



BABYBAZAR®

il miglior modo di crescere

APRI IL TUO NEGOZIO BABYBAZAR!

Un'opportunità di crescita personale e professionale
in un mercato in linea con i tuoi valori
che pensa al futuro del nostro mondo.


Un settore in forte crescita

Nel 2022, **il secondhand è salito sul podio** e si conferma al terzo posto tra i comportamenti sostenibili che gli italiani mettono consapevolmente in atto.

Il settore dell'usato è un trend in crescita che trova riscontro nuovamente nei dati. La crescita attesa, secondo il Boston Consulting Group, è pari al **+15%** nei prossimi 3 anni.

Sai quanto vale questo settore in Italia?

Più di **24 miliardi di euro**, ovvero l'1,4% del PIL (per darti un termine di paragone, l'industria della moda nel suo complesso vale il 4% del PIL).



Nell'ultimo anno,
il **68%**
delle famiglie con
bambini, ha comprato
o venduto un oggetto
usato

Il brand BABYBAZAR

BABYBAZAR è un marchio di Leotron, società benefit, presente sul mercato dal **1988**.

Leotron vuole migliorare la percezione del **mondo dell'usato** come scelta consapevole e smart e dimostrare che **è possibile fare impresa in modo etico e leale**, impegnandosi per far crescere le persone sia a livello personale che a livello professionale.

Nel 2005 nasce così BABYBAZAR, un **modello etico** che si propone come espressione concreta dei valori di sostenibilità, tipici dell'**economia circolare**:

- sostenibilità ambientale
- sostenibilità economica
- sostenibilità sociale



Il brand BABYBAZAR

BABYBAZAR è un franchising e il suo modello di business si basa sulla vendita **in conto terzi**, attraverso il quale un privato porta in vendita in negozio oggetti di sua proprietà e, alla vendita, riceve una percentuale di rimborso calcolato sul prezzo di esposizione.

Il settore second hand è in crescita, e il franchising BABYBAZAR?

Nel 2023 il network BABYBAZAR ha visto una **crescita del venduto** del +9% rispetto al 2022, dato in linea con le stime di crescita previste per il mercato secondhand.



+9%
Crescita
del venduto
nel 2023 rispetto
al 2022

Il brand BABYBAZAR

2 nuove aperture

negozi BABYBAZAR
aperti nel 2023

*5 milioni
di persone
raggiunte*

dalle nostre campagne
social nel 2023

*+35mila
nuovi clienti*

(2023 vs 2022)

*25 ore
di formazione*

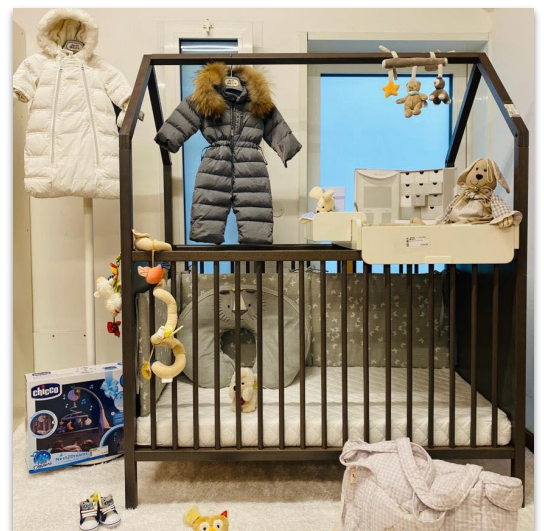
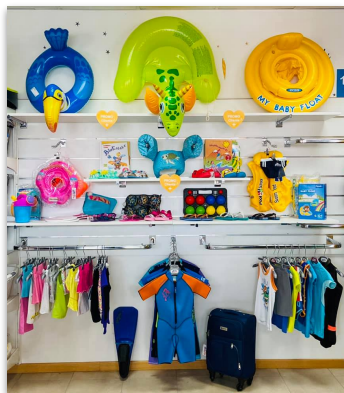
media per negozio
in un anno

Il brand BABYBAZAR

I negozi **BABYBAZAR** si ispirano al mondo del retail applicando tutte le dinamiche tipiche del settore, offrendo al cliente un'esperienza che lo fidelizza nel tempo. Allo stesso modo sposa le potenzialità che offre il web, proponendo uno **shop online** specifico per il mondo secondhand.

