

## Formazione in sicurezza

di **FRANCESCO**

Il successo perche'...

La formula di...

La formula di...

## Un affare pulito

IN SALITA



Ha avuto successo perché...

HA LANCIATO IL FRANCHISING SOLO DOPO UNA LUNGA ESPERIENZA DIRETTA E NON SI LIMITA A VENDERE DELLE MACCHINE, MA PARTECIPA ALLA GESTIONE.

È stata un'autentica esplosione. Che promette di proseguire ancora per un bel po': le lavanderie self service di **Lav@sciuga** erano 13 alla fine del 2006 e oggi sono 50. Le richieste, dicono nella sede torinese dell'azienda, continuano ad arrivare e anche il 2008 sarà un anno molto intenso di aperture.

«È vero che il franchising è partito da un anno – spiega Riccardo Chiapello, titolare – ma il progetto era allo studio già dal 2005 e la nostra attività, con negozi di proprietà, è iniziata nel 1994. Quando abbiamo aperto le porte all'affiliazione avevamo già 13 negozi di proprietà. E questo ci ha dato un'esperienza che oggi costituisce il vero vantaggio competitivo nel mercato italiano».

L'attività di Lav@sciuga, ci tiene a sottolineare Chiapello, non è quella di vendere macchine ma di proporre un'attività che già svolge in proprio da oltre 10 anni.

La formula non prevede né royalty né fee d'ingresso e solo dal secondo anno è previsto un canone per la pubblicità nazionale e locale.

**INFO:** Lavasciuga network Srl – tel. 011 23415015, [www.lavasciuga.net](http://www.lavasciuga.net), [info@lavasciuga.net](mailto:info@lavasciuga.net)