

COLOR GLO, BRAND DI ORIGINE AMERICANA, SPECIALIZZATO NELLA RIGENERAZIONE DI SUPERFICI IN PELLE E IN PLASTICA TI PERMETTE DI DIVENTARE IMPRENDITORE

FRANCHISING

Diletta Ferretti, affiliata Color Glo, svolge il suo lavoro e gestisce la sua agenda di appuntamenti recandosi personalmente presso il cliente



Diletta Ferretti, affiliata Color Glo



Diletta era alla ricerca di un'attività che la rendesse indipendente dalla famiglia. "Lavoravo nel nostro negozio di abbigliamento, ma volevo diventare autonoma e non necessariamente nello stesso settore merceologico. Insomma, ero alla ricerca di un'idea innovativa". E nel 2009 Diletta Ferretti, 36 anni di Anzio Nettuno, in provincia di Roma, l'ha trovata, affiliandosi al marchio specializzato nella rigenerazione di superfici in pelle e in plastica **Color Glo**. Il brand, di origine americana, è nato nel 1975 ed è approdato in Italia nel 2005, sviluppandosi attraverso la formula del franchising. Diletta non dispone di un punto vendita su strada e gestisce la sua agenda di appuntamenti, recandosi personalmente presso il cliente. "In questo modo posso gestire la

COLORGlo
INTERNATIONAL

800 973305

franchising@colorglo.it

anche A DOMICILIO

mia vita e anche il mio tempo libero. Grazie a Color Glo sono diventata una imprenditrice appagata e orgogliosa del lavoro che svolgo".
Come ha conosciuto il marchio?

"Ho conosciuto Colog Glo grazie al mio vicino di casa, che ha avuto modo di testare sulla propria autovettura il servizio di rigenerazione degli interni. Successivamente, incuriosita dal risultato constatato con i miei occhi, ho voluto testare personalmente l'efficacia sulla mia auto, rimanendone positivamente colpita. Mi è sembrato un progetto imprenditoriale interessante e nuovo, senza numerosi competitor sul mercato. Così ho deciso di interessarmi all'affiliazione, contattando direttamente la casa madre. Sono andata nei loro uffici e mi hanno illustrato il progetto, come svolgere l'attività e le modalità contrattuali".

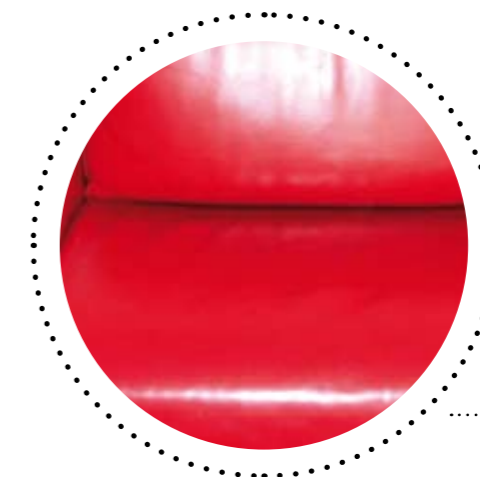
A novembre del 2009 Diletta diventa franchisee Color Glo.

Perché la scelta di un settore così particolare, soprattutto per una donna?

"Sì è vero, un'attività di questo genere viene spesso associata a una figura maschile. Ma noi donne siamo dotate di precisione, siamo pignole e meticolose nel lavoro. Tutte doti che servono per svolgere



Prima



Dopo



Prima



Dopo

Punti vendita diretti

2

Punti vendita affiliati

oltre 50

Affiliati nel mondo

600

questo lavoro. Qui non è necessario avere forza fisica". Diletta non aveva idea di che cosa fosse il franchising e nonostante questo ha scelto l'affiliazione per realizzare il suo sogno di imprenditrice. "Non sapevo che tipologia contrattuale fosse e come funzionava. Però sapevo che avevo bisogno di un supporto per partire, soprattutto in un settore così particolare. Oggi posso affermare che il franchising ti permette di essere indipendente ma con le spalle coperte. Sai che puoi contare sull'esperienza e sul supporto di un'azienda che ha precedentemente sperimentato il progetto sul mercato. Il franchising rappresenta indubbiamente un vantaggio per chi non è nato imprenditore, ma vuole di-

Anno fondazione attività Color Glo

1975 USA
2005 negli in Italia

Partenza franchising in Italia

2005

ventarlo". Prima di gestire in modo autonomo il suo "parco" clienti Diletta ha dovuto seguire un corso di formazione, sia pratico - della durata di una settimana - che teorico, della durata di dieci giorni circa. "Abbiamo imparato a conoscere i diversi tipi di materiale e a utilizzare i prodotti dedicati. In più, le tecniche di restauro e rigenerazione. Corsi che proseguono tutt'ora con aggiornamenti continui. In caso di necessità, la casa madre è sempre presente a consigliarti, a supportarti per gestire al meglio la tua attività". E dopo aver iniziato a impraticarsi, lavorando sulle autovetture di parenti e di amici, Diletta ha iniziato a farsi conoscere anche da autosaloni, carrozzieri e meccanici. "È stato l'inizio per trovare nuovi clienti, per mostrare la mia attività e presentare i servizi Color Glo. E oggi il 90 per cento del mio lavoro si svolge con questi soggetti. In più, la casa madre mi invia delle mail con i contatti di nuovi potenziali clienti, che prontamente contatto". Così, nel giro di un mese dall'affiliazione Diletta è riuscita a ottenere un minimo di incasso. "Ma ci sono voluti circa tre anni di attività per recuperare l'investimento sostenuto all'epoca". Oggi gestisce la sua attività solo su appuntamento, circa due o tre al giorno, lavorando con circa 20 autosaloni, carrozzieri, privati e

Diletta Ferretti, affiliata Color Glo



"Con Color Glo ho preso in mano la mia vita, gestendo il mio tempo lavorativo"

anche con il comparto della nautica. "Mi chiamano, verifico personalmente l'entità del lavoro e stilo un preventivo. In questo modo, ho modo di organizzare il tempo in modo ottimale, e anche la mia vita ne ha giovato". La casa madre supporta il franchisee anche con campagne di pubblicità e di marketing mirate, sia con l'obiettivo di far conoscere i servizi che di trovare nuovi clienti. **Consiglierebbe Color Glo a chi sta pensando di avviare un'attività indipendente?** "Certamente. Color Glo è un marchio affermato a livello mondiale, garantisce all'affiliato supporto costante e servizi innovativi, in continuo aggiornamento".

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA

LA PROPOSTA



Da 50mila abitanti



1 persona

SOLDI



Da € 14.900



In base al territorio ricoperto



Sì



5+5 anni