



# Franchising Forum

a cura di



## Programma

### Sabato 28 maggio 2016

#### Come valutare l'offerta di una rete di Franchising

Questa sessione si rivolge principalmente a chi sta pensando di affiliarsi a una rete in Franchising, ma non ha nessuna precedente esperienza in materia.

- 10.30 Cercare una rete solida? Meglio se è certificata**  
Bruno Mazzanti (Large Client & Key Account Manager Bureau Veritas Italia spa)
- 11.30 Valutare l'approccio di marketing del franchisor e la sua importanza per il franchisee**  
Paolo Dari (Manager di multinazionali)
- 12.30 Tradizione e avanguardia: le valutazioni in presenza di conto vendita e e-commerce**  
Donatella Paciello (Studio Legale Paciello Pagliaretta)

#### L'importanza delle giuste scelte

Questa sessione si rivolge a franchisee e franchisor chiamati a prendere decisioni importanti per la costruzione di un rapporto reciprocamente soddisfacente.

- 14.30 Come condividere le scelte della location rispetto alle caratteristiche della rete**  
Vito Potenza (Resp. Consulenza di Direzione MC Consulting)
- 15.30 ...di concept morirà il vostro business!!!**  
Norman Cescut (AU Desita srl - Coordinatore Internazionale IREF Italia)
- 16.30 Quali diritti per l'affiliato? Come analizzare la legge sul Franchising**  
Mirco Comparini (Studio Comparini & Russo - Presidente IREF Italia)
- 17.30 QUESTION TIME - Gli esperti rispondono**

### Domenica 29 maggio 2016

#### Come partire con il piede giusto: il corretto piano d'azione

Questa sessione si rivolge a chi ha già trovato la giusta Franchise e vuole avviare l'attività senza intoppi.

- 10.30 Essere affiliati: pronti a fare gli imprenditori?**  
Antonio Magrini (Studio Magrini - Ordine Commercialisti di Pistoia)
- 11.30 Analizzare un contratto: le attività basilari**  
Marco Siviero (Studio Legale Siviero - Consigliere IREF Italia)
- 12.30 Soldi: come procedere con un piano finanziario idoneo all'investimento**  
Diego Rizzato (Dir. Gen. Microcredito Italiano Spa)

#### Come sviluppare la propria attività: diversificare o convertire?

Questa sessione si rivolge a chi è già attivo nel Franchising e sta pensando di diversificare, ampliare o cambiare la sua attività.

- 13.45 Analisi economica e finanziaria di un'adesione**  
Mirco Comparini (Professional Group srl - Franchising Analysis - Presidente IREF Italia)
- 14.45 Diversificare: cosa accade in azienda**  
Alessandro Giannoni (Retail & Franchising Manager Gruppo Falorni  
Coordinatore Nazionale IREF Italia)
- 15.45 Quali contratti per una rete commerciale? Franchising, Concessione, Licensing, Partenariato...& Co.**  
Mirco Comparini (Professional Group srl - Franchising Analysis - Presidente IREF Italia)
- 16.30 QUESTION TIME - Gli esperti rispondono**

**Chairman:** Dott. Mirco Comparini - Professional Group srl - Franchising Analysis - Presidente IREF Italia