



Brief di sviluppo retail e franchising per il mercato UK

Se state pensando di sviluppare un progetto retail, diretto od in franchising, oppure di avviare un'attività di vendita al dettaglio, queste informazioni propedeutiche sono una lettura essenziale.

Dalla consulenza sull'apertura di un negozio di generi alimentari o per aprire un parrucchiere, siamo a tua disposizione con tutte le informazioni necessarie per imparare ad avviare un negozio e realizzare la tua piccola idea d'impresa, o per lanciare una catena retail od un progetto franchising.



PREMESSA

Inghilterra: dove assolutamente andare a sviluppare il proprio progetto, il proprio brand, il proprio business!

In questo momento storico in cui in Italia i consumi flettono, il retail soffre più del dovuto ed il franchising non riesce ad esprimere tutte le potenzialità e le soddisfazioni che meriterebbe, gli UK sono la giusta risposta per gli imprenditori italiani.

Sì, l'Inghilterra è molto difficile come narrano le storie degli imprenditori che hanno avuto problemi di tutti i tipi, per di più oggi si parla della "brexit" ma vi sono anche tanti successi!!

Serve di seguire tutti i suggerimenti e gli accorgimenti utili con target raggiungibili che possono essere di dimensioni e risultati neanche immaginabili in Italia.

I numeri, certi e puntuali, sono reperibili e quindi le analisi, le ricerche, i benchmark sono di facile lettura e con elevati gradi di affidabilità, tali per cui un business plan, legato ad un development plan può essere tranquillamente commissionato e seguito per arrivare al successo ipotizzato.

Non è detto che tutti possano avere il prodotto, il marchio giusto per quel mercato, ma sono molti quelli che potrebbero invece avere un grande successo.. e che non sapendolo non pensano ad aprire loro filiali, master, franchising unit.

La ricerca che vi presentiamo parlerà di molte attività e di molti settori merceologici per dare un quadro della piccola imprenditoria locale utile a comparare le possibilità di sviluppo per la propria catena.



SALUTE
&
BELLEZZA



1- Avere fiducia in se stessi

“Come imprenditore è di vitale importanza che si creda nel servizio di bellezza o prodotto che si sta offrendo ai propri clienti.

“Se non credi in te stesso, come ci si può aspettare che altre persone lo facciano? Il mercato della bellezza è un settore incredibilmente competitivo, quindi è necessario essere in grado di dimostrare la vostra passione fin dall'inizio.”

2- Crea il tuo libro contatti dal get-go

“Gli individui di maggior successo nel business della bellezza sono inevitabilmente ben collegati. Hanno l'abitudine di identificare i contatti utili e poi coltivare relazioni con loro.

“Grazie alla crescita dei social media, ci sono ancora più opportunità per costruire relazioni, per esempio attraverso l'uso di siti di networking professionali come LinkedIn.”

3- Ottenere un mentore

“Credo che la prospettiva di un estraneo è un grande modo per guadagnare informazioni preziose, consigli e feedback. Un mentore potrebbe essere qualcuno che hai incontrato a livello professionale o anche un familiare o un caro amico.

“Avendo qualcuno che rispetti, puoi avere le loro opinioni oneste sulla vostra idea per un business di bellezza, significa che puoi guardare le cose da una prospettiva più ampia, diventare più aperta alle proposte alternative per il business.”

4- Capire il vostro prodotto nel mercato

“Il punto di partenza per qualsiasi nuova attività dovrebbe essere la definizione del mercato di riferimento. Chi è più idoneo per l'uso del vostro marchio di bellezza?

“Come si risponde a questa domanda, prendere in considerazione fattori quali l'età, il potere d'acquisto, la posizione geografica, e lo stato civile. Questo vi consentirà di acquisire una maggiore esperienza per conoscere meglio il mercato, decidere come e dove orientarsi e ciò che il business della bellezza dovrebbe comprendere ”.

Come avviare un'attività di panetteria

FOOD



È un'attività di moda grazie alla notevole popolarità del grande show britannico BBC's Bake Off.

Il pane, il profumo la sua cottura, hanno nel Regno Unito una grande attenzione, con migliaia di persone che ri-scoprono sia il fascino nostalgico sia prodotti deliziosi.

Non c'è mai stato un momento migliore per portare un grembiule, spolverare il rotolo e avviare un'attività di panificazione: puoi aprire una panetteria specializzata, vendere cupcakes, vendere una vasta gamma di utensili e attrezzature specializzate per la cottura.

