

I dati di questo studio sono falsi. Sono semplicemente destinati a permettere di visualizzare la messa in pagina delle indagini e non sono rappresentativi dei risultati osservati nelle differenti reti indagate. Potete ottenere delle informazioni sulla prestazione media del insieme delle reti indagate consultando il nostro barometro, aggiornati a secondo delle risposte ricevute dei beneficiari di un contratto in franchising. I commenti di sintesi non corrispondono ai risultati chiffrati o ai verbatim. In un'indagine vera la sintesi è, per forza, il riflesso esatto dei dati presentati nei vari grafici. Il numero di pagine delle indagini varia da quindici a una ventina di pagine, a secondo della taglia della rete e del volume del verbatim ricevuto.



**Studio realizzato tra il 13 Gennaio e il 25 Febbraio 2008**

**Presso la totalità dei beneficiari di un contratto in franchising « Franchise One »**

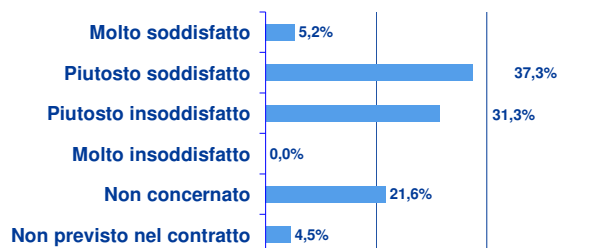
**Questionario amministrato via Internet, telefono e fax.**

**Tasso di risposte al questionario: 77%**

Aiuto alla messa in moto	Pagina 3
Funzionamento al quotidiano	Pagina 5
Supporto dell'insegna	Pagina 6
Testa della rete	Pagina 7
Insegna	Pagina 11
Aspetti finanziari	Pagina 13
Profilo	Pagina 14
Sintesi	Pagina 16

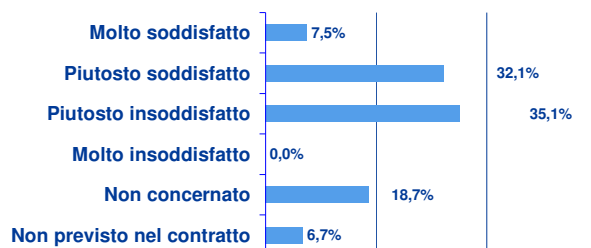


Alla creazione della vostra impresa, qual'è stat la vostra opinione riguardante l'assistenza che vi è stata data dal franchisor su:



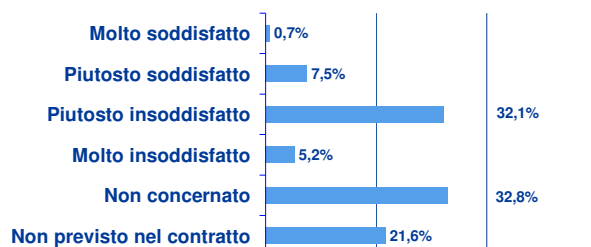
## Studio d'impianto

Soddisfatto.\* **57,6%**



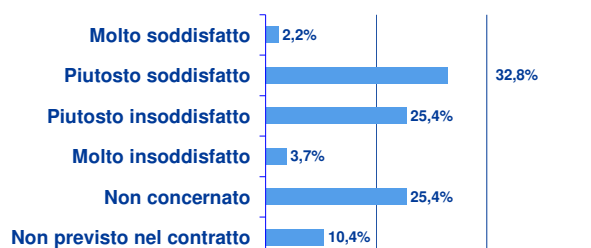
## Ricerca del locale

Soddisfatto.\* **53,0%**



## Ricerca del finanziamento

Soddisfatto.\* **18,0%**

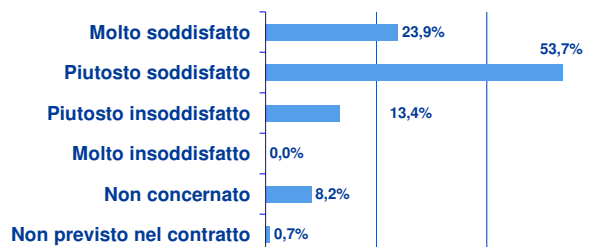


## Lavori di sistemazione

Soddisfatto.\* **54,7%**

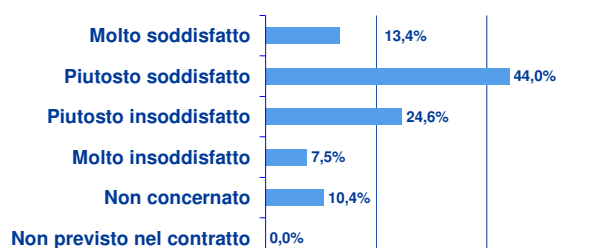
\*Totale delle risposte « molto soddisfatto » e « piuttosto soddisfatto » a confronto del totale delle opinioni exprimate. Le risposte « non concernato » e « non previsto nel contratto » non sono prese in conto in questo calcolo perchè non esprimono un'opinione di soddisfazione o d'insoddisfamento.

