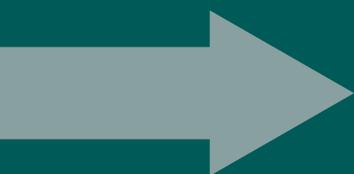


Nolo Experience

GUIDA SENZA CONFINI



brochure
franchising

GUIDA SENZA CONFINI



LA NOWNERSHIP E IL MERCATO DEL NOLEGGIO

Le innovazioni nel settore della mobilità possono contribuire in maniera concreta a raggiungere importanti **obiettivi globali di sostenibilità**.

«La mobilità sostenibile è la capacità di soddisfare i bisogni della società di muoversi liberamente, di accedere, di comunicare, di commerciare e stabilire relazioni senza sacrificare altri valori umani ed ecologici essenziali oggi e in futuro».

Così dichiara il World Business Council for Sustainable Development.

Oggi, il mercato chiede infatti **soluzioni personalizzate in risposta a esigenze specifiche** relative alla mobilità, sia privata che aziendale, cercando proposte coerenti dal punto di vista organizzativo, operativo e finanziario.

La **NOWNERSHIP**, in cui le persone non possiedono il mezzo di trasporto ma pagano per l'uso, ha già iniziato a **cambiare le nostre abitudini**, soprattutto nelle aree urbane, diffondendosi in particolare tra i millennial.

Noleggjo a Lungo e Breve Termine: chiusura 2022

La fine dell'anno registra un ottimo risultato per il noleggio: **oltre 400.000 immatricolazioni**, poco più di un terzo del mercato totale PC + LCV.

Guardando ai dati dei singoli comparti, si vede come il **lungo termine** abbia capitalizzato la crescita costante di volumi nel 2022, chiudendo con un buon **+19%**, in controtendenza con il resto del mercato totale.

Per quanto riguarda invece il **breve termine**, si registra una perdita di circa il 30% dei volumi. Un risultato che, tuttavia, è meno negativo di quel che può sembrare: vista infatti la mancanza di prodotto e le sconti-stiche ridotte, gli operatori si sono rivolti anche ai concessionari per le auto Km0 o, in alcuni casi, al mercato delle importazioni parallele. Si tratta quindi di un dato **destinato a crescere**.



LUNGO TERMINE

- Fatturato **+12,9% (10,6 miliardi)**
- Fatturato Clienti privati **+7,5%**
- Fatturato Clienti partita iva **+4,7%**
- Fatturato Aziende private **+12,5%**
- Immatricolazioni **+22,2% (376 mila)**

* Fonte ANIASA, dati 2023



MEDIO TERMINE

Una forma contrattuale che sta prendendo sempre più piede nel mercato italiano, destinata a crescere nettamente nei prossimi anni, inserendosi come valida alternativa tra i due pilastri del lungo e breve termine.



BREVE TERMINE

- Fatturato **+7,5% (1,47 miliardi)**
- Giorni di noleggio venduti **+14,2% (36 milioni)**
- Numero di contratti **+18,1% (4,3 milioni)**
- Flotta media **+12,6% (137 mila)**

* Fonte ANIASA, dati 2023

PERCHÉ IL MERCATO DEL NOLEGGIO È IN CRESCITA?

I SERVIZI



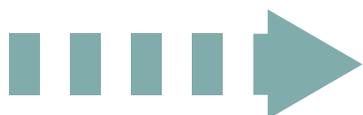
Budget stabilito La soluzione ideale per chi desidera avere un quadro certo e fisso dei costi, senza sorprese.



Esigenze temporanee Permette di guidare sempre il veicolo giusto, anche in momenti particolari come traslochi o viaggi.



Assistenza continua Manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza stradale 24/7 e sostituzione stagionale degli pneumatici incluse.



Ampio parco auto Offre la garanzia di poter cambiare mezzo più spesso, senza onerosi impegni economici e i vincoli dell'acquisto.

