

Press Office
Fiera Milano

Rosy Mazzanti
rosy.mazzanti@fieramilano.it

Marco Penna
marco.penna@fieramilano.it
+39 02. 4997.6088

Fiera Milano S.p.A.
+39 02.4997.7134
info@fieramilano.it
fieramilano.it

SALONE FRANCHISING MILANO: GLI INCONTRI PER FAR CRESCERE LA CULTURA DEL SETTORE

Dal ruolo alle strategie del franchising, dall'imprenditoria femminile alle logiche di sostenibilità e inclusione. Tre giorni per scoprire ogni aspetto dell'affiliazione commerciale.

Milano, 19 ottobre 2023 – Nel mondo del franchising la formazione e l'aggiornamento sono fondamentali: sono utili ai franchisee, che devono essere in grado di sviluppare una propria visione del mercato e realizzare strategie vincenti in accordo con il franchisor; ma sono necessari anche al franchisor, che deve essere sempre all'avanguardia nel gestire l'offerta e saper intraprendere strade alternative per incontrare nuovi mercati.

Per questo, **Salone Franchising Milano, da oggi al 21 ottobre all'Allianz-MiCo di Milano**, è una occasione speciale per far incontrare le esigenze di formazione e informazione di franchisor e franchisee, ma anche per dare a chi desidera mettersi in proprio il know how necessario per avviare un'attività. Durante il Salone ci saranno numerosi momenti per comprendere il settore da ogni punto di vista grazie a oltre 30 incontri e workshop, che si alterneranno sul Main Stage e nelle aree Academy.

I CONVEGNI DEL MAIN STAGE: IDEE PER ESSERE VINCENTI

Prima Giornata

Nella prima giornata, dopo i saluti degli organizzatori, dalle 10.05 si entrerà subito nel vivo con l'incontro **Stato dell'arte nel #Retail & #Franchising** in cui saranno analizzati i principali trend a livello nazionale ed internazionale. La ricerca, realizzata da **Nomisma**, presenterà le criticità del settore ed evidenzierà lo stato di salute dei vari comparti che compongono le diverse categorie del Franchising, il ruolo dell'innovazione, dai formati emergenti all'omnicanalità, il punto vendita ed il ruolo del Consumatore.

Si proseguirà dalle 10.30 con l'incontro **Il ruolo del #Franchising** che approfondirà diversi temi, dagli impatti economico-sociali alla crescita del settore. Durante la sessione si conoscerà il punto di vista delle principali Associazioni di Categoria – **Assofranchising, CNCC-Consiglio Nazionale Centri Commerciali, Confimprese, Federfranchising** – e quali strategie hanno adottato per promuovere lo sviluppo del Franchising. Dalla finanza al real estate, dalla riconoscibilità (anche legale) del modello alla tutela del potenziale imprenditore che approccia il Franchising, al ruolo e alla tutela del Consumatore, questi ed altri punti verranno trattati dai principali players in rappresentanza del settore.

Alle 11.30 si analizzeranno le evidenze della ricerca che studia il profilo dell'imprenditore nel franchising con la presentazione dei **risultati dell'Osservatorio Imprenditoria Retail 2023**.

Alle 12.00 si farà il punto sul **Franchising del futuro, quale il nuovo mix?** in cui ci si confronterà sui forti cambiamenti del Franchising dovuti alle nuove tendenze emergenti in ambito “Digital & Innovation”. La trasformazione digitale e l’integrazione dei canali hanno cambiato equilibri del settore. I nuovi scenari offrono importanti opportunità, quali sono quelle che dovranno essere colte? Quali nuove competenze? Insieme al supporto di importanti esperti del settore saranno tracciate le dinamiche emergenti e identificati i principali “trend” da osservare attentamente.

Concluderà la giornata, alle ore 15.00 l’incontro **“Credito e Finanza: Quali sono gli strumenti che possono oggi sostenere la crescita e lo sviluppo delle imprese?”**

La finanza e il credito svolgono un ruolo essenziale nella crescita del settore. Da un lato, le recenti operazioni condotte da importanti Fondi di Investimento o Corporate hanno favorito considerevoli investimenti per sostenere il modello del franchising. Dall’altro, sul mercato sono presenti misure e prodotti di grande rilevanza per facilitare l’accesso al credito. Durante la sessione, saranno esaminati gli strumenti attualmente disponibili utili ad affiancare le imprese nel loro percorso di crescita.

Seconda Giornata

La seconda giornata si aprirà alle 9.30 con l’incontro **Il Retail del Futuro**. Tra ibridazione e nuovi modelli di business emergenti, competere sugli attuali mercati comporta – per i Retailer tradizionali – una revisione delle strategie di business. Sarà interessante ascoltare l’esperienza di nuovi players nativi digitali che approcciano il fisico. Avvalersi di una strategia di business che parte dai dati per giungere ad una “Customer Experience” personalizzata, conduce ad un incremento dei profitti? Questi ed altri temi saranno trattati durante la sessione.

