

UN MODELLO SOLIDO, UN FRANCHISING INNOVATIVO

FRANCHISING ARCA FACILITY MANAGEMENT



ARCA
FACILITY MANAGEMENT

Quello della consulenza alle Amministrazioni pubbliche è un settore particolare. Si tratta di un ambito di business che vede sempre grandi flussi di denaro, ma anche, spesso, panorami pochi chiari, circoli chiusi, complessità burocratiche. Riuscire a diventare un fornitore della PA è spesso difficile e, se non ha il giusto grado di accortezza, anche poco vantaggioso. Tutto questo, con la proposta franchising di **ARCA FACILITY MANAGEMENT** viene rivoluzionato. Come? E come può essere diffuso tramite il franchising un approccio così innovativo in un settore spesso ritenuto rigido e complesso?

L'intuizione è nata grazie al lavoro di **Luca Serughetti**, amministratore della società e primo promotore del franchising (che oggi conta già una piccola rete di affiliati). Innanzitutto, il modello di business ha fatto della specializzazione il suo principale punto di forza. Essendosi concentrato primariamente sui **servizi di Facility management e di PPP (Partenariato Pubblico-Privato)**, il modello ARCA è riuscito ad acquisire sempre più know how, si da avere una **sempre maggiore credibilità presso la PA**. A questo si aggiunge la solidità del sistema contrattuale e di pagamento

del PPP con la garanzia, per l'azienda di avere **un flusso costante di entrate** senza dover temere di avviare procedure di recupero crediti presso la Pubblica Amministrazione.

Tutto ciò, unito ad un intelligente impiego di strategie di marketing e comunicazione, è diventato il metodo di ARCA FACILITY MANAGEMENT.

Qual è il valore aggiunto di ARCA FACILITY MANAGEMENT?

Un'azienda che può fornire **servizi di manutenzione, accountability e controllo per la PA** può trovare nel modello ARCA il sistema rodato ed efficace per poter **incrementare il proprio business**, aver una **sicurezza maggiore nel volume d'affari** e anche **ottimizzare la propria struttura operativa e amministrativa**.

Entrare nella rete ARCA FACILITY MANAGEMENT significa diventare Affiliato di una realtà che conta già **un know how rodato e in continua crescita**, partendo da una piazza, come quella di Bergamo, dalla grande competitività e complessità. A questo si aggiunge la **preziosissima presenza della Casa Madre nella cura e gestione iniziale delle prime gare d'appalto**.



**LA PROFESSIONALITÀ E LA SOLIDITÀ
DIVENTANO FRANCHISING**



Modello solido e strutturato

La principale forza di un format come ARCA FACILITY MANAGEMENT risiede nella sua solidità. Questo perché, forte della propria **expertise accumulata negli anni**, il modello ha saputo far fronte a tutte le criticità iniziali e oggi può facilmente fare da scuola o comunque **guidare tutte quelle realtà che vorrebbero entrare nel settore del facility management e del PPP**, così come quelle aziende che, già operanti, vorrebbero incrementare margini e guadagni.

La solidità del modello viene ulteriormente rafforzata dall'impiego di un **sistema informatico** dedicato alla gestione delle concessioni del Partenariato Pubblico-Privato e dei contratti di Facility Management. Tale tecnostuttura sarà messa a disposizione integrale dell'affiliato. Infine, la casa madre ha perfezionato il proprio know how in modo tale da allestire una vera e propria Arca Academy per tutti i professionisti che desiderano intraprendere questa carriera, così come anche per tutti gli affiliati della rete. **La Arca Academy è una vera e propria scuola di perfezionamento del business** che permette di essere costantemente formati, sia in fase iniziale che durante gli anni di contratto, su tutte quelle che sono le evoluzioni del mercato e gli sviluppi del settore.



Flusso di cassa garantito

Uno dei principali rischi che si possono incontrare quando si lavora per la Pubblica Amministrazione è rappresentato dall'erogazione dei pagamenti. Il sistema del Partenariato Pubblico-Privato, tuttavia, è strutturato in modo tale da tutelare da questo punto di vista l'azienda fornitrice. A questo si aggiunge il pagamento da parte della PA di canoni mensili, trimestrali o semestrali anche anticipati, al proprio fornitore partner.

