



Ecco perché le donne scelgono il franchising per fare impresa



scritto da il 03 Novembre 2020



Il franchising è un'opzione sempre più presa in considerazione dalle donne che vogliono mettersi in proprio o trovare una forma di autoimpiego. Lo afferma l'ultimo Rapporto Assofranchising Italia 2020 – Strutture, Tendenze e Scenari, secondo il quale **l'imprenditoria femminile rappresenta circa il 35 per cento del sistema**, una percentuale superiore rispetto al dato nazionale delle attività produttive a conduzione femminile attestata al 22%. Quanto all'occupazione, secondo i rilevamenti Istat – Eurostat, nell'Unione Europea, Italia compresa, il tasso di occupazione degli uomini è più alto rispetto a quello delle donne. Ma a cambiare sono le percentuali.

Nel nostro Paese, per esempio, **solo il 59% delle donne con un figlio è occupato**, rispetto al 75% delle donne con un figlio in Europa. Il modello del franchising (in italiano affiliazione commerciale) sembra essere una scelta che dà risposta al desiderio di fare impresa ma anche, nella sua declinazione di autoimpiego, è una leva di occupazione.

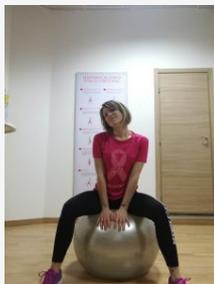
*“Sappiamo quanto siano penalizzate le donne soprattutto durante i momenti di crisi, quando la cura della famiglia ricade perlopiù su di loro – afferma **Augusto Bandera**, segretario generale*

Assofranchising – Dunque è comprensibile la scelta di volersi mettere in proprio: quella del franchising è una formula win-win che può aiutare a sostenere un modello di imprenditorialità femminile.

In questo sistema un aspirante imprenditore (il franchisee) aderisce a una rete già avviata, più o meno consolidata, fondata da un imprenditore (il franchisor) che ha già testato la sua formula di business sul mercato. Il franchisee, con un investimento iniziale ed eventuali royalties, può usufruire di brand, know-how consolidato, formazione, supporto di marketing; il franchisor velocizza la crescita della rete e la rende più capillare. Franchisor e franchisee non sono soci ma soggetti giuridicamente indipendenti.



*“Diventare imprenditore attraverso l’affiliazione commerciale è come lanciarsi nel vuoto con il paracadute”, sostiene **Beatrice Corradini**, con un track record nel commerciale, oggi business owner di **Mail Boxes Etc.**, a Mantova ed è a capo di un team di 40 persone. La rete offre servizi di spedizioni, logistica, stampa e marketing per privati e piccole e medie imprese. “Quando sono partita, nel 2003, ho rilevato uno store già esistente facendo un finanziamento bancario. Ho conosciuto il marchio perché lavoravo già nel settore, poi ho iniziato a visitare qualche centro tra Mantova e Verona e mi sono fatta un’idea più concreta. Mi interessava mettermi in proprio ma avevo il desiderio di avere “un cappello” importante. Allora ho iniziato a informarmi”.*



Qual è la principale sfida che ha affrontato nel mettersi in proprio con il franchising? *“All’inizio è stato complesso adeguarsi ad uno standard già prestabilito, per esempio sul layout dello store; l’enorme soddisfazione è certamente il far parte di una grande rete internazionale mantenendo indipendenza e autonomia sia nella gestione che nella progettualità”.*

Roberta Mariani, titolare di un centro **Mrs.Sporty** ha fatto il salto da trainer del Fitness Club al femminile di Milano Susa a proprietaria, nel 2019. *“Ho avviato l’attività con un capitale messo insieme tra fondi personali e prestiti dei miei genitori. La mia scelta ha rappresentato una grande sfida sicuramente con me stessa. Ho dovuto credere nelle mie capacità, in una situazione completamente nuova, dove spesso hai paura di sbagliare. E poi ho ribaltato completamente la professione, ho rifatto la formazione con le trainer per stare al passo con la gestione di un centro in franchising. Ma non ho mai perso di vista gli obiettivi che mi ero prefissata e li ho raggiunti prima del lockdown di marzo”.*



E infine c'è chi ha potuto rimettersi in gioco come non immaginava più di fare. **Carlotta Tagnin**, madre di 5 figlie, è entrata nel network Mrs. Sporty con il centro di Bassano del Grappa dopo aver fatto la casalinga per più di 30 anni e con un trascorso sportivo nel nuoto a livello nazionale ed internazionale. Ha aperto in società con due delle figlie. *“L'investimento iniziale è stato coperto con il supporto finanziario di mio marito. La sfida più grande è stata senza dubbio quella di rimettermi in gioco in ambito lavorativo quando ormai non credevo più di poterlo fare. È stata un'opportunità che mi ha arricchito moltissimo a livello personale, anche se la mia vita da casalinga mi appagava e mi piaceva. Ma così ho conosciuto un'altra parte di me che non avevo mai pensato esistesse. Per mia figlia Valentina questo passo ha rappresentato la possibilità di provare l'esperienza lavorativa con qualcosa di proprio, da crescere e plasmare. Per Elisa è stato lo stimolo per dare un senso al percorso di studi che aveva appena intrapreso, mettendo in pratica immediatamente quanto studiava nei libri”*. Come vive questo momento legato alla pandemia, che ha previsto la chiusura momentanea delle palestre? *“Siamo fiduciose di riprenderci in fretta e di poter ritornare a dove ci siamo fermate perché alle spalle possiamo contare su un valido aiuto da parte del franchisor che ci fornisce gli strumenti per continuare a proporci in modo innovativo e accattivante, per esempio la piattaforma online per continuare ad erogare corsi, che consente di mantenere l'impiego dei personal trainer”*.

Post precedente