Alla creazione della vostra impresa, qual'è stat la vostra opinione riguardante l'assistenza che vi è stata data dal franchisor su:



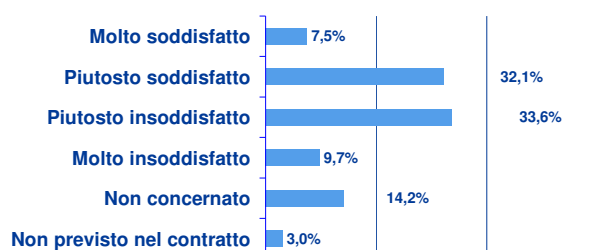
## Formazione

Soddisfatto.\* **85,2%**



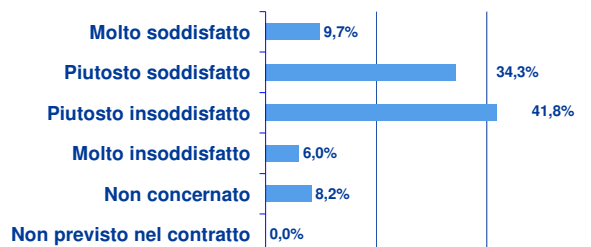
## Consigli e sostegno

Soddisfatto.\* **64,2%**



## Formazione e reclutamento degli impiegati a l'apertura

Soddisfatto.\* **47,7%**



## Aiuto globale al lancio

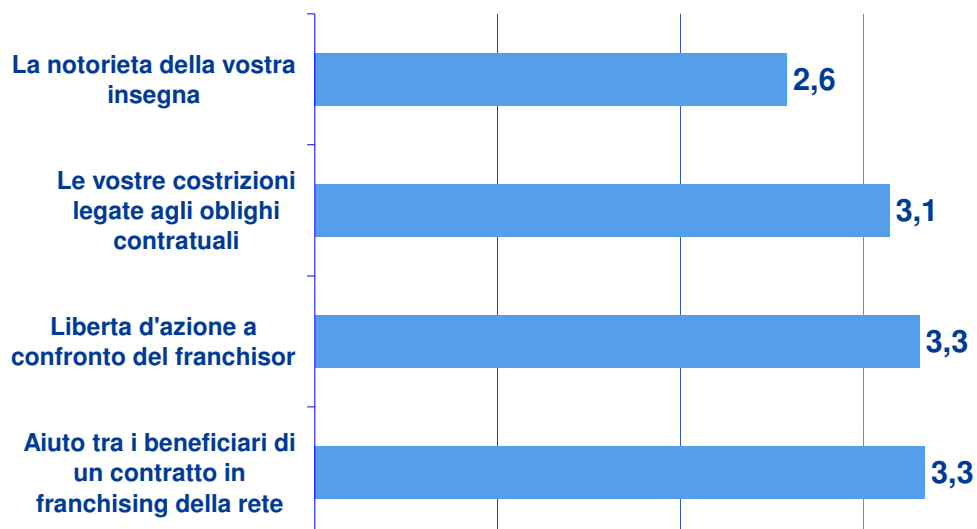
Soddisfatto.\* **48,0%**

\*Totale delle risposte « molto soddisfatto » e « piuttosto soddisfatto » a confronto del totale delle opinioni exprimate. Le risposte « non concernato » e « non previsto nel contratto » non sono prese in conto in questo calcolo perchè non esprimono un'opinione di soddisfazione o d'insoddisfamento.

Media di soddisfazione a confronto del aiuti al lancio

**53,5%**

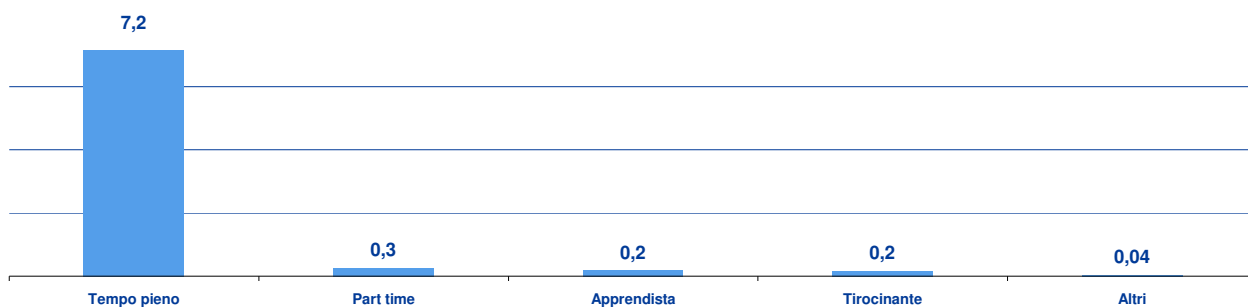
E adesso che siete nella rete, come notereste i punti seguenti tra 1 e 5, 5 essendo il livello massimo di soddisfazione e 1 l'assenza di soddisfazione.



