

Vodafone
Power to you

Il posto re

Apri all'innovazione



vodafone.it

Chi siamo

Vodafone Italia fa parte del Gruppo Vodafone, uno dei maggiori gruppi internazionali di telecomunicazioni con oltre 400 milioni di clienti, partecipazioni in circa 30 paesi distribuiti in cinque continenti e più di 50 reti partner in tutto il mondo.

Presentandosi come operatore di telecomunicazioni volto a soddisfare tutti i bisogni dei propri Clienti, **Vodafone Italia** offre a privati, imprese e Pubblica Amministrazione, servizi e soluzioni di telefonia fissa e mobile, attraverso la banda ultralarga 4G e la Fibra Ottica.

L'innovazione è una delle leve che determinano il successo di un'azienda sul mercato. Su questo principio Vodafone fonda la propria strategia che mira a sostenere l'innovazione del Paese attraverso gli investimenti necessari per garantire la migliore rete in termini di velocità, copertura e sicurezza.

L'attenzione all'evoluzione tecnologica e all'ammodernamento della rete permettono a Vodafone di offrire servizi e una esperienza di navigazione differenzianti. Ma Vodafone non è solo infrastruttura e innovazione tecnologica, è anche **un brand fatto di persone**, in grado di trasmettere passione, affidabilità e attenzione verso i propri Clienti.

Per rendere tutto questo possibile, Vodafone si appoggia ad una rete capillare di punti vendita ed è sempre alla ricerca delle migliori collaborazioni e dei migliori partner.

Vodafone Store: un negozio personalizzabile e di qualità

I Vodafone Store sono negozi interattivi e all'avanguardia, appositamente ideati con l'obiettivo di offrire ai Clienti la miglior esperienza di acquisto possibile (la "Vodafone customer experience").

Vodafone ambisce ad avere negozi in posizioni di forte passaggio e visibilità per i Clienti, per rendere strategica e capillare la sua presenza sul territorio.

L'allestimento del negozio è costituito da un **arredamento a moduli** flessibile a seconda delle necessità e della planimetria del locale e caratterizzato da spazi dedicati all'attivazione di servizi e alla consulenza.

La possibilità di toccare con mano i nuovi prodotti prima dell'acquisto è un elemento centrale dei negozi Vodafone: i Clienti possono utilizzare telefoni, tablet e accessori, nonché usufruire di contenuti digitali ed interattivi nelle varie postazioni.



Il Franchising di Vodafone

Aprire un negozio in franchising **Vodafone** significa poter contare sulla **forza** e la notorietà di un **marchio leader**, ed entrare a far parte di una squadra dove ogni componente può fare la differenza.

La consolidata esperienza aziendale nel mercato Retail garantisce ai partner un costante supporto sia in fase iniziale che ad attività avviata, tramite personale dedicato al punto vendita ed altamente specializzato.

Il sistema di **franchising Vodafone** prevede uno schema volto a garantire ai potenziali partner i migliori ritorni economici in un sistema in cui gli imprenditori provvedono alla commercializzazione di prodotti e servizi Vodafone.

Il franchisee beneficerà dell'impatto delle campagne di comunicazione e promozione sia sui media nazionali che locali. Vengono inoltre distribuiti materiali di trade marketing agli Store, uniti ad indicazioni sui criteri espositivi e di utilizzo ottimale di tutto il materiale all'interno del punto di vendita.

Vodafone fornisce anche gli strumenti **software** e **hardware** necessari alla gestione del negozio e dell'attività di vendita, componenti alla base di una moderna e proficua gestione del business.

La **superficie minima** per aprire un Vodafone Store non può essere inferiore a **30 mq dedicati all'attività vendita**, ma i negozi possono arrivare fino a più di 100 mq, con una **vetrina di almeno 2 m di larghezza**. L'allestimento di ogni singolo negozio viene realizzato da Vodafone, eventuali interventi aggiuntivi possono essere a carico dell'Affiliato.

L'imprenditore deve rilasciare, a titolo di garanzia, una fidejussione bancaria a prima richiesta a favore dell'azienda. Non vengono richieste royalties al franchisee, che fruirà dei vantaggi e della consulenza disponibile senza spese aggiuntive nei limiti stipulati dal contratto.



Economics: Vodafone, un partner ideale

I ricavi di un Vodafone Store sono generati principalmente dalla remunerazione per le attività effettuate e dai margini derivanti dalla vendita di smartphone, tablet e accessori.

La remunerazione è articolata su due direttrici:

- **Acquisizione** di nuovi clienti
- Gestione dei **Clienti esistenti**

Le altre fonti di ricavo sono:

- Vendita di **Smartphone & Tablet**: Vodafone offre i migliori prodotti disponibili, garantendo i migliori margini sul mercato;
- Vendita di **Accessori** di qualità e all'avanguardia, con un'ampia gamma sempre aggiornata.

Formazione: investiamo sullo sviluppo delle persone

Le persone in negozio sono il volto di Vodafone, e devono essere in grado di fornire un servizio differenziante ai Clienti che ogni giorno visiteranno il vostro negozio. Per questa ragione Vodafone supporta gli imprenditori con un programma di sviluppo della forza vendita dei negozi caratterizzato da un percorso di formazione in grado di rafforzare le competenze di Store Manager e Store Specialist.



2.000 persone
coinvolte/formate all'anno



3 giornate
di formazione a persona



20 sedi di formazione
in tutta Italia.