Varie testimonianze come Baked Worthing, la cui fondatrice Lauren Roffey ha deciso che nella sua zona c'era "room" per una buona pasticceria.

Mentre Harpreet Baura, fondatore di Crumbs Couture and Bijou Choux, ha smesso di lavorare in uno studio legale per approfittare della tendenza del bigné ..

Lanciato nel 2009, Crumbs Couture consente a chiunque di abbinare il loro logo, il loro schema il colore, il modello di invito o il design del vestito ed i suoi complicati design.

Questa capacità ha visto ottenere un certo numero di contratti di alto profilo, come London Fashion Week, Vogue e Tatler.

Rosie Ginday, fondatrice di Miss Macaroon, che ha iniziato una attività di panetteria, ha unito la sua passione con la coscienza sociale: infatti, come ambasciatrice di Business O2, offre lavoro e formazione attraverso Macaroons That Make a Difference: un corso di quattro settimane di pasticceria nelle Midlands, per ragazzi disoccupati tra i 18-25 anni.

FOOD



In un auto-confessato 'Crossroads' nella sua carriera aziendale, Samantha Wallace sentiva che era il momento giusto per iniziare una propria attività nel mondo retail.

La sua attività è consistita nel creare un posto unico, diverso.

Infatti il suo pv è uno dei pochi posti a Londra dove si può provare una vasta gamma di mieli provenienti da produttori appassionati di tutto il mondo.

“..E 'più simile a una degustazione di vini e trattiamo i nostri mieli come vini - fornendo degustazione, consigli di abbinamento, bios di produttori e così via...”

Le persone possono trovare il miele di alta qualità in varietà che non avrebbero mai potuto provare diversamente, per non parlare poi della possibilità di comprare e credo che queste siano le motivazioni per cui la gente torna più volte...”

Quindi abbandonata la sua precedente carriera (comunicazione interna per imprese) insieme al suo compagno ha fatto “il salto” per la sua azienda aiutandola o a crescere.

Come avviare un'attività alimentare 1/2

FOOD



Se siete appassionati di cibo, duro lavoro e vi piace parlare con la gente, allora l'avvio di un'impresa alimentare potrebbe essere proprio l'opportunità di business per voi ...

Richiede grande fervore e la tenacia per sopravvivere.

Qualsiasi azienda per entrare nel settore alimentare deve ritagliarsi una nicchia e promettere qualcosa di più speciale rispetto alla miriade di food start-up in lizza per una quota di mercato.

Le lunghe ore passate sul posto di non sono così negative.... quando si fa qualcosa che ti piace..

E Smith, co-fondatore della società di superfood cioccolato Doisy e Dam descrive un settore alimentare come "qualsiasi attività commerciale che opera nel processo di portare il cibo dalla terra alla bocca".

Per Smith, amare il cibo non è sufficiente: la natura del settore richiede tanto tempo dedicato, impegnarsi con altre persone ed è particolarmente adatto a "coloro che amano parlare con la gente per tutto il giorno.

Meno tempo dietro il computer ..", spiega: "Si arriva a trattare con prodotti tangibili, clienti reali (offrendo loro) cibo delizioso".

Ma nessuna impresa alimentare è un'isola a se stante e quindi non è necessario il gradimento del cliente ma è doveroso avere rapporti amichevoli e di collaborazione solidi con tutti, dai fornitori ai rivenditori "...: "Siate sempre onesti e farete buoni affari con le persone", avverte.

Smith consiglia ancora di sfruttare conoscenze e competenze dei vostri coetanei dando altresì un personale contributo : "quanto più si condivide con gli altri, tanto più essi condividono con voi".

FOOD



Avviare un'impresa di un pop up od un kiosk in uno dei mercati esistenti o può essere un modo economico e veloce per avviare un business.

Portobello a Londra così come il più grande mercato europeo a Leicester - Regno Unito offrono una fiorente cultura e versatilità del mercato per lanciare, lì, un business.

Interagire con i clienti ogni giorno, ottenendo da loro un feedback inestimabile... è un punto di partenza ideale per aiutare a convalidare la vostra idea di business.

Ecco consigli utili ed essenziali per imprenditori che intendano avviare una propria attività di pop up od un kiosk.