Indice globale di soddisfazione a confronto del funzionamento al quotidiano

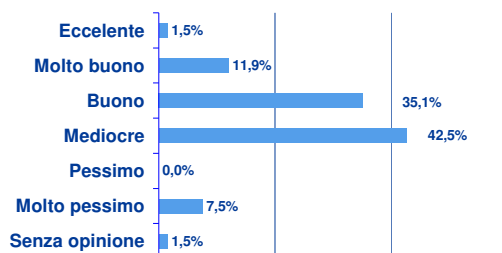
3,1

Quanti impiegati avete?



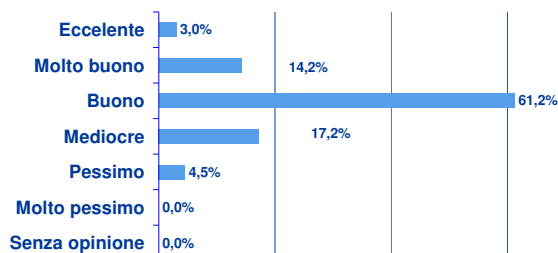
*Media delle risposte a numero di teste*

Come giudichereste il servizio che vi è dato la vostra insegna riguardante questi vari punti:



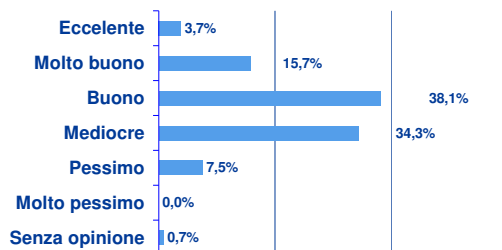
## Animazione interna della rete

Soddisfatto.\* **49,2%**



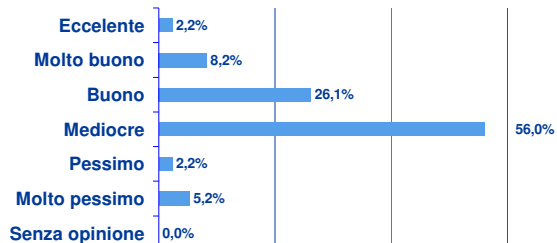
## Qualità dei prodotti che proponete ai vostri clienti

Soddisfatto.\* **78,4%**



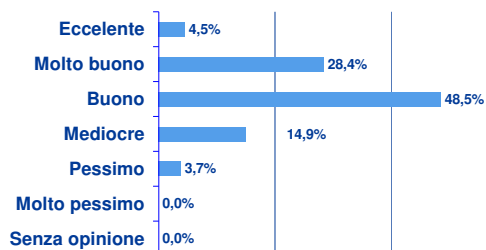
## Logistica della centrale

Soddisfatto.\* **57,9%**



## Comunicazione (pubblicità e promozione dell'insegna)

Soddisfatto.\* **36,6%**



## La formazione continua

Soddisfatto.\* **81,3%**

\*Totale delle risposte « buono », « molto buono », e « eccellente » a confronto del insieme delle opinioni espresse. Le risposte « senza opinione » non sono state prese in conto nel calcolo perchè non esprimono un'opinione di soddisfazione o d'insoddisfazione.

Media di soddisfazione a confronto del supporto

**60,7%**

Quali sono le qualità che riconoscete al vostro franchisor?

*Semplicità e facilità delle relazioni*

*Disponibilità, franchezza, conviviabilità, ascolto*

*Senso del dialogo con i beneficiari di un contratto in franchising,  
capacità a migliorarsi*

*Volontà di sviluppare la rete*

**etc, etc .....**

Quali sono i punti che il vostro franchisor dovrebbe sviluppare in priorità?

*La comunicazione esterna*

*Evaluazione des bisogni finanziari al lancio*

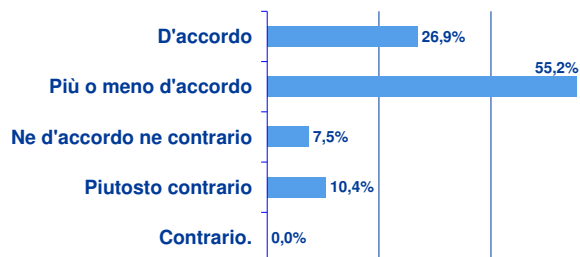
*Problemi di funzionamento, inefficacità, incapacità a gestire i conflitti interni, unico interesse per i dividendi.*

*L'ascolto dei suo beneficiari di un contratto in franchising.*

***etc, etc ...***

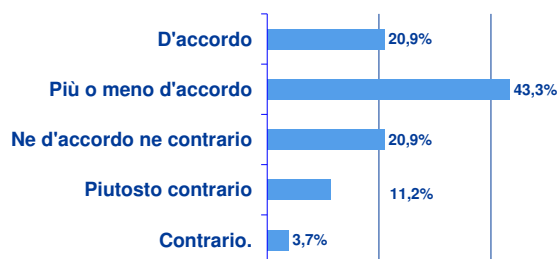
Nota : pour éviter des répétitions trop nombreuses la liste des réponses citées n'est pas exhaustive des réponses fournies aux questions ouvertes. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.

