

Roberto Gentile, amministratore delegato di Frigerio Viaggi Network

“Entusiasmo, coi piedi per terra”

Roberto Gentile, amministratore delegato di Frigerio Viaggi Network, parla dei primi dieci anni di attività della rete di agenzie turistiche. E di un successo fatto anche di “selezione all’ingresso”...

Dieci anni di franchising, cinquanta agenzie affiliate in Italia, location e aspiranti franchisee selezionati con cura. Roberto Gentile, amministratore delegato e responsabile franchising di Frigerio Viaggi Network, parla con soddisfazione dei primi dieci anni di attività della rete di turismo nata nel 1999. “Oggi - racconta Gentile - siamo sempre sul mercato con un marchio consolidato nato quando Frigerio Viaggi aveva 4 agenzie, mentre due terzi dei nostri competitor di soli cinque anni fa non sono più operativi”.

Quali sono stati i cardini del franchising FVN in questi dieci anni? Che cosa invece è cambiato nel tempo?

“Abbiamo sempre valutato attentamente candidati e location per la credibilità della rete e la tutela dell'imprenditore stesso. La nostra crescita, seppure i nostri non siano grandissimi numeri, è stata sempre costante nel tempo: oggi contiamo 50 agenzie affiliate in tutta Italia, più 5 nuove aperture entro la fine di marzo. Nel tempo abbiamo adeguato ai cambiamenti del mercato e alle esigenze dei franchisee alcuni elementi

del contratto di affiliazione”.

Su che cosa puntate per distinguervi dai vostri competitor, anche quelli on line?

“Esperienza, professionalità, affidabilità, testimoniate dall'appartenenza ad Assofranchising, la storica associazione di categoria. Attenta selezione dei fornitori e accordi di collaborazione personalizzati. Formazione iniziale approfondita e completa e aggiornamento periodico e costante di tutto il personale”.

Che tipo di formazione fornite?

“Il corso di formazione iniziale ha una durata di 4 settimane. Trattiamo aspetti di geografia turistica ed economica, tecnica e legislazione turistica, comunicazione e tecniche di vendita, programmazione e gestione gruppi, biglietteria aerea, informatica di base, affiancamento pratico in agenzia, etc.”.

In Italia molte reti del turismo scelgono anche formule come l'associazione in partecipazione, la partnership.... Perché FVN ha scelto il franchising?

“Il neo-imprenditore può aprire un'agenzia con un marchio noto e un supporto

continuo prima, durante e dopo l'apertura, mantenendo la propria indipendenza e autonomia. Il franchisor può sviluppare la propria rete di vendita più velocemente e con minori investimenti che con una rete di proprietà”.

Qual è il profilo ideale dell'affiliato a FVN? È cambiato rispetto a dieci anni fa?

“Senza, ma - preferibilmente - con esperienza nel settore turistico, l'affiliato ideale Frigerio Viaggi Network è pieno di entusiasmo e vuole mettersi in proprio nel settore dei viaggi”.

A quanto ammonta l'investimento? E quanto è finanziabile?

“L'investimento iniziale va dai 40mila ai 45mila euro inclusa fee d'ingresso. L'affiliato può chiedere un finanziamento, ma non abbiamo accordi preferenziali con istituti di credito”.

Per aprire con FVN, è necessario essere direttori tecnici?

“Se l'affiliato non è direttore tecnico, figura prevista dalla legge italiana, la questione non deve essere vista come un problema: FVN si occupa di reperire un direttore tecnico, che garantirà per la nuova agenzia, a cifre contenute”.

L.B.



Rugialbero Viaggi, agenzia affiliata Frigerio Viaggi Network di Bergamo

FRIGERIO VIAGGI
NETWORK

0362-350300

www.frigerioviaggi.com