In tal modo, **l'azienda può contare su un sistema costante e sicuro dei pagamenti, abbattendo il rischio di insoluto.**

Non solo, considerata la natura pluriennale dei contratti, l'azienda è al riparo anche dagli eventuali stravolgimenti politici di un Ente Comunale o Regionale.



Sistema marketing collaudato

La Casa Madre gestisce le attività di web marketing e di branding a favore dell'Affiliato. Questo rientra in **un sistema collaudato e perfezionato** che oggi è parte integrante del successo del ARCA FACILITY MANAGEMENT. Tali attività di marketing hanno lo scopo di **raccogliere lead di potenziali nuovi clienti a favore dell'Affiliato.**

Tali lead saranno gestiti dall'affiliato, con assistenza della Casa Madre. Infatti, non si deve dimenticare che i servizi di Facility Management possono essere rivolti anche a grandi aziende che necessitano di fornitori strutturati, unici e solidi.



Assistenza costante della Casa Madre

Ultimo ma non ultimo punto di forza è **l'esperienza della Casa Madre.** Tale know how è il cuore dell'offerta franchising di ARCA FACILITY MANAGEMENT e viene completamente messo a disposizione dell'affiliato sin dal giorno della sua adesione al franchising. La Casa Madre, infatti, assicura all'affiliato **l'assistenza alla compilazione e inoltro della documentazione prevista per i bandi di gara d'appalto** a cui l'affiliato dovrà presentarsi. Si tratta di una vera e propria formazione sul campo che permette **un'immediata acquisizione di tutti gli strumenti utili a diventare autonomi sul proprio territorio.**



In un settore che non conosce crisi, un servizio innovativo.
Cosa offre ARCA FACILITY MANAGEMENT ai propri interlocutori?

Il cuore del pacchetto servizi che ARCA FACILITY MANAGEMENT offre ai clienti è rappresentato dai **servizi di Partenariato Pubblico-Privato** e dal **Facility Management**.

L’Affiliato cura il suo portfolio clienti preoccupandosi di arricchirlo e alimentarlo partecipando alle gare d’appalto bandite sul proprio territorio di competenza.

I servizi che sono proposti alla clientela possono essere elencati come segue:

URBANISTICA E
IMPIANTISTICA

VERIFICHE PERIODICHE/
MANUTENZIONE

GESTIONE INTEGRATA
DEGLI IMMOBILI

PROJECT
MANAGEMENT

CONTROLLO
FINANZIARIO

PRONTO
INTERVENTO



UNA SPECIALIZZAZIONE
CHE HA FATTO SCUOLA

Cosa chiediamo

FEE DI INGRESSO

€ **20.000**

ROYALTIES

4-6 %

sul fatturato in base ai volumi

CONTRIBUTI PUBBLICITARI

2 %

sul fatturato a partire dal primo anno

LOCATION

zone urbane con disponibilità di ampie metrature
(es: zone/quartieri industriali)

DIMENSIONE LOCALE INDICATIVA

500 MQ

BACINO DI UTENZA IDEALE

500.000 ABITANTI

con un raggio massimo di intervento di 40 km

Cosa offriamo

- ✓ **Corso di formazione** pre-apertura per apprendere adeguati skills di gestione risorse, marketing e gestione vendita e clienti.
- ✓ **Assistenza** in loco di un esperto per le procedure di avvio dell'attività.
- ✓ **Manualistica** operativa completa di tutte le procedure e la modulistica standard e le guide operative con sezioni tecniche chiare e dettagliate.
- ✓ **Licenza d'uso** del marchio e dell'immagine coordinata.
- ✓ **Attività di marketing** e comunicazione in fase di lancio attività e successive; attività di digital marketing e social media marketing centralizzata.
- ✓ **Assistenza tecnica** e commerciale post apertura.
- ✓ **Sistema informativo ARCA FM** per la gestione delle concessioni e contratti FM.
- ✓ **Centrale Operativa** per la raccolta delle segnalazioni.

**UN'OFFERTA FRANCHISING
RITAGLIATA SU MISURA**





ARCA
FACILITY MANAGEMENT

arc afacility.com