## Direste che il vostro franchisor è



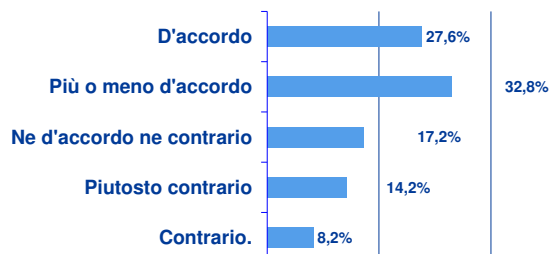
### Disponibile

D'accordo o neutro\* **89,6%**



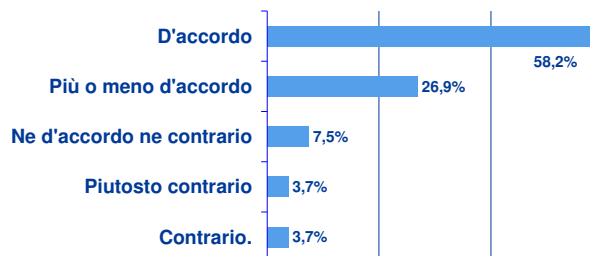
### Al vostro ascolto

D'accordo o neutro\* **85,1%**



### Cosciente che il vostro successo è alla base del successo della firma

D'accordo o neutro\* **77,6%**

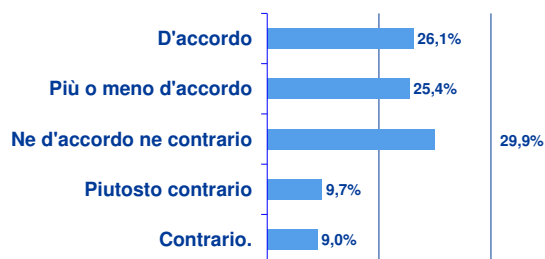


### Rispettoso della vostra zona di chalandise e della vostra esclusivita territoriale

D'accordo o neutro\* **92,5%**

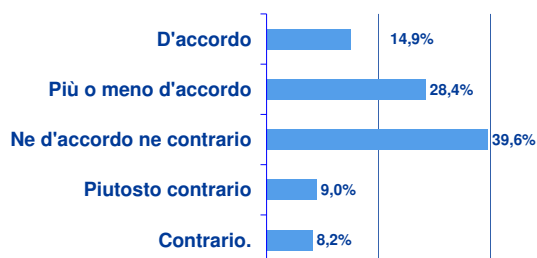
\*La percentuale corrisponde al totale delle risposte « d'accordo », « più o meno d'accordo », « ne d'accordo ne contrario ».

## Direste che il vostro franchisor è



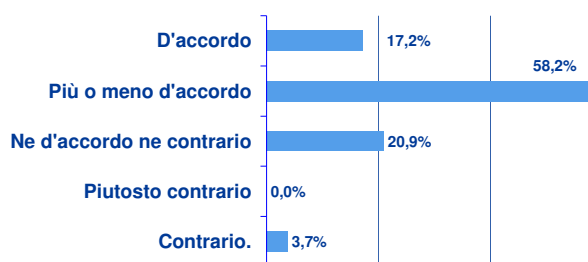
**Pronto a assistervi in caso di problemi**

D'accordo o neutro\* **81,3%**



**Giusto nella sua valutazione dei risultati della vostra impresa.**

D'accordo o neutro\* **82,8%**



**Un « buon franchisor »**

D'accordo o neutro\* **96,3%**

\*La percentuale corrisponde al totale delle risposte « d'accordo », « più o meno d'accordo », « ne d'accordo ne contrario ».

**Media di soddisfazione in confronto della testa della rete**

**86,5%**

Qual'è la ragione numero 1 per la quale avete scelto la vostra firma?