L'implementazione di questo modello è un bellissimo esempio di educazione **ambientale** e **finanziaria**, in quanto si parte dal presupposto di scegliere di acquistare dei prodotti durevoli, da utilizzare con cura, in modo da mantenerli nel tempo in uno stato d'uso ottimale. Quando non servono più, possono essere portati in vendita a **BABYBAZAR**, in modo da recuperare parte dell'investimento.





Lavoriamo per il tuo successo

Far parte della squadra di BABYBAZAR significa intraprendere un **percorso imprenditoriale, crescere professionalmente ed essere riconosciuti come veri e propri esperti nel settore** e soprattutto dai clienti stessi.

Qualche esempio dei nostri corsi?

- Formazione teorica e pratica sulla tecnica di vendita assistita
- Corso imprenditori: come sviluppare la mentalità vincente dell'imprenditore
- Come trasformare le obiezioni dei clienti nei tuoi principali punti di forza



Tifiamo per te

Il vero punto di forza di BABYBAZAR è il **supporto e la collaborazione** tra il team e i negozi affiliati, per raggiungere insieme i migliori traguardi.

Ci poniamo degli obiettivi sfidanti, decidiamo come raggiungerli e tramite un sistema di monitoraggio misuriamo i successi raggiunti, migliorando mese dopo mese.

I migliori obiettivi raggiunti dai negozi BABYBAZAR?

- 59.000 euro di venduto in un mese da un singolo negozio
- + 70% di venduto di un singolo negozio (2023 vs 2022)





Ti supportiamo

Il team BABYBAZAR ti affiancherà durante tutto il tuo percorso per garantirti un supporto costante e un'esperienza stimolante.

Ecco alcune delle aree in cui sarai affiancato:

- finanziamenti e area fiscale, in affiancamento al tuo commercialista
- scelta del locale e negoziazione del contratto di affitto
- allestimento e scelta dell'arredamento
- formazione iniziale e stage
- selezione del personale e formazione alla vendita
- raggiungimento degli obiettivi di vendita mensili definiti nel business plan
- strategia di comunicazione e supporto pubblicitario
- allestimento stagionale, gestione eventi locali e promozioni nazionali
- sito web e e-commerce di negozio, software per la gestione del negozio

Chiedi a chi ha già aperto

Raffaella Bordonaro - titolare BABYBAZAR Rovato



*L'idea di un negozio dell'usato infanzia è nata dalla mia voglia di mettermi in gioco con un'attività nella quale avrei potuto reinventare il concetto di lavoro e azienda. Con BABYBAZAR ho trovato un **team stimolante** che mi aiuta a **raggiungere obiettivi concreti**.*

Raffaella Comunetti - co-titolare BABYBAZAR Varese



*Quando abbiamo iniziato, Elena ed io conoscevamo poco o nulla del mercato dell'usato. Il lavoro dietro le quinte è oneroso, ma tutt'ora questo progetto ci regala grandi soddisfazioni. Il supporto del network ben organizzato ci spinge verso **traguardi sempre più ambiziosi**: la scelta di appoggiarsi ad un franchising si è rivelata vincente!*

Luisa Callegarin - titolare BABYBAZAR Scorzè



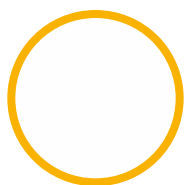
*Aprire BABYBAZAR è stata un'esperienza straordinaria, che mi ha permesso di mettermi in gioco a 50 anni. Da qualche anno sto raccogliendo i frutti di un **duro ed entusiasmante lavoro**, insieme alla mia insostituibile collaboratrice Chiara e al supporto dei servizi di una grande azienda franchisor.*

Quanto costa aprire un BABYBAZAR?

Per quantificare l'investimento per **aprire il tuo BABYBAZAR** è necessario tenere in considerazione alcune variabili importanti: il locale, i lavori necessari, la zona e il tempo di startup.

