

UNA FRANCHISING





SCOPRI
LA PROSSIMA
APERTURA **UNA.**
LA TUA.

FORMULA

UNA Hotels & Resorts e UNAWAY Hotels sono marchi che contraddistinguono una catena alberghiera di proprietà completamente italiana che per svilupparsi sull'intero territorio italiano utilizza anche la formula del franchising.

L'affiliazione al gruppo UNA consente di valorizzare un marchio affermato, perseguendo obiettivi e strategie comuni, mantenendo la propria identità e autonomia giuridica.

La coerenza di un sistema in franchising è garantita dall'uniformità di immagine e di modalità operative cui sono tenuti tutti gli affiliati. Il franchisor UNA fornisce un pacchetto di servizi utili all'ottimizzazione della gestione, si occupa delle campagne pubblicitarie istituzionali dei marchi, garantisce promozione verso i segmenti di mercato serviti attraverso tutti i canali di vendita.

Tutti gli alberghi affiliati condividono gli stessi segni distintivi: dall'insegna esterna alle divise, dalla modulistica ai prodotti cortesia. Utilizzano inoltre lo stesso metodo e gli stessi esclusivi strumenti di lavoro.



PROFILO

Dal successo dell'albergo affiliato deriva anche il successo della catena. L'affiliato al gruppo UNA, pienamente responsabile della propria attività, collabora attivamente con gli uffici della nostra sede per incrementare le vendite, migliorare il servizio, formare il personale.

INVESTIMENTO

L'imprenditore affiliato deve sostenere i costi per la realizzazione delle insegne e del materiale necessario ad identificare l'albergo come appartenente al gruppo UNA. Parliamo di divise, generi di comfort, brochure, carta intestata.

Al fine di rendere più agevole l'ingresso degli alberghi affiliati nel gruppo e tenuto conto dell'investimento iniziale, sono previsti per i primi tre anni canoni di affiliazione agevolati.

CONTRATTO

Il contratto prevede una serie di diritti ed obblighi a carico di entrambe le parti. Al fine di proporre una formula snella e vantaggiosa non sono previste royalties sul fatturato: il rapporto è regolato da un canone fisso, stabilito in base al brand di appartenenza ed alla dimensione dell'albergo.

COSA OFFRIAMO ALL'AFFILIATO

FORZA E DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

Gli hotels affiliati si avvalgono della rete di vendita del gruppo UNA che conta su tre uffici vendite (Milano, Firenze, Roma) che svolgono azioni commerciali rivolte ad aziende, operatori turistici e congressuali. La forza vendite, inoltre, partecipa alle principali fiere di settore, a workshop e presentazioni direttamente presso aziende e consorzi, in Italia e all'estero. I siti www.unahotels.it e www.unawayhotels.it - dotati di sistema di booking online - sono costantemente aggiornati ed indicizzati.

24 ore su 24, 365 giorni all'anno, un operatore è sempre disponibile presso il call center UNA con due numeri verdi attivi, per l'Italia e per l'estero.

ATTIVITA' DI MARKETING E COMUNICAZIONE

Intensa e mirata, l'attività di marketing e comunicazione viene svolta da un ufficio dedicato che si avvale della collaborazione di società esterne per i rapporti con i media e la creatività.

La realizzazione di tutto il materiale promozionale, le campagne pubblicitarie, i rapporti di partnership con aziende ed enti sono curati per assicurare sempre la massima visibilità agli alberghi UNA.

La collaborazione con agenzie di comunicazione specializzate nel settore alberghiero assicura una presenza costante dei brand UNA su quotidiani e periodici.

FORMAZIONE, CONTROLLI QUALITÀ E CUSTOMER SATISFACTION

La formazione riguarda le attività di Revenue Management, Sales & Promotion, Housekeeping. Viene rivolta sia ai responsabili della gestione che al personale dell'albergo.

Periodicamente tutti gli alberghi sono sottoposti a controlli qualità per assicurare il mantenimento uniforme degli standard di servizio.