1. distinguere la propria attività dalle altre ed offrire un servizio per i potenziali clienti

1.2 Avere una bancarella un attraiante e invitante è estremamente importante per aumentare le vostre probabilità di attrarre clienti : alcuni commercianti spendono fino a due ore per preparare il loro kiosk prima dell'apertura.

Come ogni parte anteriore del negozio, è importante che il kiosk abbia elementi distintivi

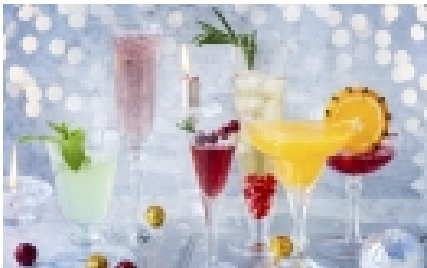
1.3 cercate di essere creativi, ma fondamentalmente assicurarsi che il display sia ordinato e accattivante; offrite campioni gratuiti può essere un ottimo modo per attirare i clienti

1.4 personale capace e friendly

1.5. È inoltre necessario essere pronti a fare un po' di contrattazione; (da tenere in considerazione quando si impostano i prezzi).

1.6 Presenza online : le vostre piattaforme di social media, come Twitter, Instagram, Pinterest e Facebook, e questo può aiutare a stabilire un rapporto duraturo e di generare word-of-mouth

FOOD



Che cosa è un business di bevande e a chi è adatto?

Il mercato delle bevande britanniche ha un sacco di attori e player già consolidati, ma non significa che sia immune all'innovazione e al cambiamento, per questo ci sono sempre opportunità per avere un marchio di bevande.

Infatti, molte aziende hanno lanciato recentemente, attraverso modelli aziendali unici, nuovi approcci e alcune idee pazzesche per le bevande che trasformano il nostro modo di vedere il settore.

Per esempio Brainwave Drinks Ltd., fondata da Richard Baister, nel 2012; Brainwave il primo drink al mondo per combattere il declino cognitivo e ProWater; un marchio ad alto contenuto proteico.

Altro esempio: Startups Awards 2016 la finalista è Pinkster Gin.

Pinkster è un marchio artigianale di gin fatto di lamponi britannici per dare un colore unico e gusto unico.

Il Fondatore di Pinkster Gin, Will Holt, spiega: "... Il nostro è rosa perché è prodotto con lamponi freschi.

Questo approccio, con un branding brillante, ci ha dato una posizione straordinaria in un mercato molto competitivo".

Oppure, Ken Graham, fondatore di Soda Folk, ovvero come lanciare un'attività di bevande ispirandosi ai viaggi.

FOOD



Prima abbiamo parlato di bevande ora possiamo dare alcune linee guide e suggerimenti preziosi per l'apertura di un negozio di caffè.

Secondo alcune ricerche di mercato tra cui una del 2012, ci sono più di 10.500 negozi di caffè nel Regno Unito, di cui perlomeno 5.500 sono negozi indipendenti.

La dimensione del settore è stimato in £ 2 miliardi, ed è ancora in crescita.

Il caffè è infatti è un grande business ed i consumatori sono costantemente alla ricerca di particolarità e ricercatezze che un provider indipendente potrebbe offrire.

1. **Avere una esperienza specifica di lavoro;**

è una buona idea [trascorrere almeno un paio di settimane](#) di lavoro in modo da comprendere e di apprezzare la quantità di lavoro coinvolti.

È inoltre possibile utilizzare questo tempo per ottenere preziosi consigli utili su come rendere la vostra impresa in una di successo

2. **Fuori dalla mischia;**

non ha senso cercare di avere un impatto importante con un proprio negozio di caffè di sulle strade ad alto traffico - infatti le più grandi catene hanno quel settore di mercato ben coperto, e possono permettersi di competere anche con prezzi migliori.

Lo sviluppo di una propria identità unica è, quindi, fondamentale.

Fornire materiali di lettura o altri diversivi per offrire ai clienti un'esperienza più "familiare" però, [la parola d'ordine deve essere di qualità](#) - fare qualcosa di meglio, e con più cura, come un alto-street coffee shop paragonabile avrebbe fatto.

FOOD



Che cosa è un negozio salutista ?

In questi nostri giorni i cibi sani e naturali sono "esaltati" causa il generale disagio rispetto ai prodotti geneticamente modificati o lavorati con i pesticidi. Oggi l'industria alimentare del biologico – in UK - vale miliardi anche per l'aumento costante dei clienti alla ricerca prodotti non allergici o per motivi di salute (per es il senza glutine).

