

Il franchising McDonald's

Il franchising da McDonald's è una collaborazione ed una adesione totale ai valori del marchio, alla ricerca dell'eccellenza quotidiana nella qualità, nel servizio, nella pulizia, nell'igiene, nella sicurezza.

I vantaggi:

- Una forte notorietà, dal momento che il marchio è uno dei 5 marchi più conosciuti al mondo;
- 50 anni di competenza e di esperienza al servizio del cliente, così come una formazione costante sull'evoluzione di questa competenza;
- Una rete ed una organizzazione conosciute per la propria efficacia;
- Fornitori selezionati con cura;
- Gestione globale del prodotto che va dalla logistica fino alle norme ed ai processi di produzione;
- Un sostegno strategico per l'operatività dei ristoranti;
- Campagne di comunicazione a livello nazionale.

Il franchising da McDonald's è un vero progetto d'impresa e un'opportunità per coloro che sono alla ricerca di un futuro professionale e personale di qualità. È un impegno a lungo termine che si traduce nella firma di un contratto di affitto e gestione della durata massima di 20 anni.

Ecco perché il processo di selezione dei candidati è rigoroso.

Il candidato che ricerchiamo ha una età compresa fra i 35 e 40 anni, che possa contare su un capitale rigorosamente proprio e con la disponibilità a muoversi un tutto il territorio nazionale o in macro aree (Nord, Centro e Sud). La formula McDonald's è rivolta esclusivamente a singole persone.

Cerchiamo persone che si impegnino full-time ed in prima persona, e non candidati che

vogliono semplicemente investire un capitale o diversificare le proprie attività, per questo motivo non sono ammessi soci né società precostituite con progetti di diversificazione e ampliamento.

Il Franchising McDonald's in Italia:

In Italia oggi sono 130 i franchisee che hanno scelto il marchio McDonald's. Sono uomini e donne intraprendenti che hanno scelto il franchising per diventare imprenditori di successo: provengono da esperienze di alto/medio management in aziende di diversi settori (GDO, Informatica, catering etc), alcuni sono stati gestori di altre attività commerciali, altri imprenditori di piccole medie azienda. Li unisce uno spirito imprenditoriale, un background di successo, capacità di gestione delle risorse umane, dei rapporti nella comunità in cui sono inseriti, nella capacità di sviluppare il business con idee e azioni di marketing locale.

Le aree di competenza entro le quali si muove il franchisee sono molteplici:

- 1) gestione dell'operatività
- 2) selezione e formazione del personale
- 3) pianificazione del marketing locale
- 4) il tutto attraverso il totale controllo e l'ottimizzazione del conto economico.

Mediamente ogni nuovo ristorante McDonald's può arrivare ad assumere dalle 40 alle 50 persone, tutte selezionate dal franchisee e addestrate nei punti vendita già operativi sul territorio.

I Franchisee che lavorano con McDonald's sono fortemente integrati nella comunità locale e sono spesso chiamati a partecipare alle attività della propria area.

Ad oggi il fatturato medio dei ristoranti McDonald's in Italia è di circa 1.800.000 Euro l'anno. Ma la dimensione aziendale di un Franchisee può crescere grazie alla conduzione di più locali nel suo ambito di mercato. Infatti, nonostante non sia concessa al franchisee alcuna esclusiva territoriale, coloro che dimostrano le migliori capacità gestionali hanno l'opportunità di gestire più punti vendita come avviene per più del 50% dei franchisee McDonald's che gestiscono attualmente da 2 a più ristoranti.

Relativamente al tipo di locali proponibili al franchisee, McDonald's si espande utilizzando diverse formule: dal ristorante nei centri storici, a quello all'interno di centri commerciali, a quelle sulle vie di attraverso la formula drive.

Diventare un franchisee

I passi per diventare franchisee

La selezione dei candidati avviene in 7 tappe:

- 1 - Compilazione del modulo di candidatura.
- 2 - Se la tua candidatura corrisponde alle aree in cui vogliamo inserire nuovi franchisees, potrai venir contattato per un colloquio con il Franchising Manager.
- 3 - Superato il colloquio con il Franchising Manager, avrai un colloquio con il Direttore Regionale e il Direttore Sviluppo.
- 4 - Successivamente superato il secondo colloquio, ti verrà proposto di fare una prova Full Immersion di 3 giorni presso un ristorante McDonald's.
- 5 - Solo dopo aver superato questa prova sul campo, inizia il tuo percorso di formazione (circa 12 mesi), in cui sia lavorerai a tempo pieno in uno dei nostri ristorante, partendo dal ruolo di operatore di base, fino ad arrivare alla gestione del ristorante completa, affiancato da un nostro direttore o da un franchisee, sia seguirai un percorso di formazione teorica fino a partecipare alla Hamburger University a Londra e/o a Chicago.
- 6 - Al termine del percorso di formazione, se verrai ritenuto idoneo, verrai approvato dal comitato Direttivo di McDonald's Italia Solo a questo punto ti verrà proposto un ristorante McDonald's.

