

GRANDE DISTRIBUZIONE | CARREFOUR LANCIA IL PROGETTO «INSEGNA»

UNA SCUOLA PER I PARTNER

Assicurare una formazione adeguata ai *franchisee*. È l'obiettivo del colosso francese della distribuzione che, in tre anni, vuole raddoppiare i negozi indiretti.



I partner Carrefour in aula.

In testa ha un progetto commerciale ben preciso: portare i punti vendita in franchising con insegne DiperDi e Gs dagli attuali 1.050 circa (a cui se ne aggiungono oltre 400 diretti) a 2.200 nell'arco di tre anni. Per riuscire meglio nell'operazione, il gigante francese della distribuzione moderna Carrefour ha recentemente lanciato l'operazione «Insegna» per la formazione dedicata ai partner in franchising.

Il progetto è frutto della collaborazione con Cean, azienda di servizi specializzata nella consulenza e realizzazione di supermercati e negozi, che a Trofarello (To) ha costruito Academy Market, uno spazio per il

training teorico e pratico.

«Riteniamo che la formula del franchising» dice Gabriele Di Teodoro, direttore divisione supermercati e prossimità di Carrefour Italia, «sia l'ideale per coniugare la specificità tutta italiana del commercio tradizionale, ancora ben radicato nonostante la concorrenza dei grandi operatori internazionali, con la necessità di avere a disposizione gli strumenti necessari per essere vincenti: dalla buona capacità di acquisto alle politiche di marketing e comunicazione al know how gestionale». L'intento, dunque, è quello di aumentare le competenze manageriali dei franchisee e di migliorare la loro capacità di relazione con il cliente. ■