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

L'acquisto di un'auto spesso è complesso e oneroso, con difficoltà di natura economica e burocratica non da poco, senza contare la svalutazione stessa del veicolo.



Il noleggio a lungo termine si rivela quindi la scelta perfetta sia per i privati che per le aziende: una soluzione di mobilità alternativa semplice e vantaggiosa, con contratti chiari e personalizzati.

NOLEGGIO MENSILE

Nella vita, sia privata che professionale, le necessità possono spesso cambiare.



Il noleggio mensile assicura la possibilità di cambiare facilmente anche auto, seguendo il ritmo delle necessità attuali e future, offrendo flessibilità e convenienza per un periodo compreso tra 1 e 12 mesi.

NOLEGGIO A BREVE TERMINE

Il noleggio auto a breve termine è la soluzione ideale per chi ha bisogno di un veicolo per un periodo limitato, che va da poche ore a qualche settimana.



Che sia per una breve vacanza, un viaggio di lavoro, oppure la necessità di una vettura sostitutiva, il noleggio a breve termine offre flessibilità, comodità e la semplicità di una gestione completa.

2016

Dalla vendita al noleggio auto a lungo termine

La storia de Il Negozio del Noleggio – Mobilità senza confini inizia nel 2016, dalla grande passione di giovani esperti del settore automotive, già impegnati in realtà importanti del noleggio come CarMarket e CarGo, brand di Rasotto Group S.r.l. – società che partecipa allo sviluppo di diverse realtà nel settore automotive e nell’assistenza alle flotte e servizi correlati – oggi socia di maggioranza.

La scelta vincente è quella di focalizzarsi sul servizio di noleggio auto a lungo termine, proponendo offerte dei top player del settore, con servizi innovativi rivolti ad aziende, liberi professionisti e privati.

2018

L’integrazione di breve e medio termine

Nel 2018 nasce una divisione dedicata anche ai servizi di noleggio a breve e medio termine, con una vasta flotta di proprietà per soddisfare ulteriormente le attuali esigenze di mobilità in maniera completa. Proponiamo auto, pulmini, furgoni e veicoli con allestimenti di ultima generazione, per rispondere a tutte le necessità.

Il progetto si afferma sempre di più con l’apertura di nuove sedi nelle principali province venete, garantendo così un’ampia copertura territoriale.

2020

Un’offerta sempre più ampia

Nascono i veri “operatori del noleggio”, figure dedicate nello specifico all’offerta di servizi di noleggio a breve e medio termine nelle sedi de Il Negozio del Noleggio.

La prima sede è a Dueville, seguirà poi Vicenza: è solo l’inizio di un importante network di filiali.

Nell’agosto 2020 viene inaugurato anche l’head quarter, mentre la flotta dedicata al breve termine raddoppia, così come la forza vendite e di back office.

2021

Mobilità elettrica e green

Il Negozio del Noleggio si specializza anche nella mobilità elettrica e sostenibile, offrendo un servizio di noleggio a breve, medio e lungo termine di e-bike e monopattini elettrici. L'obiettivo è offrire al cliente una scelta completa dedicata alla micro mobilità urbana sostenibile e green.

Vengono aperte le nuove filiali di Venezia, Treviso, Padova e Verona, e anche nel 2021 la flotta raddoppia, così come i contratti di noleggio a lungo termine assieme alla forza lavoro.

2022

La crescita continua

È un anno estremamente positivo, con risultati che superano le aspettative.

Questo consente alla società di aprire nuove sedi, arrivando in Lombardia con Mantova e Brescia e avviando trattative per nuove aperture in franchising.



La crescita positiva e costante assieme alla forte volontà di proporre un'offerta di servizi sempre più completa e in linea con il mercato, porta a un nuovo, importante cambiamento.

