

MERCATINO FRANCHISING

Grazie al franchising, Mercatino accelera lo sviluppo con nuove aperture: un format collaudato, supporto operativo e strumenti digitali che accompagnano l'affiliato dall'avvio alla gestione.

Mercatino, realtà solida e costantemente in crescita, è una rete in franchising con un giro d'affari di 117 milioni di euro, impegnata nel settore del riuso in chiave di economia circolare. Nata nel 1995, è leader europeo dell'usato in conto terzi, con 190 punti vendita su tutto il territorio, 115.000 m² espositivi e oltre 13 milioni di clienti. La mission è sviluppare la rete con sistemi innovativi e ad alto valore, diffondendo la cultura del riuso e della sostenibilità, nel rispetto dell'uomo e della Terra. Il format, specializzato nell'intermediazione del mercato second hand, mette in contatto privati che vogliono vendere o acquistare oggetti usati, tramite negozi Mercatino organizzati che seguono tutto il percorso: dalla valutazione dell'oggetto all'esposizione gratuita, fino al rimborso dopo la vendita. Il negozio gestisce selezione, esposizione e rotazione dell'offerta, con un'impronta made in Italy e una spinta all'innovazione.

SVILUPPO CHE GENERA RICADUTE LOCALI

I grandi store contribuiscono a generare nuove risorse economiche, con ricadute anche per le attività di prossimità e per l'indotto. Gli oggetti non più utilizzati diventano una risorsa: si allunga il ciclo di vita, si risparmia energia e si crea occupazione. Il gruppo stima che il riutilizzo di una t-shirt in cotone è associato a una riduzione delle emissioni di CO₂ equivalente a tre viaggi andata e ritorno al supermercato per la spesa, oltre a un risparmio del 25% di risorse energetiche consumate giornalmente da un europeo. Il percorso è stato accompagnato da riconoscimenti, tra cui il Premio Eccellenza dell'Anno per Innovazione e leadership nel settore dell'usato a Le Fonti Awards®. Lo sviluppo poggia su un pacchetto di supporto per le nuove aperture in franchising Mercatino: responsabili di zona per l'assistenza territoriale, team di consulenza a 360 gradi, supporto nella selezione e progettazione dell'immobile, corsi in presenza, online e meeting di aggiornamento. Al centro c'è il "Metodo operativo Mercatino", nato a Verona nel 1989 e aggiornato con il contributo degli affiliati, insieme a un Consiglio degli affiliati che li coinvolge nella progettualità e nel confronto.

I VANTAGGI DEL FRANCHISING MERCATINO

Sul fronte operativo sono disponibili tecnologia e servizi sviluppati internamente: software e app per la gestione



dei prodotti, piattaforma e-commerce con sito personalizzato, app Riù per i clienti, customer service e numero verde, conservazione sostitutiva di fatture e giornale degli affari, fatturazione elettronica e firma grafometrica. A questi si aggiungono strumenti commerciali e di visibilità: noleggio operativo e leasing, locker Amazon e InPost per il ritiro pacchi e pagamenti con Satispay e PayPal, oltre a iniziative nazionali e attività di comunicazione. Un franchising di questo tipo è utile per chi avvia una nuova impresa e preferisce appoggiarsi a un marchio già affermato come Mercatino, con assistenza e formazione, semplificazione burocratica, costi più contenuti e procedure collaudate, oltre ad aggiornamenti costanti. Per l'affiliazione Mercatino sono previste formule che partono da 16.000 euro, con l'obiettivo di velocizzare l'avvio e rendere più solida la gestione in un settore che unisce convenienza e sostenibilità, sintetizzato in una frase: «Il mercato dell'usato è il settore del futuro».



MERCATINO FRANCHISING

Via Messedaglia, 8/c - 37135 Verona
Tel. 045 583319

www.mercatinousato.com