



Da un'esperienza negativa come franchisee ha tratto ispirazione per creare un proprio network nel mondo del turismo, portandolo in breve tempo a essere il numero 1 in Campania e oggi punta a uno sviluppo mirato regione per regione



# Il franchising? ME LO FACCIAMO IO!

**N**on sempre i mali vengono per nuocere. E una brutta esperienza nel mondo del franchising può così diventare lo spunto per mettersi in gioco e creare un proprio network di successo. Si potrebbe sintetizzare così la storia di Salvatore Cerbone, fondatore di Puerto Svago, una rete di agenzie turistiche che oggi conta una diffusione in Campania di 4 filiali di proprietà e oltre 40 affiliate.

**Salvatore, come nasce il network Puerto Svago?** «Ho iniziato nel 2004 aprendo la mia prima agenzia a Casalnuovo di Napoli, in modalità



franchisee. Un'esperienza rivelatasi per me estremamente deludente, non essendosi avverato nulla di quanto mi era stato inizialmente prospettato e garantito dal mio franchisor. In ragione di ciò, nel 2006, ho lasciato quel franchising, con diversi e indubbiamente migliori risultati. Nel 2012, forte delle mie esperienze, positive e negative, ho deciso di sviluppare un mio progetto in franchising. Non volendo però commettere gli stessi errori che avevo subito in prima persona, da franchisee, mi sono mosso con cautela. Ho pianificato con cura i passi da compiere, sperimentato diverse idee per risolvere le problematiche a me note e ho perfezionato il mio modello di business, finché, nel 2014, mi sono reso conto di



4  
filiali di  
proprietà



10.900  
euro: investimento  
per entrare nel  
network

500MILA  
euro: fatturato medio  
di un'agenzia



OLTRE  
40  
attuali agenzie  
in franchising



essere finalmente pronto ad accelerare! Il risultato è che oggi Puerto Svago è la più grande e amata rete di agenzie viaggi in franchising della Campania».

**Cosa non funzionava nel franchising a cui era affiliato e quali correttivi ha inserito nella sua formula?** «Difficile rispondere in modo sintetico. I problemi erano tanti e riguardavano ogni aspetto di questo lavoro: la formazione, l'assistenza amministrativa e contabile, l'assistenza commerciale e operativa, gli accordi esclusivi con i fornitori, gli strumenti tecnologici a mia disposizione ecc. Sicuramente posso affermare che, a mio parere, il fattore principale dell'insuccesso delle agenzie che aderirono a quel franchising fu la totale assenza del valore aggiunto di cui gode un brand "forte". La rete di agenzie a cui

io e altri come me avevamo scelto di aderire, non poteva contare su un marchio noto e affidabile che offriva alla gente un motivo in più per preferire le nostre agenzie rispetto a quelle concorrenti. Il brand Puerto Svago invece, oggi rappresenta il franchising di agenzie di viaggi più grande della Campania, quello che vende di più e anche il più capillare d'Italia su base regionale e tutto ciò si traduce in vantaggi concreti per i nostri affiliati».

**Lei usa dire che "Chi ama viaggiare non dovrebbe aprire un'agenzia". Cosa intende con questo?** «Ovviamente si tratta di una provocazione, ma non del tutto. Talvolta si dimentica che il primo obiettivo di chi apre un'agenzia di viaggi non deve essere viaggiare, ma fare l'imprenditore. Naturalmente





*Chi si dedica a questa professione è anche una persona che ama conoscere il mondo, ma non deve essere questa la sua principale attività. Il suo lavoro consiste anzitutto nel vendere viaggi. E deve esserne ben consapevole*

►► chi si dedica a questa professione è anche una persona che ama conoscere il mondo, ma non deve essere questa la sua principale attività. Il suo lavoro consiste anzitutto nel vendere viaggi. E deve esserne ben consapevole».

**Perché la scelta di operare in franchising nonostante l'esperienza negativa?** «Considerato il quadro competitivo piuttosto complesso, direi che aprire un'agenzia in franchising possa dare una grossa mano a non ritrovarsi da soli a combattere contro tutto e tutti. Certo, anche questo passo va fatto con cautela, scegliendo un marchio consolidato, che dimostri di poter effettivamente raggiungere i risultati attesi».

**Come si configura la vostra formula di affiliazione e che vantaggi offre?** «Innanzitutto aprire un'agenzia viaggi Puerto Svago con la nostra formula permette fin da subito di concentrarsi sull'aspetto più importante, ossia le vendite, lasciando a noi tutti gli oneri burocratici, assicurativi e amministrativi. In più, grazie alla nostra licenza, è possibile aprire una filiale senza dover assumere un direttore tecnico, il che si traduce in un risparmio consistente, pari a diverse migliaia di euro ogni anno».

**Quali sono le vostre strategie di sviluppo del network?** «A differenza di chi punta a un'espansione nazionale rapida, ma debole sotto il profilo della

concentrazione del business e della visibilità in ambito locale, il nostro brand si è anzitutto fortemente radicato nel territorio di origine, fino a diventarne leader. Oggi non esiste infatti un altro marchio che in Italia possa vantare una concentrazione così elevata di agenzie attive nella regione di riferimento e, per di più, con un volume di viaggi venduti altrettanto significativo. I numeri parlano chiaro. Bilanci alla mano, Puerto Svago è attualmente il franchising che fattura di più in questa regione. La nostra strategia, quindi, non punta a uno sviluppo indiscriminato, ma a un progressivo consolidamento regione per regione».

**Quindi a chi si rivolge la vostra proposta?** «Cerchiamo giovani imprenditori con la passione per i viaggi e il desiderio ardente di avere successo. Abbiamo un modello di business consolidato e vincente, quindi cerchiamo persone in grado di sfruttare i vantaggi che offriamo loro, per conseguire obiettivi concreti in tempo ragionevole, trasformando un sogno in un'attività divertente e redditizia».

INFO: tel. 081 842 50 65,  
[www.puertosvago.it](http://www.puertosvago.it)  
[franchising@puertosvago.it](mailto:franchising@puertosvago.it)

