





BUSINESS CONCEPT

La nuova frontiera del boat sharing

on c'è niente di più potente di una passione per far muovere una persona e quando questa passione viene condivisa allora si innescano dei circoli virtuosi che possono portare all'eccellenza in un campo. FISHTIME è questo, una passione, la passione per il mare e per la pesca.

Il modello di business di FISHTIME permette all'affiliato di far noleggiare barche da diporto e da pesca.

Le barche sono proprietà dell'affiliato che può noleggiarle a gruppi di clienti interessati ad avere un'imbarcazione senza necessariamente acquistarne una e manutenerla.

Il sistema innovativo di ricerca dei clienti e di gestione degli stessi permette a questo modello di business di offrire **volumi di affari interessanti** e di ricevere una **rendita costante** derivante dai clienti che sottoscrivono l'abbonamento e forniscono entrate costanti. FISHTIME offre al cliente finale la possibilità di uscire in barca in base ad un pacchetto di giornate insieme ad altre persone che condividono la passione per il mare e per la pesca. L'affiliato, quindi, entrerà in possesso delle barche e avrà anche la possibilità di effettuare compravendita di imbarcazioni stipulando contratti con Soci Armatori a loro volta coinvolti nel business.

La Casa Madre offre l'**affiancamento iniziale** e l'aiuto a individuare il bacino di utenza ideale nonché **strategie su come coinvolgere i clienti** già esistenti, questo perché il format FISHTIME risulta essere perfetto per chi già lavora nel settore della pesca sportiva e hobbistica come i negozi di articoli da pesca.

Il modello di business di FISHTIME permette anche la **possibilità** di diventare master franchisee e quindi stipulare contratti di affiliazione sul territorio di competenza.



FISHTIME FRANCHISING

Come funziona il modello di business

ISHTIME si basa sul **noleggio a ore e giorni di natanti** ai clienti che aderiscono al servizio diventando soci e acquistando un pacchetto di giorni in cui è possibile uscire con la barca.

Le barche sono attrezzate per la pesca e per il diporto e manutenute, nonché curate per le uscite. Ogni barca potrà essere condivisa da 6 members e ognuno dei quali avrà a disposizione un periodo di fruizione prestabilito.

Il socio accedendo al suo profilo sul nostro sito tramite l'utilizzo dell'**esclusivo software** "**Fishtime Calendar**" sarà in grado di gestire le sue prenotazioni in maniera facile ed intuitiva, potranno registrare una prenotazione istantanea o pianificare le proprie vacanze in barca con mesi di anticipo.

Il "Fishtime Calendar" è programmato in modo da assicurare che ogni socio abbia accesso ad una quota equa dei periodi in base al pacchetto scelto. Una volta individuata l'imbarcazione il cliente (o Socio Ordinario) sottoscriverà il seguente fra 2 pacchetti:

- Platinum 144 uscite in barca della durata di 7h cad. qualsiasi giorno della settimana
- ▶ Platinum Light 72 uscite in barca della durata di 7h cad. qualsiasi giorno della settimana

Il socio potrà cancellare, spostare, o annullare le proprie prenotazioni fino alle ventiquattro ore precedenti la prenotazioni senza alcuna penalità o costo. Il Socio Ordinario può diventare **Socio Armatore** acquistando direttamente la barca e fornendo egli stesso la barca agli altri soci; in tal modo potrà usufruire degli introiti derivanti dal noleggio.



I NOSTRI PUNTI DI FORZA

Il business che sa prendere il largo

1. L'innovazione di un modello

Tutto il business concept si basa sulle potenzialità e l'innovazione data da FISHTIME per lo sharing delle barche. L'affiliato che diventa proprietario delle barche e l'automatizzazione nella gestione dei clienti sono al centro dei vantaggi del modello.

Affiliarsi significa entrare in una rete specializzata con una Casa Madre che vanta anni di esperienza nel settore e che vanta competenza anche per l'impiego di sistemi informatizzati per il customer management.

2. Affiancamento della Casa Madre

La Casa Madre fornirà all'Affiliato l'affiancamento necessario all'avvio dell'attività sia per quanto concerne la formazione per la gestione e pubblicizzazione di FISHTIME sia per quanto concerne un aiuto nell'individuare clienti. La Casa Madre offre anche il supporto per le attività di marketing.

3. Un franchising dinamico

Il compito principale dell'affiliato sarà quello di stipulare collaborazioni e convenzioni con aziende ed enti pubblici.

Tale genere di attività si sposa bene con altre attività svolte dall'affiliato, così da avere la possibilità di diversificare il proprio business e i propri volumi d'affari. Questa integrabilità rende il franchising FISHTIME ottimale per coloro che desiderano dedicarsi a diverse opportunità di lavoro.

4. Master franchisee

La Casa Madre può garantire ai primi affiliati la possibilità di stipulare mandati da master franchisee. Con tale mandato, l'affiliato potrà, limitatamente al suo territorio di competenza, sottoscrivere contratti di affiliazione e in tal modo incrementare il proprio giro di affari diretto e, a lungo termine, godere unicamente delle percentuali e occupandosi solo dell'organizzazione e affiancamento dei propri sotto-affiliati.





OFFERTA FRANCHISING

Scheda tecnica

Cosa chiediamo

FEE D'INGRESSO	€ 2.500
COSTO DI INVESTIMENTO	a partire da € 15.000
ROYALTY	0%
CONTRIBUTO PER SERVIZI OFFERTI DALLA CASA MADRE	10% sul fatturato
LOCATION	città, aree in prossimità di porti attrezzati, strutture marittime turistiche
BACINO DI UTENZA MINIMO	100.000 abitanti

Gli importi si intendono IVA esclusa.

Cosa offriamo

- ✓ Supporto alla valutazione della location con criteri di geomarketing.
- ✓ Corso di formazione presso la Casa Madre pre apertura per apprendere adeguati skills di gestione risorse, marketing e gestione vendita e clienti; formazione su piattaforma e-learning.
- ✓ Affiancamento per le procedure di avvio dell'attività.
- ✓ Manualistica operativa completa di tutte le procedure, la modulistica e le guide operative con sezioni tecniche chiare e dettagliate.
- ✓ Area dedicata sul sito web e posta elettronica personalizzata.
- ✓ Utilizzo piattaforma gestionale.
- ✓ Licenza d'uso del marchio e dell'immagine coordinata e fornitura di abbigliamento personalizzato per il personale di vendita.
- ✓ Attività di marketing e comunicazione in fase di lancio attività e successive; attività di digital marketing e social media marketing centralizzata.
- ✓ Natanti e gommoni.