"Il concetto di (geneticamente modificato) OGM ha sicuramente dato all'alimentazione biologica una spinta enorme", afferma Richard Bosly, della Federazione alimenti biologici. "... stiamo vedendo che la tutela dell'ambiente e la sostenibilità stanno diventando grande preoccupazioni per i consumatori."

Molti negozi degli attuali negozi di alimentari offrono più servizi e prodotti di quanto si possa immaginare, permettendo a clienti di sfruttare a pieno le altre aree del cibo salutistico.

Prodotti organici

I prodotti biologici sono stati creati, naturalmente, senza l'uso di pesticidi o prodotti chimici additivi.

Il termine 'biologico' significa anche l'ambiente non è stato danneggiato durante la produzione.

Le aziende biologiche per essere certificate, debbono avere due anni senza chimica e prive di pesticidi.

I rivenditori possono acquistare i prodotti biologici direttamente dal contadino, o nei mercati e fiere.

Altri prodotti e servizi

Il moderno negozio di alimenti biologici è oggi una valida, variegata

Spronato dalla popolarità crescente di cibo e medicine alternative, molti negozi di alimenti naturali hanno aggiunto diversi servizi per la loro gamma, come i test allergologici e l'aromaterapia.

Depressi per lo stato del servizio sanitario nazionale, e spesso alla ricerca di una cura alternativa, i consumatori si rivolgono sempre più a rimedi naturali come il ginseng per combattere qualsiasi cosa, dalla depressione all' herpes labiale di San Giovanni.

FOOD



Fish & Chips

Ci sono poche cose più allettanti che l'odore di pesce e patatine fritte.

Così l'idea di possedere il proprio negozio di fish and chip potrà sembrare una prospettiva allettante.

fish & chips sempre sul mercato

In Gran Bretagna negli ultimi anni, c'è stato un pretendente al trono di numero 1 per i piatti da asporto – ed è stato il pollo tikka masala.

Tuttavia, tutti i tradizionalisti possono ora tirare un sospiro di sollievo: il pesce e le patatine sono saldamente sulla prima posizione come 're' della scena da asporto.

Il fatto che sia stato gestito, per lo più da indipendenti, ha lasciato spazio ad altri attori take away cinesi, hamburgerie etc.

Richard Ord, un membro della Federazione Nazionale di Fish Friers (NFFF) Comitato Esecutivo, ci ha detto: "Vendiamo pesce e patatine, come piatto nazionale britannico, è uno dei grandi piatti di tutto il mondo.

"Quando si guarda a fish-and-chip, si tratta di un prodotto estremamente di basso contenuto calorico - il nostro prodotto ha circa un terzo di calorie rispetto ad un panino al formaggio e sottaceti da Pret.

Non c'è niente di meglio di pesce e patatine in una dieta equilibrata".

Data la concorrenza nel mercato food di oggi, è fondamentale che i proprietari di un negozio di chips condividano questo atteggiamento, entusiasmo e fiducia.

COMMERCIO
AL DETTAGLIO

AMBULANTE



Può essere un ottimo modo per iniziare il business!!

Che cosa è un commerciante del mercato?

E' un ottimo modo per iniziare la propria attività, in quanto si tratta di un settore relativamente a basso costo e semplice.

Secondo un rapporto del 2009 sulle vendite al dettaglio **Mercati Alliance**, i mercati nelle principali città hanno in gran parte sovraperformato i negozi di High Street durante la recessione, e le persone hanno cercato sempre più occasioni originali e poco costose.

I risultati di questa ricerca ha rivelato che il settore dei mercati al dettaglio e all'ingrosso del Regno Unito ha un fatturato annuo di oltre £ 7,6 miliardi, generato da 47.000 piccole e medie imprese.

In aggiunta, 1.400 i mercati del Regno Unito impiegano circa 95.000 persone, il che è una buona notizia per il mercato del lavoro.

Un commerciante autonomo può lavorare in un ambiente amichevole e tra le persone mentre la vendita di prodotti sono quelli che ti appassionano, o forse, sono quelli fatti da voi stessi.

COMMERCIO
AL
DETTAGLIO
GIOIELLERIA



Creare la prossima Tiffany & Co.?

Forse ..guardiamo a quello che serve per lanciare una ditta di gioielli di successo

Il settore orafa

Può essere un settore competitivo, ma quello dei gioielli resta un mercato molto popolare per avviare un business.

