

"NON RAPPRESENTA LA RICETTA CONTRO LA CRISI MA PUÒ COSTITUIRE UN'ALTERNATIVA AL COMMERCIO TRADIZIONALE E, QUINDI, NECESSITA DI ESSERE MAGGIORMENTE COMPRESO". CON QUESTE PAROLE TOMMASO LEONE, PRESIDENTE DI CONFCOMMERCIO CARPI HA INTRODOTTTO IL SEMINARIO DAL TEMA FRANCHISING E FORME DI FINANZIAMENTO

Franchising: un'opportunità?

Il franchising non è sinonimo di successo. Non rappresenta la ricetta contro la crisi ma può costituire un'alternativa, un'opportunità al commercio tradizionale. Un canale di vendita che, in questo momento storico, sta prendendo piede e quindi necessita di essere maggiormente compreso, per poterne valutare pro e contro". Con queste parole **Tommaso Leone**, imprenditore e presidente di **Confcommercio Carpi** ha introdotto il seminario dal tema *Franchising e forme di finanziamento*. "Il franchising può essere un'occasione di rilancio, uno strumento per riconvertire la propria attività e avere alle spalle un sistema consolidato che, a fronte di un mercato che non ammette errori, ti sostiene e ti tutela ma, lo ribadisco -



Da sinistra Leone, Villa, Basile e Fontanarosa

prosegue Leone - anche un esercizio in franchising presenta rischi imprenditoriali che devono essere valutati con grande attenzione". Il volume del commercio carpigiano è costituito in larga parte dal commercio tradizionale ma, a fronte dell'ascesa del fenomeno franchising, Confcommercio ("che da sempre segue le pratiche di finanziamen-

to alle attività attraverso Confidi e banche", spiega il presidente) ha deciso, insieme ad **Assofranchising**, di essere ancor più vicina ai propri associati, proponendo un momento di informazione relativamente alle forme di finanziamento offerte dal sistema bancario per l'avvio e la gestione di punti vendita in affiliazione commerciale. "Il

nostro desiderio - sottolinea Tommaso Leone - è quello di essere sempre più degli specialisti nel supportare le nostre aziende. Offrendo un servizio a tutto tondo". Scelta da **Assofranchising** come partner, nelle sue sedi provinciali (Modena compresa), Confcommercio ha già aperto degli sportelli franchising dove operano dipendenti appositamente formati. A **Massimiliano Villa**, Unicredit Area Manager Carpi, il compito di fare un po' di educazione bancaria. Il suo consiglio? Recarsi negli istituti di credito preparati, consci di ciò che si vuole aprire, con tanto di business plan, dati e credibilità del franchisor scelto alla mano. Solo in questo modo la banca potrà valutare il rischio di impresa e offrire il prodotto più rispondente

alle esigenze del cliente. Al momento, come hanno spiegato **Alberto Ballestri** e **Andrea Saguatti** di Unicredit, i numeri, l'esperienza e l'affidabilità maturata nel tempo dai vari franchisor saranno annoverati solo tra i parametri qualitativi necessari - unitamente a quelli quantitativi che hanno, ovviamente, un peso maggiore - per dare credito all'imprenditore. Un passo avanti, seppur piccolo, per sostenere una tipologia commerciale che, negli ultimi cinque anni, continua



"Tradizionale o no, il commercio dev'essere sostenuto soprattutto per quanto riguarda il tema della programmazione finanziaria. Una programmazione non curata correttamente, infatti, può segnare la fine di un'ottima e sana idea imprenditoriale".

a segnare un trend positivo in termini di occupazione e volume di affari. "Tradizionale o no, il commercio dev'essere sostenuto - ha concluso Tommaso Leone - soprattutto per quanto riguarda il tema della programmazione finanziaria. E sarà questo l'impegno della nostra associazione, anche attraverso l'organizzazione di altri seminari. Una programmazione non curata correttamente, infatti, può segnare la fine di un'ottima e sana idea imprenditoriale".

Jessica Bianchi

Carpi sta per fare il suo debutto l'**Accademia Estetica-Med**. L'innovativa scuola si propone di formare una nuova figura professionale con competenze non soltanto nell'ambito della bellezza, ma anche di supporto nella moderna medicina estetica, chirurgia plastica, vascolare e dermatologica affinché possa garantire al medico una collaborazione fattiva ed efficace. L'equipe dei docenti dell'Accademia sarà composta da estetiste professioniste del settore e da medici e paramedici, i quali trasmetteranno alle allieve le competenze necessarie, le indicazioni e le controindicazioni dei vari trattamenti. "Il nostro obiettivo - spiega la dottoressa **Cinzia Cirielli**, direttrice e docente della scuola - è quello di aprire ulteriori scenari lavorativi e, di conseguenza, offrire maggiori opportunità di impiego. Dopo ogni intervento di chirurgia (dalla liposuzione alla mastopla-

L'ACCADEMIA ESTETICAMED SI PROPONE DI FORMARE UNA NUOVA FIGURA PROFESSIONALE, CON COMPETENZE NEL CAMPO DELLA BELLEZZA E DI SUPPORTO NELL'AMBITO DELLA MEDICINA ESTETICA

L'estetista del futuro



circolazione, eliminare il rischio di fibrosi e migliorare la cicatrizzazione; ecco perché nasce l'es-

capace e un riferimento sicuro anche per il medico". Il percorso formativo prevede inoltre preziosi e istruttivi momenti di stage: "tirocini pratici personalizzati nei più rinomati centri estetici e all'interno di ambulatori di Medicina Estetica", prosegue la dottoressa Cirielli. Tra i corsi accademici, compresi nel programma di stu-

stica additiva, dalla blefaroplastica alla rinoplastica, alla scleroterapia...) è pre-

visto un trattamento estetico adeguato per riassorbire gli edemi, riattivare la micro

genza di formare al meglio l'estetista, affinché possa essere una professionista

di, gli allievi ne seguiranno alcuni particolarmente ambiti e solitamente molto costosi: dal Linfodrenaggio manuale metodo Vodder e Leduc, alla Riflessologia plantare, dal Trucco semi-permanente estetico-ricostruttivo all'Aromaterapia, dalla Gestione e accoglienza del cliente alle basi di PNL (Programmazione neuro linguistica), al Primo Soccorso (BLS/D). "A ogni corso specialistico - prosegue la direttrice - corrisponderà un singolo attestato e, al termine dei nove mesi, superato l'esame teorico-pratico, le allieve conseguiranno il Diploma da Estetista. Il nostro obiettivo, lo ribadisco, è quello di formare estetiste altamente qualificate e con una preparazione all'avanguardia e completa. Professioniste a tutto tondo. Ecco perché il programma di studi che abbiamo strutturato è così variegato, composito e complesso". La scuola aprirà i battenti a ottobre e i corsi termineranno a giugno 2016. Le iscrizioni per il nuovo anno sono già aperte (info 333.3619070 - www.accademiaestheticamed.it - accademiaestheticamed@gmail.com).

TRASLOCHI PRIVATI
TRASLOCHI AZIENDE
ALLESTIMENTI STAND
TRASPORTI VARI
FACCHINAGGIO

EUROPA

di Fernandez & figlio

PREVENTIVI GRATUITI

PERSONALE SPECIALIZZATO

COPERTURA ASSICURATIVA

MIRANDOLA (MO) - via Mameli, 59 - Tel. e Fax 0535.25753 - 339.7241000 - 339.4142294 - traslochieuropa@libero.it - www.traslochi-europa.it