

Press Office
Fiera Milano

Rosy Mazzanti
rosy.mazzanti@fieramilano.it

Elisa Panico Cristofoli
elisa.panicocristofoli@fieramilano.it
+39 02. 4997.7786

Fiera Milano S.p.A.
+39 02.4997.1
info@fieramilano.it
fieramilano.it

OLTRE L'IMPRENDITORIALITÀ: SALONE FRANCHISING MILANO PRESENTA IL PALINSESTO DEGLI EVENTI FORMATIVI

Una tre giorni ricca di temi interessanti e di preziosi consigli per aprire una nuova attività in affiliazione o per far crescere un business già avviato.

Milano, 12 settembre 2024 – Digitalizzazione, internazionalizzazione, aspetti immobiliari e finanziari: **Salone Franchising Milano** è pronto ad annunciare il **palinsesto ufficiale del Main Stage** che animerà la prossima edizione della manifestazione, organizzata da **Fiera Milano** e in programma **dal 26 al 28 settembre 2024** ad **Allianz MiCo**.

La conoscenza è il motore dell'innovazione e della crescita e, attraverso un'**offerta formativa d'eccellenza**, il Salone si conferma da una parte appuntamento imperdibile e di riferimento per tutti coloro che operano nel settore o aspirano a farne parte, dall'altra contribuisce a creare un ecosistema dinamico e competitivo, dove ogni attore del franchising possa prosperare, consentendo ai partecipanti di aggiornarsi sulle **ultime tendenze del settore**, di scoprire **nuove opportunità di business** e di sviluppare le proprie capacità imprenditoriali.

Con un palinsesto realizzato grazie alla collaborazione con **Retail Hub** - tech company di riferimento per il mondo del retail che fa scouting e advisory d'innovazione sviluppando progetti all'avanguardia, e content partner di Salone Franchising Milano - il Main Stage sarà dunque una vera e propria piattaforma formativa d'eccellenza, un'occasione unica per acquisire conoscenze, competenze e ispirazioni direttamente dai protagonisti del settore. Partecipare a questi incontri significherà entrare in contatto con **oltre 60 esperti di fama nazionale e internazionale**, condividere esperienze e best practice e accedere a contenuti esclusivi che possono fare la differenza nel percorso imprenditoriale di ciascun partecipante. Le conversazioni sono pensate per essere interattive, favorendo il networking e la costruzione di relazioni professionali durature.

LA FORMAZIONE PER CRESCERE. WORKSHOP E INCONTRI AL SALONE

Il franchising è delineato da una serie di tendenze che promettono di rivoluzionare il settore, basate principalmente sull'analisi del comportamento e delle aspettative del consumatore e ogni sessione del Main Stage è stata pensata per approfondire tematiche cruciali e fornire strumenti pratici utili per affrontare le sfide del mercato attuale.

Associato a /
Associated to



La **digitalizzazione** e la tecnologia giocano un ruolo fondamentale nel miglioramento dell'efficienza operativa e dell'esperienza del cliente.

L'e-commerce e l'**approccio omnicanale** diventeranno imprescindibili, integrando negozi fisici e piattaforme online per offrire un'esperienza cliente coerente e completa. Secondo una ricerca di Doxa sulle abitudini dei consumatori, oltre il 90% del campione ritiene, infatti, che l'omnicanalità renda il processo di acquisto più consapevole, semplice e flessibile, riducendo le tempistiche necessarie per portare a termine l'acquisto. L'88%, inoltre, considera importante che un brand offra esperienze d'acquisto fluide e integrate e il 70% ritiene che solo pochi brand abbiano la capacità di offrire un buon livello di soluzioni capaci di combinare l'esperienza digitale con quella fisica in negozio.

L'attenzione alla **customer experience** diventa essenziale, con esperienze ad hoc basate sull'analisi dei dati e innovazioni nel servizio clienti come chatbot e assistenti virtuali. La personalizzazione, infatti, viene identificata da Doxa come uno dei tre driver principali della relazione tra retailer e consumatore, che dimostra di apprezzare il servizio «su misura» rispetto alle sue esigenze e il sentirsi valorizzato nella sua unicità. A confermare questa tendenza, il 68% è disposto a condividere i suoi dati con i brand di fiducia in cambio della personalizzazione del servizio.

A fronte di un 46% dei consumatori che si dichiara più esigente in termini di **sostenibilità** rispetto a 4-5 anni fa, anche questa tematica si porta al centro delle strategie aziendali attraverso la ricerca di pratiche eco-friendly e iniziative di responsabilità sociale sempre più diffuse.

Parallelamente a questi trend, verrà dato ampio spazio anche a tematiche legate alla gestione strategica.

Spiccano i focus sugli **aspetti finanziari**, con un'analisi degli strumenti più tradizionali, degli innovativi modelli di crowdfunding, delle risorse offerte da enti governativi per sostenere l'imprenditoria insieme alle recenti strategie di acquisizione adottate dai fondi di investimento, per promuovere la crescita sostenibile dei franchisor.

In un quadro di forte crescita sia del settore retail che di quello del franchising, anche l'aspetto dell'**internazionalizzazione** gioca un ruolo chiave e non mancheranno conversazioni dedicate alle sfide e opportunità per chi decide di intraprendere questo tipo di espansione del proprio business.

Un'attenzione particolare verrà dedicata al tema **immobiliare**, esplorando le migliori pratiche nel campo del real estate e le modalità con cui individuare e valutare le location ideali per nuove aperture.

Infine, per mantenere elevati standard di qualità e soddisfare le aspettative dei consumatori, verrà affrontata la fondamentale tematica della **gestione delle performance**, illustrando gli strumenti principali a disposizione e il loro corretto utilizzo per la valutazione del successo del franchisor e dei franchisee.

A dimostrazione, poi, della vocazione formativa di Salone Franchising, la prossima edizione dell'evento sarà occasione per presentare l'**Executive Programme in Franchising Management** della **Luiss Business School**, la Scuola di Business e Management della Luiss Guido Carli.

In partenza da ottobre, a Roma, questa iniziativa formativa sarà articolata in 6 moduli e organizzata in formula part-time per conciliare gli impegni professionali dei partecipanti. Rivolto a franchising manager, imprenditori di PMI e professionisti, il programma offre un curriculum articolato e strutturato al fine di consentire il miglioramento delle competenze nel settore del franchising, integrando teoria e pratica in un percorso di alta formazione manageriale. Verranno esplorate le sfide del franchising per franchisor e franchisee, incentivando lo sviluppo di soft skill chiave e permettendo di rafforzare il network professionale dei partecipanti.

Il palinsesto del Main Stage è disponibile [qui](#).

Salone Franchising Milano **si svolgerà dal 26 al 28 settembre 2024 all'Allianz Mico.**

salonefranchisingmilano.com



Associato a /
Associated to