Secondo un rapporto del gruppo di business intelligence Key Note il settore non vacillò durante la recessione e si ha avuta una crescita costante negli ultimi anni con incrementi maggiori del 3% negli ultimi anni.

Questo business consente ai progettisti ed artisti di utilizzare la loro creatività e la loro maestria per farsi "un nome" nel mondo della moda e degli accessori.

Si può iniziare part-time, con un budget relativamente basso.

I prodotti di gioielleria fanno parte delle seguenti categorie : beni di lusso gioielli fatti a mano, per esempio, così come una varietà di possibili opzioni con prezzi accessibili, oppure da Higher street, di lusso e gioielli couture.

Tuttavia, come si suol dire, non tutto ciò che luccica è oro; quello del gioiello è un settore che richiede tanta pianificazione e lavoro per renderlo un successo.

Fattori critici sono pure l'aspetto creativo, la progettazione di una linea per la creazione di un marchio, alcuni regolamenti specifici del settore, la concorrenza significativa, e problemi di flussi di cassa da considerare.

Non è sempre anche un business redditizio a meno che non si riesce a garantire una linea produttiva in alcune delle grandi strutture di vendita.

Quindi serve preparazione – e studiare il mercato di riferimento.

COMMERCIO
AL DETTAGLIO

SUPERMERCATI
GRANDI
MAGAZZINI



- Sogni di gestire il tuo negozio?
- Che cosa è un'attività al dettaglio?
- Il settore retail è molto grande

Si hanno negozi di Vendita al dettaglio che vanno dal piccolo negozio di paese dove il proprietario conosce ogni cliente in base al nome, ai giganti che hanno grandi magazzini a Oxford Street a Londra.

L'industria retail è molto variegata con negozi fisici dove si può camminare, con negozi e-commerce dove è possibile sfogliare il catalogo con il mouse e la tastiera, con bancarelle presso i mercati con la vendita per corrispondenza.

Viviamo in una società dei consumi dove lo shopping spesso costituisce più un hobby che una vera e propria necessità.

Nel Regno Unito il settore retail fornisce una lettura dei consumatori sempre più orientati al convenience store ma anche con internet ed i superstore .

Secondo le statistiche ufficiali il numero di partita IVA per imprese al dettaglio è diminuita drasticamente negli ultimi 10 anni - si tenga presente che, contrariamente all'Italia, non è obbligatoria la partita iva al momento della costituzione della società, fino a oltre 80mila pound di fatturato -

Il piccolo negozio specializzato offre agli acquirenti la consulenza e la competenza specifica che un grande superstore non può fornire.

Come avviare una libreria

COMMERCIO
AL DETTAGLIO

LIBRERIE



Che cosa è un business bookshop?

Nonostante l'avvento di internet ed i vari smartphone, Kindle e iPad, non c'è ancora nulla che sostituisca il libro nel cuore dei consumatori britannici.

Ancora oggi gli editori del Regno Unito vendono, con un valore di fatturato superiore ai £ 2bn. L'Ufficio Nazionale di Statistica ha recentemente scoperto che gli uomini e le donne nel Regno Unito spendono circa 25 minuti al giorno di lettura.

Naturalmente, la maggior parte delle vendite di libri passano tramite le catene, ma c'è ancora una forte domanda per le pubblicazioni a prezzi competitivi o libri rari che i negozi indipendenti possono offrire.

Quindi, se avete intenzione di aprire una libreria, è importante trovare una nicchia e sfruttarla pienamente. Anche se è improbabile che si venderà per milioni di pound, se si imposta il lavoro nella giusta direzione offrendo libri in modo efficiente, si potrà avere un profitto interessante.

Avere una conoscenza o passione per il settore è un bonus. **Aidan Jenkins** gestisce il **Richmond Bookshop**, dopo aver lasciato il suo lavoro nel marketing: "Ho deciso di aprire la mia libreria a causa del mio amore per la letteratura", spiega. "Ho raccolto libri di seconda mano dall'età di 12 e sono stato aiutato dall'essere nato in una famiglia amante del libro."

Ci sono scelte importanti che dovrete fare al momento di decidere che tipo di libreria che si desidera aprire. Questa decisione detterà poi le scelte per i libri necessari ed il relativo bilancio necessario per acquisirli.

