



DIVENTA IMPRENDITORE NEL SOCIALE

Copyright © 2011 Assixto S.r.l.
Tutti i diritti riservati.

Riproduzione vietata ai sensi di legge. (art. 171 della legge 22 aprile 1941, n. 633)
Senza regolare autorizzazione scritta, è vietato riprodurre questo stampato anche parzialmente
e con qualsiasi mezzo, compresa la fotocopia, anche per uso interno o didattico.

ASSIXTO® è un marchio registrato di proprietà di Assixto S.r.l. - Udine

Progetto grafico: Studio Matteucci - Udine

Aprire un centro Assixto significa entrare a far parte di una rete di servizi alla persona innovativa che non vende solo servizi nel senso stretto della parola, ma “emozioni”.



Il franchising ASSIXTO è una rete che offre servizi di assistenza a domicilio rivolti a tutta la famiglia nel suo complesso ed a persone come anziani, disabili, bambini, ammalati, ect. Soprattutto nei momenti di maggiore difficoltà.

L'Azienda nasce nel 2008 ed è subito un successo, così nel giro di un anno lancia il marchio in franchising con l'obiettivo di portare i propri servizi in tutte le città italiane. •

ASSIXTO fornisce all'affiliato la formazione teorica per la gestione dell'attività ed il passaggio del know-how, oltre all'assistenza. Il tutto con un investimento tra i più bassi del settore.

L'affiliato non deve avere necessariamente esperienza nel settore, sarà formato dalla Casa Madre. Si richiede solo buona volontà e determinazione per riuscire nell'attività. •



Assixto: profilo dell'azienda

L'obiettivo del franchising ASSIXTO è di assistere le famiglie, gli ammalati, gli anziani, i disabili e chiunque si trovi in difficoltà, proponendosi come interlocutore unico, professionale e sopra tutto efficace.

Ogni volta che si presenta la necessità di avere assistenza, i vostri Clienti possono contare su un servizio che, non solo li solleva dalle emergenze più immediate, ma permette loro di risolvere efficacemente i piccoli e grandi problemi quotidiani.

Il franchising ASSIXTO è attivo anche nelle frequenti e assillanti questioni burocratiche, permettendo ai vostri Clienti un notevole risparmio di tempo ed un servizio puntuale che regalerà loro maggiore serenità, offre inoltre assistenza domiciliare diurna e notturna. Il franchising ASSIXTO, inoltre, eroga servizi fisioterapici e infermieristici a domicilio.

All'interno di ASSIXTO, Daniele Milocco ricopre il ruolo di Presidente occupandosi della parte commerciale/operativa, mentre Marco Pascoli quello di Amministratore Delegato e si occupa della parte tecnica/operativa e della rete di franchising.



La nostra storia

Nel 2009 vengono sviluppati diversi progetti inerenti la formazione tra questi l'innovativo Corso Base per Operatori di Assistenza Domiciliare rivolto a chi assiste un anziano o un ammalato.

A novembre 2009, il franchising Assixto, diventa Partner Ufficiale di Udinese Calcio.

Nel dicembre del 2009 Marco Pascoli riceve il Premio Nazionale Giovani Imprenditori Confindustria e la Medaglia di Benemerita dalla Camera di Commercio di Udine per l'idea imprenditoriale di Assixto.

Ad aprile 2010 viene inaugurato a Palmanova (UD) il primo franchising con marchio Assixto.



Cosa significa aprire un Centro Assixto

Aprire un franchising ASSIXTO significa entrare a far parte di una rete di servizi alla persona innovativa che non vende solo servizi nel senso stretto della parola, ma "emozioni".

L'idea di creare una rete di franchising di assistenza è dei due soci Marco Pascoli e Daniele Milocco. L'esperienza nel settore assistenziale proviene per entrambi da trascorsi personali che diventano una realtà lavorativa con la nascita di ASSIXTO.



Caratteristiche ideali dell'Affiliato Assixto

Premettiamo che non è richiesta esperienza nel settore ma grazie, alla formazione della casa madre e le caratteristiche sotto riportate, il successo è garantito.

Il potenziale affiliato ideale dovrà avere:

- passione per il sociale;
- forte spirito imprenditoriale;
- capacità nella gestione del personale;
- spiccata propensione alle relazioni d'aiuto;
- capacità di lavorare in rete;
- ottima capacità nella relazione con il pubblico;
- velocità nel *problem solving*;
- capacità nella creazione di rapporti empatici e simpatici.

Mercato potenziale

Il mercato potenziale di riferimento è quello della famiglia nel suo complesso oltre che degli anziani, dei malati bisognosi di cure a 360°.

I Clienti tipo possono essere sia i singoli cittadini che le istituzioni.

Il continuo invecchiamento con dati statistici alla mano fa di questo settore uno dei più promettenti soprattutto in un momento di congiuntura economica come quello che stiamo attraversando.

ASSIXTO essendo una società innovativa si rivolge anche a chi non è anziano. Pensiamo ad un giovane che ha subito un intervento o semplicemente non ha il tempo materiale per disbrigare delle pratiche.

Trasmissione del *know-how*

- studio della zona di interesse che permetta di valutare le caratteristiche della realtà locale e lo studio dell'eventuale concorrenza;
- redazione di un *business plan* dettagliato da fornire agli istituti di credito;
- ricerca finanziamenti ad *hoc*;
- consulenza sulla forma giuridica societaria da adottare e relativo statuto;
- suggerimenti su *iter* burocratico;
- suggerimenti per la scelta della sede più idonea;
- consigli sulle forniture e del materiale tecnico necessario;
- contrattualistica e modulistica di gestione;
- corso base per operatori di assistenza domiciliare presso sede *franchisor*;
- corso di formazione iniziale teorico, pratico e di addestramento presso la sede del *franchisor*;
- manuale operativo redatto dalla casa madre;
- libri di testo e manuali;
- schede tecniche;
- riunioni di *team building* tra i vari affiliati generalmente a cadenza annuale;
- standard su corsi di formazione e aggiornamento per qualificare operatori assistenziali locali;

- consulenza per pubbliche relazioni e convenzioni;
- progettazione di massima del centro Assixto;
- ticerca di innovazione con nuovi servizi e strumenti;
- telemedicina e telesoccorso con fornitura dispositivi (facoltativa);
- collaborazioni con aziende, convenzioni con associazioni e gruppi assicurativi;
- campagna pubblicitaria locale al momento dell'inaugurazione tramite redazionale ¼ di pagina;
- consulenza di marketing con

materiale di comunicazione specifico;

- prima fornitura di materiale cartaceo per la promozione dell'attività (opuscoli, locandine, porta-opuscoli, biglietti da visita, ect.);
- prima fornitura di camici e guanti;
- fornitura di n. 1 totem pubblicitario per partecipazione a convegni, fiere, ect.
- targa ingresso;
- visibilità su sito www.assixto.it, con pagina dedicata al punto vendita ed alla sua attività locale;
- e-mail personale;
- supporto telefonico e tramite e-mail continuativo.





Al tuo fianco, anche negli affari.

Assixto Srl

Via Cividale 606/A
33100 Udine, UD
Italy

P.IVA/C.F. IT02547520300
R.E.A. UD-269559
Cap. Soc. EUR 10.000 i.v.

E-mail: franchising@assixto.it
Sito: <http://franchising.assixto.it>

www.assixto.it