

InfoPmi24

Mercoledì 06 Maggio 2015

Contatta Montepaschi

[Home](#)[Focus](#)[Economia e distretti](#)[Scadenze fiscali](#)

- Previdenziali
- Società di Capitali
- Società di Persone

[Fiere ed eventi](#)[Newsletter](#)

AREA MONTEPASCHI

Montepaschi informa



Conto Italiano
www.contoitaliano.it

Conto Italiano Professionisti

Gli strumenti utili al mio lavoro
scopri di più

MONTE PASCHI DI SIENA
BANCHE S.p.A. 1872
www.mpa.it

[Stampa questo articolo](#) 

Al Salone del Franchising 200 idee per mettersi in proprio

22 ottobre 2012

Appuntamento a Milano dal 9 al 12 novembre con tanti marchi italiani e internazionali



Dedicato a chi vuole aprire un'impresa in franchising. E' questo il target della ventisettesima edizione del Salone Franchising Milano che si terrà dal 9 al 12 novembre a Fieramilanocity. La manifestazione nel 2011 ha ospitato 13mila visitatori e generato contatti per 400 potenziali nuove aperture. Anche quest'anno è confermato il grande interesse da parte delle aziende, da NaturHouse a Celio, da Triumph a NailPassion, da Alcott a Rossopomodoro, da Vitaldent a Piazzaitalia, Nau, Ld Market per citare solo alcuni dei marchi affermati presenti accanto a debuttanti come, ad esempio, PuntoStiro e Altroconsulito.

Questo gruppo di aziende offre ai visitatori circa 200 proposte di business, impresa e autoimpiego per proporre opportunità concrete a chi vuole

investire e a chi cerca la propria strada nel settore. Sono quattro i principali target cui il Salone si rivolge: i giovani e le giovani che vogliono diventare imprenditori, le donne che cercano una alternativa tagliata su misura per lavorare conciliando la famiglia, coloro che sono già impegnati nel commercio e che prendono in esame i grandi investitori.

Accanto alle aziende espositrici, che sono il cuore del Salone, associazioni, istituzioni, professionisti si confrontano sulle tendenze e sugli sviluppi del retail in Italia e all'estero. Oltre a Fiera Milano e alla Regione Lombardia, sono a fianco del Salone Franchising molti partner, in primis le tre associazioni di categoria del settore.

I principali strumenti sviluppati dal Salone 2012 per completare l'offerta e mettere ulteriori servizi a disposizione dei potenziali franchisee e dei franchisor, quelli già affermati e quelli che verranno, sono tre: Find Franchising, Retail Innovation Lab, Franchising Factory. Find Franchising è il sistema di matching online attivo sul sito della manifestazione completamente rinnovato alla vigilia dell'evento: sul web il Salone dura 365 giorni e visitarlo non è mai stato così facile: è una fiera permanente dove fare 'matching' tra domanda e offerta, dove franchisor e franchisee hanno l'opportunità di incontrarsi, dialogare e richiedere appuntamenti durante la fiera per confrontarsi one-to-one. Punta sulla innovazione come chiave il Retail Innovation Lab, un'area dedicata all'innovazione e alle nuove tecnologie, realizzata con **Disignum** e il dipartimento di informatica dell'Università di Milano. La Franchising Factory è un servizio di consulenza gratuito per i visitatori attivo nei giorni del Salone con una serie di desk dove vari professionisti, sono a disposizione sia di chi ha una idea e vuole diventare franchisor, sia di chi vuole diventare franchisee.

Alta l'attenzione alla presenza online del Salone, che quest'anno è stata particolarmente potenziata e sostenuta, per creare una solida rete che accomuni aziende, potenziali imprenditori, franchisee già attivi: da LinkedIn a Facebook, da Twitter a Pinterest, a YouTube.

[Torna alla sezione »](#)