Il controllo qualità, svolto sia da personale interno sia da società specializzate, è un momento importante di confronto e un ottimo strumento di motivazione del personale.

Per il monitoraggio della soddisfazione della clientela e per svolgere attività di promozione diretta, un apposito ufficio cura le relazioni con i clienti gestendo reclami, richieste particolari, osservazioni e consigli.

CENTRALE ACQUISTI, UFFICIO TECNICO E SISTEMI INFORMATIVI

Gli accordi negoziati a livello nazionale con i fornitori, sia di beni sia di servizi, sono a disposizione degli affiliati. In questo modo è possibile accedere, se richiesto, a tariffe convenienti grazie alla forza ed ai numeri del gruppo.

Il risparmio economico, di tempo e di risorse è senza dubbio considerevole

L'ufficio tecnico UNA è a disposizione per consulenze su ristrutturazioni, ammodernamenti e manutenzione. Realizza i progetti grafici per le insegne ed i cartelli stradali.

Il supporto dell'IT Department UNA consente di condividere database, modulistica e tutte le informazioni necessarie per mettere in rete l'albergo affiliato con la sede e gli hotels.

RICERCA, GESTIONE E FORMAZIONE DEL PERSONALE

È fornita l'assistenza nella ricerca di personale qualificato: l'ufficio risorse umane gestisce un database di curriculum su tutto il territorio nazionale.

È fornita consulenza sulla gestione amministrativa del personale ed in generale su tutti gli aspetti riguardanti la normativa sul lavoro.

Oltre alla formazione iniziale prevista sia per il personale dell'albergo affiliato sia per i responsabili della gestione, sono svolti periodicamente momenti di formazione sia con personale interno sia con società specializzate.

COSA CHIEDIAMO ALL'AFFILIATO

RISPETTO DEGLI STANDARD DI SERVIZIO E DI IMMAGINE

Agli alberghi affiliati, che mantengono la propria autonomia sia giuridica che gestionale, è richiesto il rispetto degli standard di servizio e di immagine per assicurare un servizio uniforme in tutti gli hotels del gruppo: ciò si traduce in semplici regole che consentono di far distinguere ed apprezzare un albergo.

Parliamo di divise, insegne, materiale promozionale, generi di comfort, ma anche attitudine e orientamento al cliente, pulizia ed ordine.

A tal fine sono stati predisposti un *Manuale di Immagine Coordinata* contenente le regole sull'utilizzo del marchio e tutte le indicazioni necessarie per realizzare conformemente il materiale promozionale e un *Manuale degli Standard* che contiene l'elenco degli standard minimi riferiti sia alla struttura sia al servizio.

CORRISPETTIVI ECONOMICI

I canoni di affiliazione sono chiari e contenuti e non sono previste quote variabili sul fatturato generato direttamente dall'albergo.
Sono previste commissioni sulle prenotazioni che transitano attraverso i canali distributivi UNA.

CANONI

Quota d'ingresso alla firma del contratto (*initial fee*) comprendente:
Progettazione, creazione e messa on-line delle pagine web dell'albergo;
Distribuzione web verso siti partner;
Implementazione sistema di booking on-line;
Inserimento dell'albergo nella directory di Gruppo;
Progettazione brochure leggera dell'albergo;
Progettazione dell'insegna e di eventuali cartelli stradali;
2 targhe di affiliazione per ingresso Hotel e Reception;
Vetrofanie;
Formazione del personale dell'albergo.

Canone annuo composto da una quota fissa e da una quota calcolata in base al numero delle camere dell'albergo.
Al fine di poter agevolare l'investimento iniziale abbiamo previsto delle percentuali di sconto sui canoni di affiliazione per i primi due anni.



Direzione Generale

Via del Colle, 95
50041 Calenzano (Fi) - Italia
Tel. (+39) 055 88881
Fax (+39) 055 88882
info@unahotels.it
info@unawayhotels.it