



Diego Longo e Letizia Aimi, titolari della agenzia di viaggi Aigo Travel, affiliata a Frigerio Viaggi Network, a Certaldo (Fi). Con loro, a destra, Roberto Gentile, amministratore delegato del Gruppo

Affiliati non per caso

Con intraprendenza e un pizzico di fortuna Letizia Aimi e Diego Longo hanno realizzato le proprie ambizioni con Frigerio Viaggi Network. Sposando passione e senso del business

Hanno scoperto per caso la location giusta, ma la storia imprenditoriale di Letizia Aimi e Diego Longo è tutt'altro che improvvisata. Lei 33 anni di Mantova, lui 35enne di Belluno, già marito e moglie, da un anno sono anche cotitolari della agenzia di viaggi Aigo Travel, affiliata a Frigerio Viaggi Network, a Certaldo, in provincia di Firenze. *"Abbiamo aperto a dicembre 2007 - racconta Letizia -. E posso dire che il primo bilancio è positivo da tutti i punti di vista". Qual era la vostra precedente esperienza professionale?* *"Io ho lavorato per dodici anni in una agenzia di viaggi mentre mio marito proviene dal settore commerciale". Perché avete deciso di mettervi in proprio?* *"Avevamo bisogno di una svolta, e infatti l'apertura della nostra attività è coincisa anche con il trasferimento in Toscana, una terra di cui ci siamo innamorati subito e dove la nostra agenzia fa da apripista per la rete. Cercavamo però anche un'attività che ci permettesse di valorizzare l'esperienza che avevamo già maturato. Siccome il 90 per cento di questo lavoro è passione, vo-*

levo finalmente poterlo svolgere a modo mio". Perché non avete aperto come indipendenti? *"Sarebbe stato una follia dal punto di vista economico: una agenzia che apre ex novo ha un margine di guadagno solo dal 4 al 6 per cento. Avevamo bisogno di volare, sì, ma con il paracadute!". Perché avete scelto il franchising e perché proprio Frigerio Viaggi Network?* *"Conoscevamo già la formula dell'affiliazione commerciale, nel settore turismo operano diverse reti. Dopo una attenta valutazione della diverse proposte abbiamo scelto Frigerio, che ci ha trasmesso subito serietà, ma anche un sostegno pratico". Quanto tempo è passato dall'idea di aprire una vostra agenzia alla inaugurazione effettiva?* *"Circa sei mesi". Come avete scelto la location?* *"Da appassionati motociclisti eravamo in giro in Toscana, io conducevo, ho sbagliato strada, ho visto un locale in affitto ed è stato un colpo di fulmine. Roberto Gentile, responsabile franchising del network, ha approvato la location e siamo partiti". Qual è stata la cifra dell'investimento iniziale?*

"Circa 40mila euro, compreso l'arredamento e la fee di ingresso. Metà di questa cifra è stata finanziata dalla banca e metà era capitale proprio. Non abbiamo trovato finanziamenti ad hoc per il franchising e abbiamo fatto da soli, senza il supporto di consulenti specializzati". Qual è il valore aggiunto di FVN? *"Sono un grande gruppo ma hanno i vantaggi delle aziende "a conduzione familiare", e cioè seguono costantemente l'affiliato prima e dopo la fase di apertura. Davvero possiamo affermare che più che di una rete in franchising ci sentiamo parte di una grande famiglia, e senza togliere niente alla loro intraprendenza nel business". Quali sono i vostri obiettivi futuri?* *"Consolidare la posizione come agenzia viaggi e integrare l'offerta anche con operazioni di incoming, cioè attrarre turisti sul territorio". In questo particolare momento economico-finanziario, pensa che fare parte di una rete in franchising possa aiutare?* *"Credo di sì, permette di avere prezzi migliori e di essere più competitivi sul mercato".*

E.D.



Le vetrine dell'agenzia di Certaldo (Fi)

