

ENZO D'AGOSTINO

Concessionario OLTRE IL FRANCHISING a CUNEO E PROVINCIA

Stanco della sua precedente attività, un imprenditore piemontese ha scoperto i vantaggi di una proposta diversa dal solito e di un mercato sempre florido come quello delle forniture per il settore odontoiatrico

OLTRE IL FRANCHISING

SETTORE Forniture per il settore dentale

INVESTIMENTO 21.900 euro

PUNTI VENDITA 25 concessionari



«I vantaggi? Prodotti di qualità, conosciuti e affermati, l'alta redditività, un settore florido, poco sensibile alle congiunture negative, e pagamenti rapidi»

positivamente nel settore. A questo primo fattore si sono aggiunti l'alta redditività, il vantaggio di un settore florido, poco sensibile alle congiunture negative, e quello di lavorare sul venduto, senza bisogno di magazzino». Quindi si trattava di un ambito per lei totalmente sconosciuto. Che supporto formativo ha ricevuto dalla casa madre? «Proprio così, per me era un settore del tutto nuovo, con risvolti tecnici abbastanza complessi. Fortunatamente, la casa madre è molto ben organizzata sul piano formativo. Non c'è solo il corso iniziale, ma è previsto un supporto continuo, anche su richiesta e in modo gratuito, sia in fase di avvio, sia in seguito. Adirittura ogni mese è previsto un affiancamento con un responsabile aziendale. Inoltre c'è grande disponibilità e, qualunque problema si presenti, basta una telefonata e lo si risolve in tempo reale». Che tipo di cliente è il dentista? «Oltre ai dentisti, i nostri clienti sono anche i laboratori odontotecnici e i veterinari. Si tratta, in ogni caso, di clienti esigenti e competenti sul piano della qualità, ma anche attenti ai prezzi. L'aspetto più interessante è che sono abituati a pagare in tempi molto rapidi, addirittura la metà di loro paga a ricevimento della merce e gli altri, al massimo, a 30 giorni. Il che significa assenza di oneri finanziari, in pratica un socio di meno...». Che cosa viene maggiormente apprezzato dai suoi clienti? «Prima di tutto la indiscutibile qualità dei prodotti. In secondo luogo, il grande assortimento, che copre tutte le esigenze, a differenza della maggior parte dei - peraltro pochi - concorrenti, che tendono ad essere specializzati in tipologie particolari di strumenti. Importante anche la ricerca e l'inserimento continuo di nuovi prodotti, sempre più efficienti». Un primo bilancio? «Più che positivo. In meno di un anno ho già un portafoglio di circa 100 clienti e, in pratica, l'investimento è rientrato in sei mesi. Credo proprio che da ora il mio giro d'affari non potrà che crescere».

La pagella del franchising

FORMAZIONE	ASSISTENZA PRE E POST APERTURA	MARKETING/PUBBLICITÀ	RAPPORTO INVESTIMENTO/RITORNO
★★★★★	★★★★★	★★★★	★★★★★

INFO: GRUPPO DAM, tel. 011 9368971, www.oltreilfranchising.it, fr@gruppodam.it

Diciamo chiaramente: a nessuno piace andare dal dentista. Ci si va quasi solo se costretti e sempre con un certo timore, anche per la spesa. Ma c'è chi ha la fortuna (o la lungimiranza) di andarci ed essere poi lui a presentare il conto. È il caso di Enzo d'Agostino, 47enne imprenditore piemontese, che ha trovato in Oltre il Franchising il partner che, dal maggio del 2015, lo ha messo nelle condizioni di fare proprio questo, nella sua qualità di fornitore di strumenti specialistici per il settore odontoiatrico. «Provengo da una lunga esperienza di franchising con un noto marchio del settore automotive, racconta, con sette strutture operative e diversi dipendenti. Nel 2012 ho deciso di cambiare e ho venduto questa attività, in parte perché la redditività era calata a causa della crisi, ma soprattutto perché volevo fare un'esperienza diversa e anche meno impegnativa in termini gestionali». Conosceva già il progetto Oltre il Franchising? «Veramente no. Ne sono venuto a conoscenza tramite Internet e mi sono subito incuriosito, perché si trattava di qualcosa di diverso dal solito. Ho preso contatto e ho avuto la conferma della mia prima impressione che si trattasse di una proposta con le caratteristiche giuste per me». Quali sono stati i fattori decisivi nella sua scelta? «Ho valutato tutto con una certa attenzione, anche con l'aiuto di mia figlia che lavora proprio in uno studio dentistico. Così ho potuto rendermi conto che i prodotti erano ben conosciuti e valutati

II DENTISTA, ottimo cliente...

DICE IL FRANCHISOR



CRISTIAN FERRERO
AMMINISTRATORE DELEGATO GRUPPO DAM

Ringrazio Enzo per le sue belle parole che confermano ciò che il nostro sistema garantisce agli affiliati. Mi sento però di dover dire anche ciò che lui non ha raccontato, altrimenti tutto potrebbe sembrare troppo semplice. Per quanto redditizia, questa è un'attività che, come tutte le attività "concrete", si basa sul duro e costante lavoro quotidiano. E non solo in relazione al tempo dedicato, che comunque può essere organizzato in libertà, ma a un impegno che deve essere orientato alla perseveranza nel seguire e applicare le strategie aziendali per garantire risultati immediati, unita a una giusta dose di volontà nel mettersi in gioco e combinare in maniera vincente le proprie capacità con l'esperienza del Gruppo Dam. Proprio per questo sosteniamo da sempre che il più bravo non è chi ha le caratteristiche del migliore commerciale, ma colui che con grande determinazione persevera ed apre la sua vetrina virtuale ogni giorno con grande entusiasmo. Sicuramente per cogliere l'opportunità e godere dei vantaggi della nostra distribuzione, Enzo ha confermato di possedere quei giusti requisiti che permettono ai concessionari Oltre il Franchising di essere un punto di riferimento per i professionisti del settore dentale.