McDonald's conclude con il Franchisee un contratto di affiliazione commerciale ai sensi della legge n. 129/2004

Al franchisee viene chiesto di costituire una società di capitale (S.R.L.) unipersonale.

L'investimento è così ripartito:

McDonald's si fa carico dell'identificazione della posizione nella quale sorgerà il ristorante (studi di mercato, rilevazione di fattibilità, previsione di vendite, ecc...), della totalità dei costi relativi all'acquisto o affitto dell'immobile (quindi rimane proprietaria o locataria del locale) e dell'ottenimento delle licenze di somministrazione.

Il franchisee si fa carico dei costi relativi alle attrezzature tecniche, all'arredamento, alle insegne, alla formazione dell'equipe, nonché della pubblicità e della promozione in

occasione dell'apertura del suo ristorante. Complessivamente l'ordine di grandezza di questi costi di avvio, a carico dell'imprenditore, va dai 500.000 ai 800.000 EURO circa. Per avviare l'attività, è però sufficiente disporre nell'immediato di una liquidità del 40% dell'importo, pari a circa 250.000-300.000 Euro, che dovrà fare parte del patrimonio netto della società per tutta la durata del contratto. Il restante 60% è finanziato con capitale di rischio (in forma di finanziamento bancario) supportato dalla collaborazione che molte Banche hanno da tempo con McDonald's.

“Alla base del mondo McDonald's vi è la forte convinzione che la selezione e, soprattutto, formazione delle risorse umane porti al successo, alla crescita ed evoluzione del sistema. La tua formazione sarà quindi alla base di un percorso che porterà te e noi al successo”.

McDonald's condurrà il candidato attraverso un percorso di formazione di circa 12 mesi, durante il quale lavorerà gomito a gomito con il direttore di ristorante o con un franchisee. Si identifica il ristorante più vicino alla residenza e insieme imposta il programma di formazione. Il training avverrà presso i ristoranti del Gruppo. La formazione verrà svolta full-time a partire dalle operazioni di base fino ad arrivare ad apprendere il know how per gestire un ristorante in autonomia. Al percorso pratico verranno alternate fasi teoriche che serviranno a verificare la tua preparazione. Durante il percorso formativo si svilupperanno e valorizzeranno le necessarie competenze :

- **Know how operativo:** l'operatività è la base della nostra attività. Tramite solide conoscenze operative potrai garantire Qualità, Servizio e Pulizia che da sempre sono la bandiera di McDonald's, e che ti permetteranno di trarre il corretto profitto dal tuo ristorante.
- **Familiarità** con le sfide del mercato e del **settore della Ristorazione.**
- **Analisi e gestione** di tutti i tipi di rendiconti finanziari (profitti e perdite, bilanci, cash flow).
- **Assistenza** a tutti i passi della catena aziendale: ordini, gestione magazzino, controllo e sicurezza della qualità, produzione e vendita.
- **Gestione del personale:** selezione, contratti di lavoro e relative normative, formazione, motivazione e crescita, organizzazione e turnazione degli orari, normative di sicurezza.
- Utilizzo degli strumenti di **promozione e pubblicità** sia sul piano **nazionale** che **locale.**

- **Coscienza e conoscenza** dei rischi legati alle attività commerciali aperte al pubblico.
- Capacità di **dialogare** con le **istituzioni** e con la comunità in cui si opera.

Se il tuo profilo corrisponde a quanto indicato nelle sezioni precedenti e hai la disponibilità a muoverti su tutto il territorio nazionale o in macroaree (Nord Centro e Sud)

e invialo al numero di fax 0274818400 all'attenzione del Dipartimento Franchising.

Se il tuo profilo corrisponde a quanto indicato nelle sezioni precedenti potrai essere contattato per un colloquio informativo.

I formulari incompleti o non corrispondenti al profilo non saranno presi in considerazione.