

AFFILIAZIONE



E' rivolta a persone ambiziose che vogliono entrare nel settore del commercio che godono di una sufficiente disponibilità economica ma non dell'esperienza sul campo che R&V CASA può garantire loro. L'affiliato dovrà avere volontà di apprendimento delle caratteristiche dei prodotti quali mobili, arredo casa, tessuti e biancheria casa, arrivando poi alla zona dedicata al riposo (materassi, reti, cuscini, ecc).

Esse potranno operare in assoluta autonomia imprenditoriale. L'Azienda rappresenterà per loro il partner in questo cammino: nella ricerca del locale adatto con una posizione commerciale adeguata, nell'impostazione del negozio con attrezzature fornite da Aziende con cui R&V collabora da tempo, e dal sostegno nell'avviamento del nuovo punto vendita.

L'affiliato, per avere questo tipo di collaborazione, dovrà disporre di una cifra intorno ai 20.000 €, che varia in funzione alla metratura del negozio ed alla campionatura dei vari prodotti inseriti nel negozio, che saranno decisi assieme all'affiliato, dopo aver analizzato la personale predisposizione nei vari settori di vendita.

L'affiliazione comporta un investimento ma garantisce un vero vantaggio economico per il futuro, in quanto l'affiliato crea in prima persona un vero e proprio avviamento, potendo così rivendere l'attività in qualsiasi momento, rientrando dell'investimento compiuto.

Due importanti vantaggi che la collaborazione con R&V offre, sono:

- **in periodo di saldi**, la differenza di prezzo sarà sempre a carico dell'Azienda, che si impegna ad emettere relativa nota di credito per compensare tale discrepanza;
- **il ritiro dell'invenduto**. In ogni periodo dell'anno, R&V ritirerà la merce invenduta ed emetterà la relativa nota di credito per reso autorizzato. Questo è un vantaggio su cui i titolari puntano molto, perché liberano così il gestore dall'incombenza di avere un capitale che non produce reddito e dalla necessità di avere un magazzino per conservarlo.

AFFILIAZIONE



Caratteristiche principali richieste per il locale:

- **Bacino di utenza:** la città dovrà avere almeno un minimo di 20.000 abitanti.
- **Superficie commerciale:** parte da un minimo di 50 mq., per un negozio di tipo specifico, che può riguardare la vendita di una unica tipologia di prodotto. La superficie ideale da noi consigliata, che possa permettere la vendita di una più ampia gamma dei nostri prodotti, varia dai 100 ai 150 mq.
- **Caratteristiche del locale:** dovrà essere molto luminoso, dotato di una sola entrata/uscita, non avere pareti divisorie (meglio se un unico ampio locale) e avere un buon spazio espositivo rappresentato da almeno due vetrine fronte strada.
- **Posizione del locale:** deve essere raggiungibile sia in macchina, dotato di un comodo parcheggio, che a piedi, per favorire le persone che non sono automunite. Meglio se situato vicino ad un supermercato o ad un centro commerciale, per sfruttare al meglio il richiamo di gente da parte di queste attività. Da evitare i centri storici, difficili da raggiungere, e l'interno dei centri commerciali, a causa del costo elevato delle locazioni e l'imposizione di regole per quanto riguarda orari e giorni di apertura.