- Vuoi avere una libreria generale, con arredamento elegante e nuovo di zecca?
- Forse si desidera vendere libri di seconda mano che avete raccolto e ri-venderli con profitto?
- O vuoi essere un libraio/ antiquario e cercare libri rari e preziosi attraverso aste e collezionisti?

Qualunque sia la vostra scelta, è importante che si pianifichi il budget con molta attenzione in modo che la vostra attività diventi un.." best-seller"..

**COMMERCIO
AL DETTAGLIO****FIORISTA**

Per avviare un negozio di fiori è necessario creare un business plan, questo vi permetterà di capire cosa sia necessario fare per avviare con successo un proprio negozio di fiori.

Qualunque sia l'occasione, la gente ha sempre goduto nel ricevere fiori dalla famiglia, dagli amici e dalle persone care.

E sempre più, i fiori, non sono solo per le occasioni speciali.

Oltre la metà di tutti i soldi spesi per i fiori viene da persone che li comprano per le loro case.

Ora più che mai, dietro i mazzi di fiori e grappoli si trovano "industrie" floreali con grandi competenze.

Secondo Lantra formazione, un centro di formazione per la gente nel settore agricolo (carriere nel mondo dell'agricoltura o nel mondo veterinario, per esempio), l'industria dei fioristi è in gran parte costituita da piccole imprese, una ricerca della IBIS afferma che attualmente l'industria floreale vale £ 993m e impiega oltre 21.000 persone.

Queste cifre parlano da sole e dimostrano quanto la popolazione del Regno Unito ami tutte le cose luminose e belle.

Forse la tua passione per i fiori o il giardinaggio è così elevata, ma non sai entrare nella mischia?

O forse volete avviare un negozio di fiori, ma non sai da dove cominciare?

Chiedici come , possiamo aiutarti per trasformarti in un fiorista con un business plan ad hoc.

Il mercato della musica

**COMMERCIO
AL DETTAGLIO**

MUSICA



Se si conoscono brani musicali difficili come..... (la tua caduta dal Fauré e il tuo Goldie dal Górecki), allora si ha tutto quello che serve per essere un rivenditore record.

Per molti imprenditori cresciuti nella musica, l'apertura di un negozio di dischi è la realizzazione di un sogno!!

Ma è un settore difficile: il mercato di massa con il vinile è da tempo andato, nonostante un modesto aumento delle vendite di recente, così il mercato dei nastri preregistrati - e praticamente ogni altro formato registrabile abbiamo comprato o raccolti nel corso degli ultimi 50 anni - è praticamente fermo, salvo amatori e collezionisti.

Anche il mercato dei CD è andato, così quello degli mp3, (sempre meno) e tutta la musica ormai è quella che si trova ed acquista in rete.

Tuttavia, anche se il formato commerciale continua a cambiare, l'unica cosa che rimane ferma è la capacità di acquisto degli Inglesi Regno Unito per la musica.

Qui ci sono alcune cose da considerare prima di decidere di aprire un negozio.

Secondo i dati della British Phonographic Industry (BPI) si sta rivelando sempre più difficile la vendita al dettaglio, con molte aziende che vanno in amministrazione controllata e con supermercati, ma soprattutto web-dettaglianti che guadagnano sempre più quote di mercato.

La diffusa disponibilità di musica on line gratis, non autorizzata, è un ostacolo per lo sviluppo di servizi di musica digitale.

Con la musica che in tutti i suoi formati è ancora popolare, i negozi di dischi tradizionali però hanno problemi, ed il calo rende la vita molto difficile per i rivenditori.

COMMERCIO
AL DETTAGLIOARTICOLI
SPORTIVI

Lo sport è un modo di vita per molte persone, anche un lavoro per molti atleti professionisti, mentre la maggior parte delle persone gioca a livello amatoriale.

Tuttavia, alcuni scelgono di trasformare la loro passione - sport e il fitness- in un business commercialmente interessante.

Che cosa è un negozio di articoli sportivi?

Secondo la ricerca **Keynote** circa i due terzi degli adulti nel Regno Unito fanno esercizio fisico, il che indica che il mercato globale per gli articoli sportivi/attrezzature moda è aumentato nel corso degli ultimi anni.

Stiamo anche vivendo sempre stili di vita più frenetici e per questo molti di noi stanno prendendo più tempo per le attività legate allo sport e si sforzano di vivere un modo di vita più sano.