*La notorietà, la tasse d'entrata*

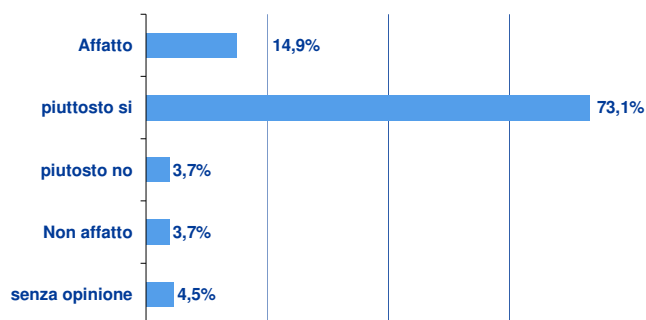
*Dimensione ragionevole della rete e testa della rete accessibile*

*La disponibilità del settore geografico*

*Lo stato d'animo del franchisor: crescita controllata, rispetto dei beneficiari di un contratto in franchising.*

Il valore della firma e la qualità della formazione continua

*etc, etc ...*



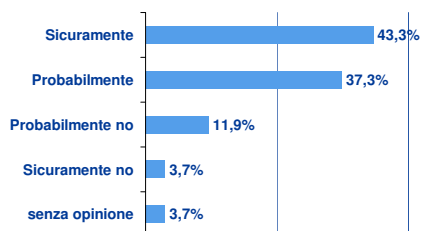
La vostra attesa è stata soddisfatta?

si\*

92,2%

Totale delle risposte positive a confronto del totale delle opinioni espresse. Le risposte « senza opinione » non sono contabilizzate in questo calcolo.

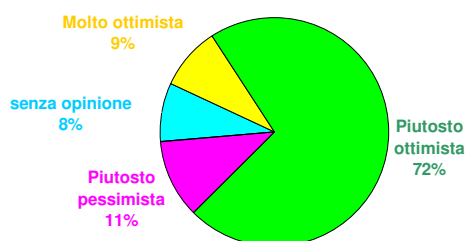
## Suponendo che sia possibile, raccomanderebbe la vostra rete a un vostro familiare?



**si\*** **83,7%**

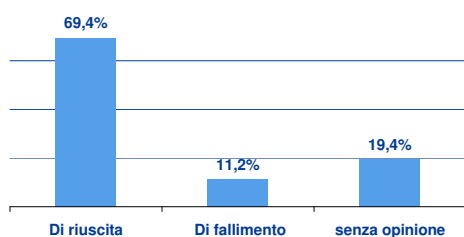
\*Totale delle risposte positive a confronto del totale delle opinioni espresse. Le risposte « senza opinione » non sono contabilizzate in questo calcolo.

## Se pensate al futuro della vostra rete, direste che siete:



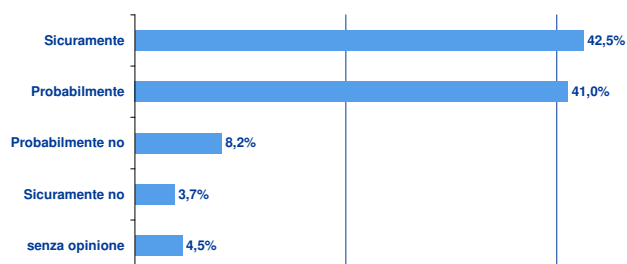
**Ottimista\*** **87,8%**

## Personalmente, nella vostra attività al interno della vostra firma, avete un sentimento:



**Di riuscita\*** **86,1%**

## Se fosse da rifare, lo rifareste, ri-firmereste?



**si\*** **87,5%**

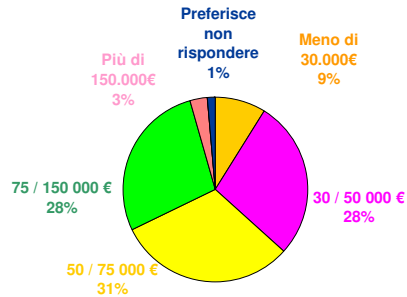
\*Totale delle risposte positive a confronto del totale delle opinioni espresse. Le risposte « senza opinione » non sono contabilizzate in questo calcolo.

**Media di soddisfazione a confronto della firma**

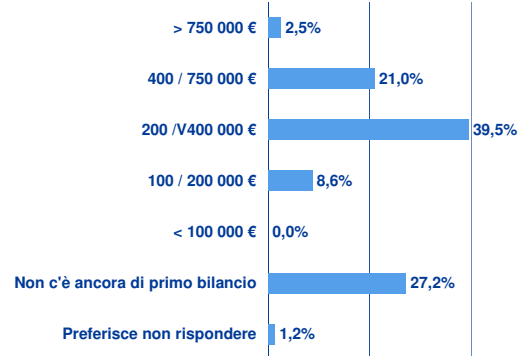
**87,5%**

# Aspetti finanziari

Per cominciare la vostra attività, qual è stato il totale del vostro apporto personale:

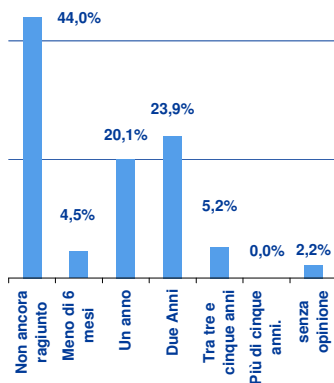


In quale intervallo si situa la vostra ultima cifra d'affare annuale TTC del vostro punto di vendita?

