

MISSIONE SVILUPPO

Supportare le aziende nella creazione di progetti in franchising, con particolare riguardo alla comunicazione. Più che una professione una vera passione per **DAVIDE PIERNO**, fondatore di Alkemya e per la sua azienda.



Se si desidera creare o ristrutturare un franchising è importante rivolgersi ai consulenti giusti. Un impegno d'onore per Alkemya, società specializzata proprio in questo ambito e per il suo Ceo e direttore creativo Davide Pierno.

Quali sono oggi le principali esigenze di comunicazione per i franchisor?

«L'esigenza primaria è quella di avere una strategia di marketing solida e una brand identity differenziante, credibile e "sexy" per i consumatori finali. Molti franchisor si rivolgono appunto ad Alkemya, per un restyling o la creazione totale del brand e dei principali strumenti pubblicitari come Lowengrube o Johnny Takeuè nel 2016. Nella fase di sviluppo è determinante avere controllo sulla programmazione delle attività pubblicitarie, del budget, monitorare e valutare costantemente i risultati in termini di affiliazioni e crescita dei punti vendita, ma soprattutto non smettere mai di essere creativi e di emozionare i clienti finali».

Che tipo di risposte è in grado di offrire la vostra realtà? «La nostra forza è nella gestione completa della comunicazione pubblicitaria. Abbiamo ideato soluzioni uniche sul mercato come MyTeam, che consente al franchisor di dotarsi di un comparto marketing completamente o parzialmente in outsourcing

e godere di elevati standard professionali a un costo più vantaggioso di un team interno (un esempio è SkinMedic Beauty Clinic, passato con noi da 3 affiliati agli oltre 40 previsti per fine 2018). Oppure Franchising Tutor, un servizio di monitoraggio/coaching e formazione costante per ogni singolo affiliato del brand che consenta di migliorare costantemente l'andamento del punto vendita e delle risorse umane. O ancora Franchisorstore e Leadgest, rispettivamente un e-commerce per franchisor e un Crm pensato per massimizzare la gestione commerciale dei contatti di potenziali affiliati».

C'è qualche consiglio di carattere generale che vorrebbe dare ai franchisor italiani? «Il franchising è un modello di business che può portare grandissime soddisfazioni. Lavorate bene dalla progettazione del format, siate geniali ma concreti e investite tanto fino alla nascita dei primi punti vendita. Scegliete bene i vostri partner di progetto: attenti ai venditori di fumo, chiedete sempre il curriculum aziendale e non abbiate paura di chiedere le prove "tangibili" dei risultati o dei lavori che spesso millantano di aver realizzato, fate domande, assicuratevi che abbiate davanti sul serio dei veri professionisti».

● **MARCHIO**
Alkemya

● **INVESTIMENTO**
XXXX euro

● **PUNTI VENDITA**
XX

● **INFO**
Tel. 081 18088259,
www.alkemyacommunication.com
info@alkemyacommunication.com