Mediamente l'investimento necessario è di circa 40.000 euro, compreso di costi per il locale, allestimento, pubblicità per un anno, affiliazione, acquisto hardware e consumabili.

Per uno sviluppo ottimale è opportuno che almeno la metà dell'investimento necessario sia rappresentato da risorse proprie, quindi non finanziate.



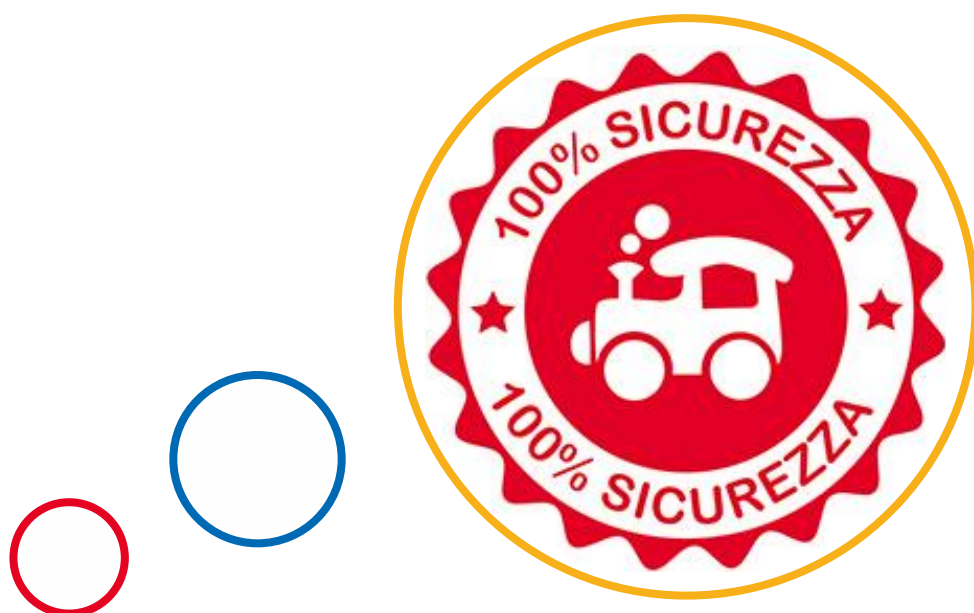
Caratteristiche tecniche

-
- SUPERFICIE CONSIGLIATA** → Circa 200 mq
 - BACINO D'UTENZA** → Almeno 50.000 abitanti entro 8 km
 - PERSONALE NECESSARIO** → Minimo due persone
 - COMPETENZE NECESSARIE** → Attitudine ai rapporti interpersonali
 - DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE** → Tre anni, rinnovabili
 - ASSISTENZA E COACHING** → Compresa nei canoni
 - CUSTOMER SERVICE** → Compreso nei canoni, anche sabato e domenica, per le urgenze
 - PROMOZIONE NAZIONALE** → Compresa nei canoni, attraverso la pubblicità nazionale
 - PROMOZIONE LOCALE** → In collaborazione con l'affiliato
 - COSTO** → Fee d'ingresso e un ragionevole canone mensile
 - MARGINE LORDO SUL VENDUTO** → 40,98% + IVA
 - INVESTIMENTO DI MERCE PREVISTO** → Nessuno, tutto in conto vendita da privati
-

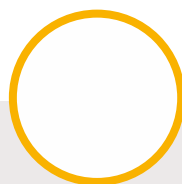
La garanzia esclusiva

Siamo l'unica azienda ad offrire una **garanzia scritta di risultato**.

Se dopo il primo anno non sarai soddisfatto dell'attività e hai rispettato l'investimento pubblicitario previsto nel business plan, potrai recedere dal contratto con il **completo rimborso** della fee d'ingresso.



Ecco i prossimi passi



1

Contatta **Sofia Signorini** all'indirizzo commerciale@leotron.com o allo **045 2525668** anche WhatsApp.

2

Dopo il colloquio conoscitivo, compila il **questionario** che ti arriverà via e-mail.

3

Prendi **appuntamento** per la presentazione completa (via Zoom) del progetto **BABYBAZAR**.