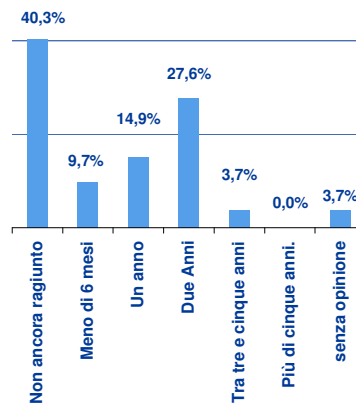


Quanto tempo avete impiegato per:

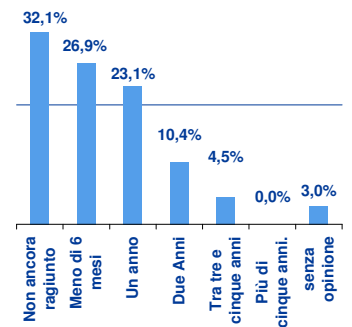
Fare beneficio



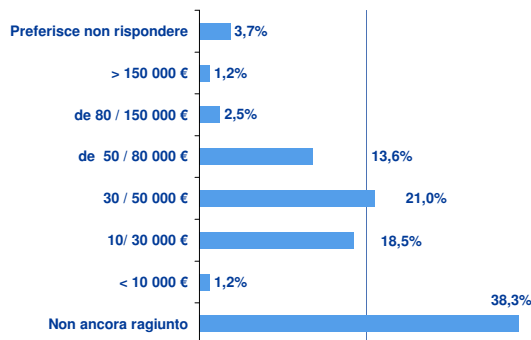
Raggiungere la cifra d'affare prevista



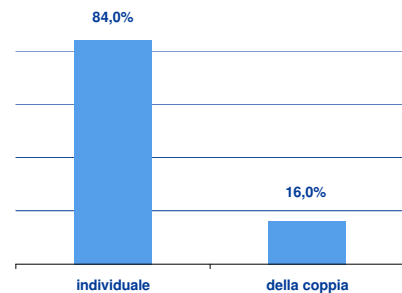
Potere remunerarvi



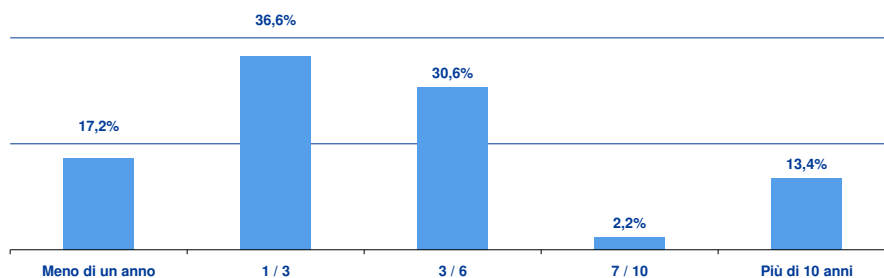
In quale intervallo si situa il vostro reddito annuale netto prima delle tasse?



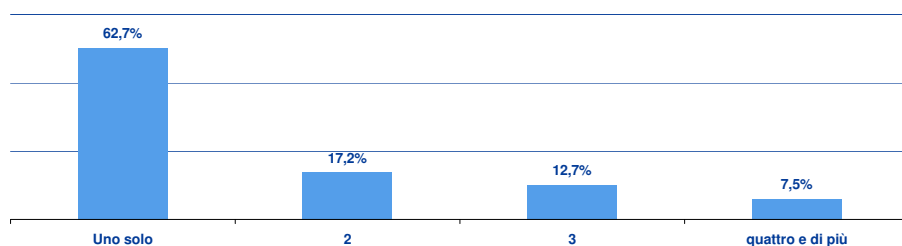
E il vostro reddito



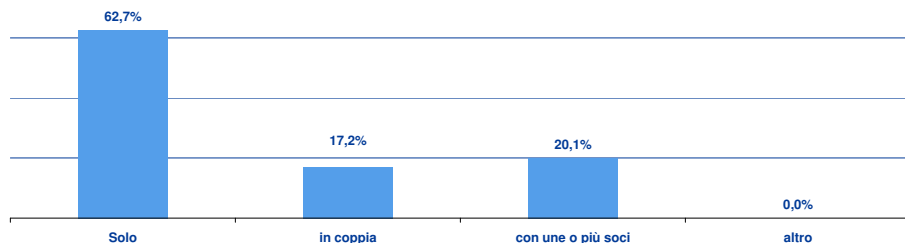
## Da quanto tempo siete membro di questa rete



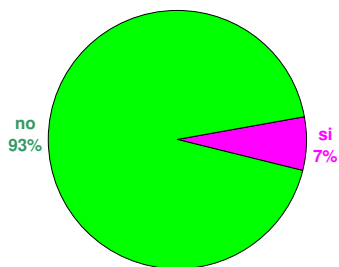
## Quanti punti di vendita possedete?