Nel 2024 Il Negozio del Noleggio diventa Nolo Experience – Guida senza confini, con l'obiettivo di permettere a chi noleggia un'auto di esplorare un nuovo concetto di mobilità, senza limiti e senza preoccupazioni.

LE NOSTRE SEDI

La nostra forza è esserci, non solo a parole.

Il network di sedi Nolo Experience, in continua espansione, è stato pensato per essere **accanto ai clienti**, risolvendo ogni necessità con **rapidità ed efficienza**.

Che si tratti di una problematica urgente, così come di una richiesta di maggiori informazioni sul-

le possibilità di noleggio, nelle nostre filiali distribuite in diverse province del Nord Italia sono sempre presenti professionisti disponibili e competenti, pronti a rispondere con tempestività ed empatia.

Manuel Volta

“Aiutare chi si affida a noi a riscoprire il piacere di guidare il veicolo che desidera: questo è il sogno che ci ha fatti nascere e che continuiamo a rinnovare con autentica passione.”

Michele Berdin

“Il rapporto umano, il contatto con tutti i nostri clienti, ascoltare con empatia le esigenze e soprattutto “l’essere presenti” in prima persona sono per noi valori fondamentali.”



IL FRANCHISING CON NOLOEXPERIENCE

Trasforma in realtà i tuoi sogni imprenditoriali!

Il franchising è un sistema di **collaborazione commerciale tra due imprese indipendenti**: da un lato il produttore o chi offre servizi, detto **Affiliante o Franchisor**, e dall'altro gli imprenditori commerciali, detti **Affiliati o Franchisee**, che operano sul territorio come unità di vendita al pubblico.

Con l'entrata in vigore, nel maggio 2004, della legge italiana sul franchising, si è voluto rendere ancora più chiaro e definito questo rapporto, così da **tutelare maggiormente i diritti dei singoli affiliati**.

Affinché questa collaborazione sia **vantaggiosa per entrambe le parti**, è necessario che il sistema dimostri, per tutta la sua durata, una **condivisione** non solo di interessi, ma anche di **valori, obiettivi e approccio**, dando vita a un grande e proficuo lavoro di squadra.

Scegliendo di affiliarti con Nolo Experience, metteremo a tua disposizione tutto il nostro know-how, un supporto costante e la lunga esperienza che ci ha resi una realtà di successo, capace di **fare la differenza nel settore del noleggio**.

Esattamente come desideriamo per i nostri clienti, vogliamo che anche i nostri affiliati si sentano **tranquilli nello svolgimento di tutte le attività**. Ecco perché **ci siamo sempre, con strumenti e servizi ad hoc**, un'assistenza costante e l'organizzazione di specifici **incontri formativi**. Tutto questo affinché le filiali Nolo Experience abbiano la strada spianata verso un **futuro proficuo e ricco di soddisfazioni!**

Tre sono gli elementi per noi fondamentali del franchising:

IMMAGINE

L'insegna, la denominazione commerciale, gli elementi espositivi interni ed esterni, i colori e tutti gli elementi che definiscono l'identità dell'impresa.

KNOW HOW

L'insieme dei metodi operativi dev'essere originale, esclusivo, sperimentato, controllato e messo a punto nell'unità pilota.

SUPPORTO CONTINUO

I servizi di assistenza e consulenza all'affiliato devono essere forniti su base continua.

COSA TI OFFRIAMO

- **300 ore di formazione** per Affiliato, Responsabile NBT, Responsabile NLT e responsabile amministrativo
- **Assistenza continua** pre e post apertura, anche tramite Cloud
- **Software dedicati**
- **Supporto** nella selezione delle location
- **Progettazione** di spazi, arredi e immagine
- **Attività di marketing e comunicazione**
- **Accordi con le finanziarie** delle case costruttrici
- **Esclusiva di zona** per tutta la durata contrattuale

