



## L'IDEA DI BUSINESS

Il management di NATIVA® ha studiato a lungo i mercati di quei paesi in cui si è legalizzata la marijuana anche a scopo ricreativo per capirne le caratteristiche, i comportamenti di acquisto dei consumatori e stabilire così un modello di business che facesse tesoro delle esperienze altrui ma che tenesse anche conto delle peculiarità culturali italiane oltre che di una sostenibilità produttiva per mantenere alto il livello qualitativo dei prodotti offerti.

NATIVA®, attraverso una comunicazione elegante e pulita, ha come obiettivo quello di creare un collegamento emozionale con i suoi prodotti così come Eataly, punto di riferimento in tal senso, è riuscita a fare con i prodotti di natura agricola. Tutto ciò giocando d'anticipo e proponendo una strategia di comunicazione principalmente social e quindi sostenibile ed efficace se ben pianificata.

Verificando con agronomi, coltivatori ed esperti di marketing la propria idea, NATIVA® ha iscritto le caratteristiche del business in un'offerta di franchising che ha le seguenti caratteristiche:

- Store monomarca aperti nelle principali città italiane.
- *Strain* rigorosamente proprietari e frutto di incroci selezionati nel tempo.
- Prodotti sia *indoor* che *outdoor* (presa visione di alcuni appezzamenti di terreno in varie zone del Paese come, ad esempio, il Chianti, il Salento e il Cilento).
- Prodotti 100% naturali, senza concimi chimici e rispettando la naturale crescita della pianta.
- Prodotti 100% sviluppati in terra (niente coltivazione idroponica).
- Solo marijuana *fumabile*, nessun derivato che distruggerebbe la pianta o che renderebbe difficile la riconoscibilità della pianta stessa

## IL FRANCHISING

La proposta di franchising NATIVA® prevede il coinvolgimento di una persona innamorata della cannabis e conoscitrice delle tante varietà che caratterizzano questa pianta.

Per diventare franchisee NATIVA® non è solo necessario possedere adeguate risorse finanziarie ma occorre anche un'innata vocazione commerciale, una vera passione per il brand e per i suoi valori, tanta voglia di fare oltre che di mettersi in gioco in prima persona come pionieri di un mercato che ancora deve essere aperto. Oltre alla figura del franchisee, nei punti vendita è necessaria la presenza di almeno una persona addetta alla vendita con comprovata conoscenza della lingua inglese e/o di altre lingue straniere.

## **LOCATION E PUNTO VENDITA**

L'apertura dei punti vendita NATIVA® avverrà solo in luoghi mirati: vie centrali e commerciali in capoluoghi di provincia selezionati. La superficie ideale per uno store va dai 40 ai 70 mq. L'arredamento è ideato e realizzato su misura da un team specializzato.

In caso di location già individuata NATIVA® ne verificherà le caratteristiche e, in caso di non corrispondenza, fornirà il suo sostegno nella ricerca di punti vendita adeguati al brand e alle proprie risorse finanziarie.

Il contratto di franchising può prevedere un'esclusiva per zona o per l'intera città in base al bacino d'utenza. I prodotti del brand possono essere commercializzati esclusivamente all'interno dei punti vendita a marchio NATIVA®. Inoltre gli store sono da considerarsi monomarca e, pertanto, è assolutamente vietata la vendita di prodotti appartenenti ad altri brand (eccezion fatta per singoli accordi di partnership).

## **PREVISIONE DI INVESTIMENTO**

Il diritto d'entrata è pari ad € 22.500,00, da corrispondere alla firma del contratto di franchising. L'investimento minimo necessario per aprire un punto vendita NATIVA® è di circa € 50.000, comprensivo di progetto, arredamento, sistema di cassa e bilancia, training.

Il valore dello stock di prodotto iniziale non è incluso ed è strettamente legato alle dimensioni del negozio e del bacino di utenza. Nella stima sono esclusi i costi di locazione e/o di acquisto del locale commerciale ove l'attività di vendita dei prodotti NATIVA® verrà svolta. Il contratto non prevede alcuna royalty a favore dell'azienda.

## **DURATA**

Il contratto di affiliazione avrà una durata non inferiore a tre anni e sarà rinnovabile nei termini e alle condizioni ivi specificate.

## **ASSISTENZA**

NATIVA® seleziona con cura i propri candidati e, con altrettanta cura, li guida verso il successo grazie ad un team di supporto specializzato. La formazione prevede un training iniziale, della durata di circa un mese, avente ad oggetto la conoscenza del brand, la gestione dello store, le caratteristiche dei prodotti e le tecniche di vendita vincenti nonché un secondo livello di formazione continuativa realizzata tramite meeting periodici di confronto e aggiornamento e visite da parte del retail team. NATIVA® fornisce, inoltre, a ciascun punto vendita un Manuale Operativo nel quale vengono illustrate in dettaglio sia le fasi di pre-apertura dello store sia le successive fasi di attività e gestione dello stesso.

Il nuovo punto vendita entrerà così a far parte del network NATIVA®, che si avvale di continue attività di marketing e di comunicazione. Il rapporto di franchising sarà disciplinato in conformità alla normativa italiana e nel pieno rispetto della Legge n. 129/04 relativa alla disciplina dell'affiliazione commerciale.

Per approfondimenti: [info@cannabisnativa.it](mailto:info@cannabisnativa.it)