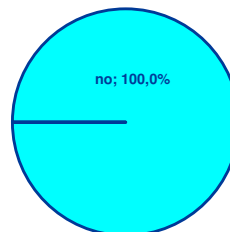
## Gestite la vostra impresa



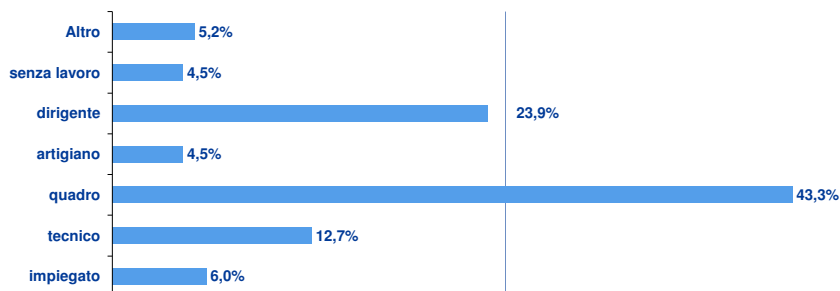
Sfruttate ugualmente uno o più punti di vendita che non appartengono alla firma?



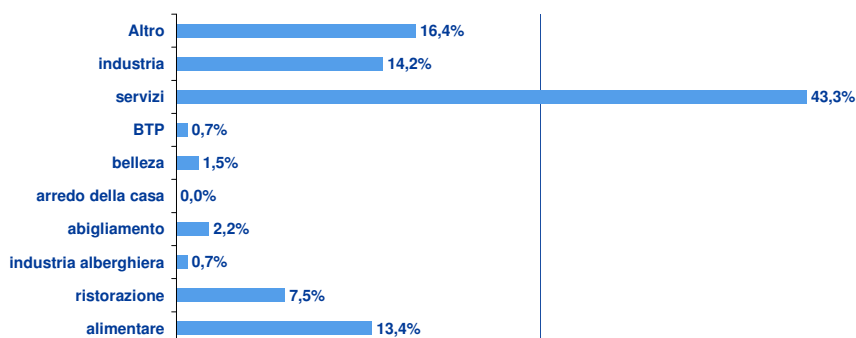
Avete iniziato una procedura penale contro il vostro franchisor?



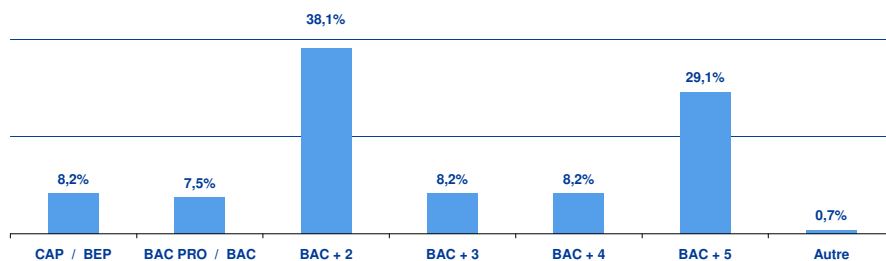
## Qual era il vostro statuto prima di diventare beneficiario di un contratto in