Si proseguirà alle 10.15 con il convegno dedicato al tema **Imprenditorialità Femminile**, un fenomeno in crescita e di grande valore per l’economia del Paese. Da una recente ricerca condotta dalla Confesercenti emergono dati interessanti che evidenziano un incremento generale del settore ma allo stesso tempo vengono lanciati dei campanelli d’allarme per alcuni comparti. Durante la sessione si analizzeranno gli strumenti a supporto dell’imprenditorialità femminile attraverso il coinvolgimento e il confronto tra le istituzioni – che supportano la crescita degli operatori – e le imprenditrici di successo che con le loro idee e progetti si sono affermate sul mercato.

Alle 11.15, a cura di Assofranchising verrà realizzato l’incontro dal titolo **Sostenibilità, Inclusione e Accessibilità: come costruire valore con le persone**.

Nel contesto sempre più interconnesso e consapevole del nostro mondo, la sostenibilità, l’inclusione e l’accessibilità emergono come pilastri fondamentali per costruire un futuro migliore per tutti. Questo intervento si propone di esplorare come questi tre elementi possano essere coniugati per creare valore tangibile per le persone e per la società nel suo complesso. Si illustrerà come le organizzazioni possono adottare pratiche sostenibili, promuovere

l'inclusione e garantire l'accessibilità per tutti, contribuendo così a un mondo più equo e prospero.

L'ultimo incontro della giornata, alle 15.00, verterà su **Retail Real Estate, stato dell'arte e progetti futuri**. Durante la sessione si discuterà sui nuovi progetti che importanti players del settore stanno lanciando, come il "Retail di Prossimità", la rivoluzione in atto nella ridefinizione dei grandi spazi commerciali, la riqualificazione urbana, i nuovi formati e le nuove tipologie contrattuali emergenti. I relatori coinvolti presenteranno le strategie adottate per rispondere alle attuali tendenze del mercato immobiliare commerciale.

Terza Giornata

Due sono gli incontri che chiuderanno il Salone.

Si comincerà alle 10.00 con l'incontro **L'evoluzione del ruolo del Franchisee**. Boom di dimissioni volontarie, crescita del numero startup e di nuovi progetti – anche in ambito Retail & Franchising – in grado di incentivare la nuova imprenditorialità, incremento degli strumenti a supporto degli investimenti, sono solo alcuni dei fattori che stanno oggi determinando la crescita del comparto. Durante la sessione, grazie all'intervento di imprenditori di successo, si esploreranno i criteri di selezione degli investimenti e delle opportunità e come deve evolvere la figura dell'imprenditore nel Franchising nei prossimi anni.

Seguirà, alle ore 11.00 l'incontro **Il Nuovo Consumatore nel Retail Fisico e Digitale**. Durante la sessione si discuteranno le sfide e le opportunità legate a questo cambiamento, compresi i nuovi modelli di comportamento, l'uso delle tecnologie emergenti e la personalizzazione delle esperienze. L'obiettivo è fornire una panoramica chiara delle tendenze attuali e delle strategie future per il successo nel settore.

L'ultimo convegno, alle ore 11.15, sarà dedicato all'**Internazionalizzazione**. L'internazionalizzazione e il franchising rappresentano strategie essenziali per l'espansione globale delle imprese. L'internazionalizzazione coinvolge l'ingresso nei mercati esteri attraverso esportazioni, licenze, joint venture o acquisizioni, richiedendo adattabilità e comprensione locale. In parallelo, il franchising offre una via scalabile mediante l'affidamento di terzi con diritti d'uso del marchio e dei processi aziendali. Entrambe le strategie richiedono pianificazione accurata e una profonda comprensione dei mercati di destinazione, offrendo opportunità uniche per la crescita aziendale a livello globale.

AGILITÀ E CHIAREZZA: GLI INCONTRI DELL'ACADEMY

Salone Franchising Milano metterà a disposizione un'**Area Academy** dedicata a coloro che si affacciano per la prima volta al settore ma anche a professionisti in cerca di spunti sempre più innovativi e avanzati.

Per tutta la durata della manifestazione, i visitatori avranno l'occasione di partecipare a più di 50 incontri e seminari formativi durante i quali i migliori brand del mercato del franchising, presenti al Salone, organizzeranno sessioni tematiche e workshop in cui si affronteranno differenti topics, tra i

quali: Strumenti e Analisi del Settore, Digital Strategy, Business Plan, E – Commerce e Franchising, Models Comparing Business.

Tra gli incontri di quest'area **Franchising, Creatività e Tutela legale** (Prima giornata, ore 14.00), **Scegliere Franchising, la prima video guida per aiutarti a scegliere il Franchising giusto per te** (Prima Giornata, ore 16.00), **Il lato oscuro del Franchising** (Seconda Giornata, ore 12.30), **Brand Identity e DNA nel Franchising** (Terza Giornata, ore 14.00).

Inoltre, nell'area Academy, numerose aziende presenteranno il proprio progetto e offriranno un'occasione in più ai visitatori di comprendere strategie vincenti attraverso gli Elevator Pitch, brevi incontri pensati per creare un contatto ancora più diretto tra franchisor e aspiranti franchisee.

Il programma completo dei convegni è consultabile al link:
<https://www.salonefranchisingmilano.com/evento/palineseo.html>