In aggiunta, ci sono più notizie sportive rispetto al passato;

- più copertura TV sul terrestre,
- via cavo
- canali satellitari rispetto al passato;

Ci sono poi le nuove attrezzature che - con la sicurezza e la protezione come tema chiave-utilizzano stelle dello sport per pubblicizzarle

Così che lo sportivo diventa l'equivalente moderno dell'eroe di tutti i giorni questo ha ridotto il divario tra moda e abbigliamento sportivo.

Che cosa è un negozio di souvenir?

COMMERCIO
AL DETTAGLIO

ARTICOLI DA
REGALO



A tutti noi piace ottenere regali.

Dare i regali è una tradizione che abbraccia tutti i settori della società, non importa quale gruppo di età, fascia di reddito o di una regione del Regno Unito, il regalo aiuta a festeggiare quasi tutte le principali occasioni dell'anno.

L'industria del regalo in questo paese è anche rafforzata dal turismo.

Aerei carichi di visitatori stranieri arrivano e portano i turisti dagli stabilimenti balneari, alle dimore antiche e città storiche, e la maggior parte di loro poi vogliono comprare un souvenir da portare a casa.

E' estremamente difficile definire il settore regalo di vendita al dettaglio per la semplice ragione che è quasi impossibile limitare la definizione di un dono.

Dal CD ai biglietti per il teatro, le piantine od i peluche, tutto può essere acquistato e dato come un regalo.

-negozio di souvenir tradizionale: Stocking una gamma di prodotti locali, inoltre può immagazzinare i regali tradizionali come candele e saponi.

-Design-led negozio di souvenir: Stocking regali e accessori ben progettato, fascia alta del mercato.

Il mercato per gift nel Regno Unito è così popolare che un intero settore industriale si è sviluppato per servirlo.

Secondo l' [Associazione articoli da regalo](#) (GA), il settore ha un valore stimato di £ 10 miliardi all'anno.

AGENZIE DI VIAGGIO



Con l'emergere delle no cost e dei no-frills e dei siti web come lastminute.com e Expedia etc che hanno avuto un effetto notevole sul funzionamento del settore dei viaggi, l'attività delle agenzie è ancora fiorente.

In effetti, il Regno Unito continua a crescere, e l'agente di viaggio riesce ad adattarsi rapidamente alle mutevoli tendenze del settore.

Dove il servizio clienti è così importante, ciò che differenzia il vostro business dagli altri è la qualità complessiva del servizio.

Il mercato delle agenzie di viaggio

Un agente di viaggio non deve essere confuso con l'essere un tour operator: il primo vende le vacanze, mentre il secondo le organizza le agenzie di viaggio devono vendere consigli, suggerimenti sulle vacanze.

I vostri clienti vogliono essere rassicurati su come noleggiare una macchina, andare a piedi o trovare cibo vegetariano, il vostro aiuto personale sarà essenziale.

INTERNET CAFE'

Che cosa è un internet café?

Sono molti anni che Cyberia, primo internet café del Regno Unito, è stato aperto in Whitfield Street, Londra.

Ora ci sono migliaia di tali caffè sparsi in tutto il paese, così anche le zone più remote sono state dotate di un servizio di navigazione web.

Tuttavia, il futuro del internet café appare molto incerto

Con la quasi totalità delle famiglie del Regno Unito ora on-line, la necessità di internet caffè è diminuita drasticamente, portando ad un calo di occupazione Matthew White, proprietario di @ Cyber Café a Carlisle, in Cumbria:

“Vediamo la gente a venire in se sono in vacanza o se il loro accesso a internet è giù, ma i numeri non sono più quelli che c'erano prima.

Per sopravvivere e prosperare in questo mercato difficile, un proprietario di un internet café deve diversificare, offrendo una serie di servizi diversificati e qualificati rispetto a quelli di base.

Matthew White ha diversificato in riparazioni PC e vendite e da allora ha ramificata in web design, progettazione di database riparazione call-out.

Egli dice che l'internet café rappresenta ormai solo il 15% della sua attività; senza i nuovi flussi di entrate,..avrebbe dovuto chiudere...



ABBIGLIAMENTO

**Che cosa è una linea di business abbigliamento?**

Se si dispone di esperienza artistica, una forte capacità per il design, ed una vera passione per la creazione di un marchio, lanciare una linea di abbigliamento potrebbe essere per voi.

Non è un business per chi è privo di fantasia.