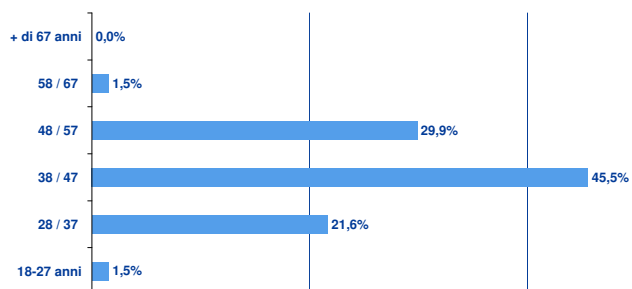
## In che settore eravate



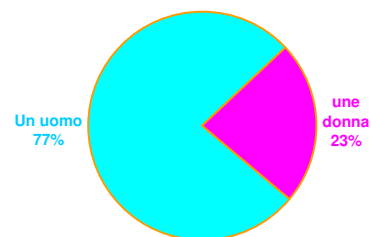
## Qual è il vostro livello di studio



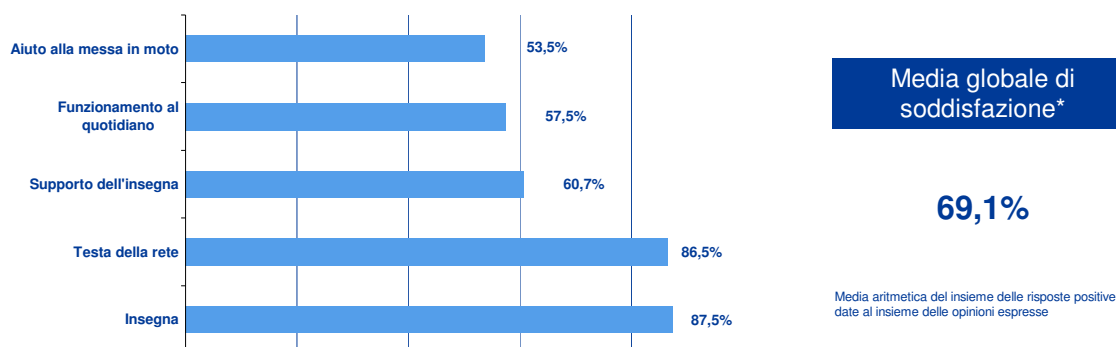
## A che fascia appartenete



## Siete



## Sintesi delle mdia di soddisfazione



La maggior parte dei beneficiari di un contratto in franchising Franchise One erano quadri o dirigenti prima di raggiungere la rete, ma pochi provengono dallo stesso settore. Segnaliamo che più del terzo dei partner Franchise One possiedono più di un'agenzia di questa rete, ciò che è la prova della loro soddisfazione e della fiducia che hanno nella loro firma.

### Aiuto alla messa in moto

L'assistenza al lancio di Franchise One è di qualità visto che ottiene 70,2% di soddisfazione globale, e questo nonostante i 34,4% dati al aiuto alla ricerca di finanziamento. Quest'ultimo risultato è molto sorprendente sapendo che Franchise One è referenziato presso parecchi gruppi bancari importanti ai quali trasmette i dati dei franchiseés e sapendo, d'altra parte, che Franchise One fornisce un aiuto alla redazione del bilancio preventivo. Nitamo l'eccellente risultato riguardante la formazione iniziale, punto chiave durante la fase di lancio di una nuova attività. In effetti, il franchising è sovente l'occasione di cambiare mestiere, la riuscita nella nuova professione dipende allora in grande parte della qualità della formazione ricevuta.

### Funzionamento al quotidiano

La notorietà è abbastanza mediocre. Però, i beneficiari di un contratto in franchising di Franchise One sembrano godere di una buona libertà d'azione e di un aiuto sopra la media (cio che è abbastanza raro), il tutto senza troppe costrizioni. Ciò dimostra un buon equilibrio nel loro quotidiano.

### Supporto dell'insegna

La comunicazione sembra perfezionabile agli occhi dei beneficiari di un contratto in franchising di Franchise One. Questo coincide con il voto precedente di 2,7 su 5 ottenuto per la notorietà, questi due elementi essendo strettamente legati. Però, i beneficiari di un contratto in franchising sono molto soddisfatti della qualità dei servizi Franchise One che propongono ai loro clienti, e della formazione continua che ottiene un bellissimo punteggio.

### Testa della rete

Il franchiseur Franchise One è visibilmente molto apprezzato dai suoi partner. « E qualcuno a l'ascolto. Va incontro ai problemi. E si occupa benissimo dei suoi beneficiari di un contratto in franchising. » « La sua franchezza, la sua semplicità, la sua onestà, la qualità del suo lavoro », e le cifre lo dimostrano : disponibile a 95,1%, rispettoso della zona di chalandise a 97,5%, i partner Franchise One considerano anche a 98,8% che è « un buon franchisor »! Congratulazioni!

### Insegna

Le aspettative dei beneficiari di un contratto in franchising Franchise One sono state soddisfatte al 97,5%. Questo risultato è eccellente. In effetti, c'è spesso una differenza tra quello che aspettano i candidati prima di firmare e la realtà una volta installati e a volte, certe delusioni. Invece, vedendo questo risultato, appare che Franchise One tiene perfettamente le sue promesse, 94,9% dei beneficiari di un contratto in franchising essendo pronti a firmare di nuovo. Questo risultato parla da sé. Ancora una volta, congratulazioni al franchisor Franchise One!

### Aspetti finanziari

Per i beneficiari di un contratto in franchising che hanno al meno un anno d'anzianità (dunque, togliendo 27,2% e le persone non desiderose di rispondere) constatiamo che 88% dei franchiseés realizzano una cifra d'affare superiore a 200.000€ e che più della metà dei beneficiari di un contratto in franchising guadagna più di 300.000€ al anno, quasi un quarto di loro dichiara anche 500.000€ di reddito annuale.

La firma Franchise One appare come molto vicina e molto a l'ascolto dei suoi beneficiari di un contratto in franchising. Malgrado un bemolle al livello della comunicazione e dunque in conseguenza della notorietà dei beneficiari di un contratto in franchising, quest'ultimi mostrano chiaramente il loro attaccamento a la loro testa di rete a la loro firma. La rete Franchise One essendo in una fase intensiva di sviluppo, è rassicurante sapere che quelli che partecipano al quotidiano a questa espansione sono pronti a firmare di nuovo. Un segno importante della buona salute di questa rete dinamica.