

LA CRESCITA PASSA DAI FEEDBACK POSITIVI



Ho trovato il format giusto per fare fiere di settore in Italia!”, ecco la valutazione di **Giovanni Pavanello, Yogorino**, dopo la sua prima partecipazione a **Franchising Nord** nel 2014. Da lì in poi non ha mancato un'edizione della “Fiera con accoglienza e organizzazione ineguagliabili per l'attenzione rivolta agli espositori” come l'ha definita **Daniele Neri** di **Aste Re**, espositore che ha scelto Franchising Nord come unica fiera di settore.

Indice di soddisfazione dei clienti, costruito con un format innovativo che mira a tenere strutturalmente basso il costo e alta l'efficienza: solo due giorni, location più facilmente raggiungibile da tutto il nord dell'Italia, target di visitatori preparati e pronti a mettersi in proprio. “Fra il 2011 e il 2016 ci hanno provato a Roma, a Rimini, a Padova, a Firenze e a Bologna a lanciare una fiera del Franchising” osserva **Gianni Furlan**, General Manager di **M.F.D. Group**, società per lo sviluppo di marchi in Franchising, “nessuna è riuscita ad affermarsi, forse perché cercavano di imitare Milano e non avevano una strategia chiara per differenziarsi e un format innovativo come Piacenza.” “Abbiamo apprezzato la formula” conclude **Castiglia** di **RE/MAX**, “ci aspettiamo che Franchising Nord sia un ulteriore valido strumento per continuare la nostra crescita e diffusione sul territorio italiano, dove siamo presenti con oltre 300 agenzie affiliate”.



“Disponibilità, preparazione e affidabilità dello staff di **QUICKFairs** sono stati da 110 e lode.”
Lucio Mazzone - iReplace

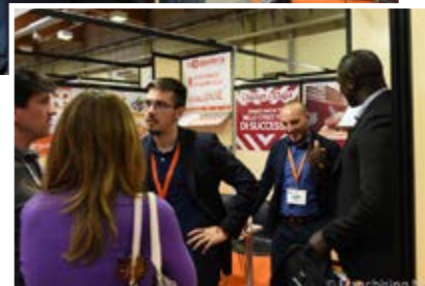
FORMAT INNOVATIVO CHE CONVINC

“Abbiamo ricevuto feedback positivi da chi ha già esposto” illustra **Dario Castiglia**, Presidente e Co-fondatore di **RE/MAX**, come motivazione per la scelta di partecipare a Franchising Nord per la prima volta nel 2017. Feedback confermati dai fatti. Partita nel 2011, Franchising Nord oggi è la fiera con la quota di rebooking più alta nel settore.



Le location scelte dalle altre fiere costringono espositori e visitatori a mettersi in coda insieme ai pendolari. A Franchising Nord si arriva senza perdere tempo prezioso nel traffico.

La certificazione di fiera internazionale, oltre a chiarire il taglio dell'evento, garantisce la trasparenza dell'organizzatore nel processo di comunicazione e organizzazione.



Cercavano un'idea
per cambiare la loro vita e l'hanno trovata a **Franchising Nord**. Dal loro incontro nel 2012 con **Pet's Planet**, Daniela e Fabio continuano felicemente a sviluppare la loro attività in Franchising.



“Molto meglio di tutte le altre esperienze fatte in fiere del franchising” - **Vincenzo Moscariello - Agenzie per viaggiare network**

“
Il vero costo di acquisto di un bene o servizio è dato dalla fatica per procurarselo

Philip Kotler, Kellogg University, Chicago



Fattori di costo collaterali	FRANCHISING NORD	ALTRE FIERE DI SETTORE IN ITALIA
DURATA FIERA	2 giorni	Da 3 in su
N°PERNOTTAMENTI	Da 1 a 2	Più di 3
CENE FUORI SEDE	Da 1 a 2	Più di 3
TEMPO DI ASSENZA DALL'UFFICIO	1 giorno	Almeno 3
COSTO DI ORGANIZZAZIONE	Pochi click per prenotare tutto. Unico fornitore	Compilazione di complessi moduli di iscrizione. Incarico e controllo di più fornitori

“
Il format di Franchising Nord è studiato per tenere strutturalmente basso il costo totale di partecipazione ad una fiera

La Repubblica



Criterio di scelta	FRANCHISING NORD	ALTRE FIERE DI SETTORE IN ITALIA
FACILITAZIONI VISITATORI	Ingresso gratuito Parcheggio gratuito Facile raggiungibilità Zero code	Ingresso a pagamento Parcheggio a pagamento Strade trafficate per raggiungere il quartiere
QUALITÀ VISITATORI	Chi viaggia per raggiungere Piacenza ha un progetto di affiliazione in testa	I curiosi di passaggio non portano affiliati
RAPPORTO COSTO - RISULTATO	Testimoniatore da 6 edizioni in crescita	Incerto per diminuzione numero espositori o assenza di dati storici