Si deve avere una forte vena artistica ed essere creativi: cercando di copiare quello che fanno gli altri nel settore è una ricetta per il fallimento.

“Bisogna essere in grado di vedere cosa funziona e cosa non funziona dal punto di vista creativo, ”Harry Broster, co-fondatore di skatewear di ispirazione linea di abbigliamento senza tempo, spiega.

“La percezione di un brand è tutto quello che è fatto secondo questo percorso ..cammino.

Avere un occhio creativo nella gestione del brand è essenziale.”

Nonostante questo, non è necessario il know-how nella realizzazione di abiti per iniziare.

Chloe Nicolls, il fondatore ed ispiratore della linea di abbigliamento vintage Henri Castro, mantiene i contatti con i progettisti e artisti indipendenti per rivendere i loro vestiti come parte del suo marchio.

“Ho subito scoperto che non ero così bravo ..mi è piaciuto molto come consumatore”.

Infatti, Nicolls ritiene che l'esperienza del settore della moda come un consumatore ha un valore inestimabile quando si inizia una linea di abbigliamento.

“Penso che è assolutamente necessario avere un buon consumer insight,” dice.

ABBIGLIAMENTO

I vestiti sono un grande business in Gran Bretagna.

Ogni anno, nel mercato della moda si spendono miliardi, gli Inglesi hanno l'abitudine di avere nel loro guardaroba vestiti extra ed in abbondanza.

In realtà, ci sono molti negozi di abbigliamento in quanto vi sono tante varietà di abbigliamento - dai grandi magazzini come Marks & Spencer, a catene di High Street come Zara, Topshop e New Look, alle migliaia di negozi indipendenti che vendono abiti d'"epoca", designer e brand emergenti, sparsi in tutto il paese.

Così potrebbe sembrare che questo sia un mercato su misura anche per l'imprenditore in erba.

Purtroppo, non è così semplice.

L'abbigliamento è anche uno dei settori di vendita Inglesi al dettaglio più sviluppati ed i marchi consolidati sono spaventosamente competitivi.

Come può un piccolo negozio di abbigliamento offrire qualcosa che non sia già fornita dalle catene o negozi più grandi?

L'unica risposta è la specializzazione.

Generalmente i negozi più grandi hanno la più grande scelta commerciale per gli acquirenti ed hanno spazio e risorse economiche.

I più piccoli, i negozi indipendenti, possono trarre profitto solo attraverso una propria specializzazione.



ANTIQUARIATO

**Che cosa significa oggetti d'antiquariato?**

La prospettiva di possedere un negozio di antiquariato è sempre un'attività qualificata e di nicchia.

Secondo la **British Antique Dealers Association** ci sono circa 20.000 antiquari nel Regno Unito.

Gli oggetti di antiquariato sono sempre meno ed è sempre più difficile trovarli, ed i prezzi sono sempre più elevati, quindi questo è molto costoso e ci vuole molto tempo da dedicare.

L'Antiques Roadshow dipinge un quadro roseo di questa specificando che un quarto della popolazione complessiva raccoglie/conserva qualcosa.

Come le persone diventano più istruite ed hanno un maggiore capacità di spesa disponibile, le stesse tendono a desiderare l'acquisto di oggetti d'antiquariato e da collezione come "investimenti" in primis, poi per la sicurezza del medesimo, ed infine per la bellezza e per estetica.

Si stima che ci sia una popolazione pari ad un terzo che possa tranquillamente investire in antiquariato ed in oggetti da collezione.

Ma possedere un negozio di antiquariato non è un'impresa remunerativa entro breve termine.

L'antiquariato a volte può vendere bene e subito, se il prezzo è buono oppure se è un oggetto realmente unico.

Altrimenti gli stessi oggetti possono stare fermi per mesi, se non anni, con pochi clienti interessati.

Noi ci siamo in UK, stiamo lavorando da tempo ed abbiamo costruito un network di relazioni e contatti che spaziano dalla ricerca location alle banche, ai fondi d'investimento..siamo a vostra disposizione.

Fides Srl

Largo Spadoni - Rieti, 02100

Tel. 0746 218517 – Fax 0746
295872

info@brdconsulting.it

www.brdconsulting.it



- <http://www.betheboss.it/BRD-sviluppo-retail-estero.cfm>
- http://ee.co.uk/content/dam/everything-everywhere/documents/Pop-up%20business%20PDFs/EE%20Pop-Up_Retail_Economy_Report.pdf
- Confimprese