Midas Italia, la rete in franchising di centri di assistenza e riparazione per autoveicoli che si sta affermando come alternativa multimarca alle reti di assistenza dei costruttori, scommette su Autopromotec 2013 per presentarsi ai professionisti del settore. L'insegna intende infatti continuare la propria opera di espansione in tutto il Paese per raggiungere i cento centri entro il 2015 e posizionarsi come operatore di prossimità, attento alle esigenze del cliente. Si stima che le nuove aperture porteranno alla creazione di almeno un centinaio di posti di lavoro dal momento che ogni officina Midas occupa in media uno staff di 4 persone tra capi centro e meccanici.

Il successo della rete Midas è testimoniato dai numeri: 25 nuove aperture nel corso del biennio 2011-2012 e dati estremamente positivi nello stesso periodo per nuovi clienti (+20%) e fatturato (+17%) nonostante le generali difficoltà che hanno colpito anche il settore aftermarket automobilistico per la difficile congiuntura economica.

"Abbiamo scelto di partecipare ancora una volta all'Autopromotec per presentare la nostra filosofia a tutti gli operatori dell'aftermaket interessati ad esplorare con noi nuove opportunità di business", afferma Andrea Franchi, Amministratore delegato di Midas Italia. "Midas infatti è un franchising di servizi e non di prodotto, questo significa che non impone obblighi di acquisto sui pezzi di ricambio ma trae beneficio dal buon andamento dei centri e dalla soddisfazione di tutti i suoi affiliati. A tutti offriamo un supporto che si articola attraverso la formazione permanente, l'elevata standardizzazione dei servizi e la valorizzazione dell'autonomia imprenditoriale di ogni singolo franchisee."

I centri Midas: servizi di post vendita per tutti gli autoveicoli

Midas effettua presso i propri centri gli interventi di manutenzione che assicurano il buon funzionamento e l'affidabilità dell'auto. Innanzitutto il Tagliando Garanzia Attiva, vero servizio icona in quanto rispetta rigorosamente le specifiche stabilite dal costruttore e permette di mantenere la garanzia della casa automobilistica, ma anche freni, pneumatici, aria condizionata, ammortizzatori, sistema di scarico e antinquinamento.

I centri Midas sono posizionati di norma su strade ad elevato scorrimento, con facilità di accesso e in comuni di almeno 30.000 abitanti. Un'officina, localizzata in un sito che presenta questi requisiti, sviluppa a regime un fatturato annuo che supera i 500 mila Euro al netto di IVA.

Il modello di business

Midas offre ai propri franchisee una serie di vantaggi che consentono davvero di “fare la differenza” sul mercato:

– **la forza di una rete** con oltre 630 centri in tutta Europa; 72 Centri in Italia, di cui 67 in franchising distribuiti su 9 regioni.

– **assistenza completa** nella scelta e nell’allestimento del locale.

– **supporto** nel reclutamento dei collaboratori e nel lancio pubblicitario del centro da parte di Midas.

– una **campagna di comunicazione di lancio personalizzata** per far crescere con rapidità il volume di traffico del Centro e per creare la base clienti da fidelizzare

– **programma di formazione** tecnica, commerciale, gestionale e informatica per il franchisee e per la sua squadra.

– **un team dedicato** che affianca il franchisee sul campo e che lo supporta nella definizione e nel raggiungimento degli obiettivi.

– realizzazione di **azioni pubblicitarie e di attività promozionali** utilizzando i più moderni e performanti mezzi di comunicazione.

Come diventare franchisee Midas

L’identikit del franchisee Midas ideale è quello di una persona interessata al mondo dei motori e dotata di forte spirito imprenditoriale, con propensione ai rapporti interpersonali e la capacità di animare la sua squadra di collaboratori per puntare in ogni momento alla soddisfazione del cliente.

Testimonianze

«La mia famiglia gestisce dal 1969 una concessionaria ed un’officina autorizzata di un’importante casa automobilistica. Nel 2011 ho avviato anche un centro Midas, che mi ha permesso di attrarre e fidelizzare nuovi clienti alla ricerca di un servizio comodo, rapido, trasparente e ad un prezzo decisamente competitivo. Grazie a Midas ho assunto tre persone e movimentato gli altri comparti della mia attività».

Jacopo Codecà – Midas Peschiera Borromeo

«Abbiamo aperto la nostra attività in uno spazio commerciale totalmente nuovo appena un anno fa, con il supporto prezioso dello staff Midas. Il nostro quindi è un centro giovane e con ancora tantissima strada da fare, eppure sentiamo di aver portato a Crema una struttura come prima non ne esistevano, con prezzi chiari e attenzione costante alla trasparenza nei confronti del cliente».

Daniele Scappini – Midas Crema

Per avere maggiori informazioni, contatta Rossano Biscaccia (Responsabile Sviluppo Franchising Midas): Telefono ufficio: 011 06 25 309 – Cellulare: 335 7473720 – Email: ricerca.franchisee@midas.it

Lo stand ad Autopromotec (B7, Padiglione 16) ricostruirà l'interno di un centro Midas e sarà presidiato per l'intera durata del Salone dagli specialisti del team di sviluppo Midas e dai franchisee della rete

"Abbiamo scelto di partecipare all'Autopromotec per presentare la nostra filosofia a tutti gli operatori dell'aftermaket interessati ad esplorare con noi nuove opportunità di business", afferma Andrea Franchi, Amministratore delegato di Midas Italia