotto – assumendosi l'onere di "formare" le nuove leve fornendo loro anche gli strumenti necessari per avviare l'attività – e i secondi vengono a rappresentare la "diffusione" aziendale sul territorio, ponendo in vendita al consumatore finale i prodotti e i servizi.

Nel turismo, o meglio nel settore delle agenzie di viaggio, il franchising ha attecchito bene soprattutto grazie alla molteplicità delle proposte, al basso costo di start-up, alla totale inesistenza



di spese legate al “magazzino” e ai bassi costi di gestione. Ovviamente non è un’attività facile, in quanto il prodotto che si pone in vendita – il mondo – è di per se enorme e quasi impossibile da conoscere nella sua totalità: ecco il principale motivo per cui la formazione rappresenta uno dei fondamentali di questo tipo d’attività, ed ecco perché questo aspetto deve essere considerato più di qualunque altro.

Il basso livello dell’investimento non è però il solo, buon motivo per cui scegliere questa particolare attività... All’agente di viaggio è richiesta una grande capacità di relazionarsi con un consumatore a volte “difficile”, spesso culturalmente preparato e sempre molto attento nella valutazione del proprio acquisto e della propria spesa; inoltre è bene ricordare che l’agente di viaggio è un professionista al quale viene spesso chiesto di recarsi a “visitare” il suo principale ambiente di lavoro, e cioè le destinazioni di vacanza più richieste dai viaggiatori, e questo aspetto esige la capacità di far convivere l’attività agenziale con quelle – fortunatamente poche – fughe professionali necessarie alla formazione professionale.



L’agenzia di viaggio secondo VACANZAMI Franchising.

La nostra filosofia aziendale è piuttosto semplice e mirata a far convivere la massima semplicità col più altro rispetto delle regole.

Semplicità, in quanto la nostra esperienza ci consente di proporre un modello operativo leggero e veloce, che permette ad ogni possibile partner di avviare la propria attività in brevissimo tempo e con la massima libertà decisionale. Il nostro contratto lascia inoltre spazio all’autonomia su moltissimi aspetti del quotidiano, consentendo la miglior gestione del business.

Rispetto delle regole in quanto chiediamo che le Leggi dello Stato e le normative di settore vengano seguite sempre e comunque. Anche il rapporto “casa madre – affiliato” è scandito da regole facili da assimilare e da rispettare, soprattutto considerando che ogni nostra attenzione è rivolta al totale benessere della rete.

VACANZAMI Franchising: semplicemente ricco.

- Una livrea uniforme costituita da una colorazione comune a tutte le agenzie, capace di rendere l’ambiente di lavoro tanto moderno quanto simpatico e fresco, e dall’insegna, elemento distintivo dei nostri punti vendita.
- Un sistema gestionale di front-office comune per una uniforme gestione del lavoro e per consentire ad ogni affiliato di poter tenere sotto attento controllo il proprio business, grazie alla possibilità di predisporre e verificare ogni tipo di statistica legata a costi, spese, ricavi, commissioni, ecc. ecc.



Sia i prodotti per decorare l’agenzia, che il sistema gestionale front-office, sono **inclusi nella quota d’ingresso**, così come il sito web, gli account di posta elettronica e l’insegna. Comprese nella quota sono, ovviamente, l’estensione della licenza e la Direzione Tecnica.

Abbiamo anche la possibilità di allestire totalmente l’agenzia a costi decisamente contenuti, e comunque più bassi di quelli che – a parità di prodotto – si potrebbero trovare nei più comuni grandi magazzini di arredamento: per consentire agli affiliati di considerare questa possibilità liberamente, abbiamo allestito uno STORE, un magazzino on-line dal quale trarre i prezzi di ogni

elemento d'arredo, dei PC e di altre APP quali l'agenzia on-line e l'agenzia su Facebook da affiancare a quella più tradizionale. Semplicità ed economicità. A noi piace così.

Le nostre regole di base sono **DUE**, e chiediamo siano sempre rispettate:

Siate imprenditori. Imparate che la conoscenza del proprio settore e del proprio mercato sono il principale ingrediente del successo. Non accontentatevi di vendere, ma imparate a farlo nel rispetto delle regole, dei ruoli e delle convenienze.

Rispettate gli imprenditori. Voi in primo luogo, ma anche noi, i nostri e vostri fornitori tour operator e vettori, e tutti coloro che lavorano con voi per consentirvi di raggiungere gli obiettivi che vi siete prefissati.

Come aprire un'agenzia VACANZAMI Franchising.

- Esaminate con la massima attenzione ogni documento vi verrà da noi inviato, possibilmente facendolo visionare al vostro professionista (avvocato o commercialista) di fiducia;



- Possibilmente prima della sottoscrizione, venite a visitare i nostri uffici e a conoscere i nostri collaboratori, poiché – se vorremo lavorare insieme – è bene sapere con chi e con cosa si ha a che fare.
- Richiedete l'elenco dei documenti che dovrete fornirci per consentirci l'attivazione della filiale, ed iniziate a predisporli in tempo utile, così da poter avviare l'attività non appena terminerete il periodo di formazione iniziale.
- Dopo la sottoscrizione del contratto, seguite con

scrupolo e diligenza le indicazioni del tutor che vi verrà assegnato e che vi permetterà di avviare al meglio la filiale.

Il resto... **Solo se sarete convinti di ciò che avete letto finora!**