COSA CI ASPETTIAMO

- **Superficie del negozio da 40 mq a 60 mq**
- **Preferibilmente centri direzionali o aree commerciali**
- **2 persone full time**
- **Lavoro di squadra** e appartenenza alla rete di cui si condividono **i valori**

IL PERCORSO DI AFFILIAZIONE STEP BY STEP



1

Ricevi il tuo Documento di Informativa Precontrattuale dove valutare la proposta di adesione



2

Conferma il tuo interesse ad affiliarti



3

Incontro per approfondire le metodologie della rete in franchising e gli aspetti economici



4

Nel caso tu sia già in possesso di una location, la valuteremo insieme



5

Ti consegneremo il contratto di franchising e l'accordo preliminare; potrai farlo valutare al tuo legale e chiederci tutto ciò che ritieni necessario



6

Trascorsi almeno 30 giorni dalla data di consegna del contratto, potrai sottoscriverlo



I NOSTRI IMPEGNI

- Per tutta la durata del contratto, avrai a disposizione la nostra consulenza e assistenza; ti aiuteremo ad avviare la migliore promozione e vendita dei servizi
- Ti condivideremo il nostro know-how in materia di gestione dell'attività e della clientela
- Avrai la migliore consulenza per il set up e lo start up del punto affiliato
- Ci impegniamo a organizzare corsi di formazione con continuità
- Coordineremo e gestiremo iniziative promozionali e pubblicitarie
- Verrai informato tempestivamente in merito al lancio di nuovi servizi

I TUOI IMPEGNI

Generali

- Osservare e far osservare ai tuoi collaboratori e dipendenti le direttive commerciali e di marketing da noi ricevute
- Non svolgere, direttamente od indirettamente, alcuna attività in concorrenza con noi
- Farci approvare preventivamente la sede dell'unità operativa e non trasferirla senza il nostro consenso

Gestione dell'unità operativa

- Attivarla e mantenerla secondo gli standard di qualità e servizio definiti
- Utilizzare esclusivamente personale adeguatamente formato per operare nel settore, in grado di fornire alla clientela la necessaria assistenza secondo gli standard previsti
- Dotare la sede della strumentazione corretta per la gestione del negozio e la connessione alla rete
- Adempiere alle convenzioni che verranno stipulate con terzi
- Partecipare ai corsi di formazione e aggiornamento



FORMAZIONE

«Formazione» per noi non è una semplice parola, ma un **vero percorso che inizia fin da subito, insieme.**

Guidiamo i nostri affiliati nello **sviluppo delle competenze necessarie** per il raggiungimento di importanti obiettivi a lungo termine, passo dopo passo.

Lavorerai fianco a fianco con i **responsabili della casa madre**, acquisendo competenze essenziali per la **gestione quotidiana del tuo business, rendendolo profittevole.**

Il nostro approccio è fortemente **pratico e interattivo**, per consentirti di applicare immediatamente ciò che hai imparato!

PRE APERTURA

Ti forniremo tutte le conoscenze necessarie per pianificare, sviluppare e lanciare la tua attività con fiducia e competenza.

POST APERTURA

Follow-up e formazione pratica direttamente nella tua unità, per permetterti di concentrarti esclusivamente sulla tua quotidianità.

STRUMENTI

RETE INTRANET DEDICATA

A tua disposizione, un **sistema sviluppato da specialisti del franchising**, nato per essere la migliore soluzione nella gestione della rete.

Non sarà necessaria alcuna competenza tecnologica! Usare la nostra Intranet è infatti **molto semplice**. Inoltre **funziona su ogni dispositivo mobile, computer o laptop**, permettendoti di avere tutto il know-how che ti serve a portata di mano.

CLOUD NOLO EXPERIENCE

- Un unico strumento, accessibile via APP
- Semplice e intuitivo
- Condivisione dei contenuti in tempo reale
- Checklist per l'operatività quotidiana





**TI GUIDEREMO
SENZA CONFINI**



info@noloexperience.it
noloexperience.it

