

2.3.4.3 Affiliazione commerciale o *franchising*

Una storia di *franchising*

Leggi l'OCCHIELLO:

a quale settore industriale si fa riferimento? A quale marchio?

Leggi il sommario:

memorizza i dati contenuti nel sommario.

Leggi il titolo:

usa la traccia narrativa fornita dal titolo per fare pronostici sulla storia di questo *franchising*.

Ora leggi l'articolo: inserisci negli spazi vuoti le parole mancanti corrispondenti, che trovi elencate qui sotto.

2009 - 35 - abbiamo una - abbigliamento - al - anche - area - bene - del - della
di - distrutto - è - eppure - fondatori - già - i - il (x5) - imprenditrice - li - mentre
milioni - negozi - nel - Palma - per - persone - presentato - prodotto - quattro
realizzate - realizzava - settembre - si - signora - sono - stile - una

INDUSTRIA DELLA MODA/ARAV FASHION

Due cuori e un *franchising*

Giuseppe Ammaturo e la moglie hanno cominciato con un piccolo negozio.

Ora ne hanno 50 (affiliati con il marchio Silvian Heach) che vendono
prêt-à-porter con un ottimo rapporto qualità-prezzo. di Mikol Belluzzi



UNA COPPIA DI MODA
**Mena Marano e il marito
Giuseppe Ammaturo.**

Economy

Agli inizi, nel 2002, la fortuna sembrava aver girato le spalle a Mena Marano e a suo marito Giuseppe Ammaturo, _____ di Arav fashion, la società di _____ Campania che controlla il marchio di _____ giovane femminile Silvian Heach. «Avevamo aperto _____ nostro primo negozio a Roma nel _____ 2002, al quartiere Centocelle. Andava molto _____, ma a dicembre un incendio ha _____ tutto. Può immaginare il disastro economico, _____ siamo andati avanti», ricorda oggi la _____ Marano, che della società cura l'_____ commerciale, mentre il marito si occupa _____ parte di ricerca, stile e produzione. _____ due coniugi, anche prima di Arav, _____ sono sempre occupati di abbigliamento ma _____ 15 anni la loro società _____ solo la commercializzazione dei capi, non _____ produceva. «Attualmente, le nostre collezioni sono _____ in Cina, India e Bangladesh, ma _____ partner in quei Paesi che curano _____ controllo della produzione, dal tessuto al _____ finito. Solo così riusciamo a garantire _____ qualità elevata», dice Marano.

La parte _____ creazione dei prototipi e l'ufficio _____, in tutto un team di dieci _____, invece è in Campania e realizzano _____ flash di collezione all'anno, seguendo _____ modello del cosiddetto “pronto programmato”. «Abbiamo _____ la collezione autunno-inverno 2008-_____ il 10 giugno scorso e abbiamo _____ venduto 450 mila capi», dice l'_____ napoletana. Una formula che ha consentito _____ gruppo Arav di arrivare a 31 _____ di euro di giro d'affari _____ 2007 e le premesse sono buone _____ per quest'anno. A conferma ci _____ i piani di sviluppo: oggi i _____ Silvian Heach sono 14 diretti e _____ in franchising, mentre la quota retail _____ ancora marginale. A settembre sarà inaugurato _____ punto vendita a Monza, all'interno _____ centro Auchan, mentre a ottobre sarà _____ turno di Biella e La Spezia, _____ procede anche l'espansione all'estero.



Soluzioni:

INDUSTRIA DELLA MODA/ARAV FASHION

Due cuori e un franchising

Giuseppe Ammaturo e la moglie hanno cominciato con un piccolo negozio. Ora ne hanno 50 (affiliati con il marchio Silvian Heach) che vendono prêt-à-porter con un ottimo rapporto qualità-prezzo.

di Mikol Belluzzi

■ Agli inizi, nel 2002, la fortuna sembrava aver girato le spalle a Mena Marano e a suo marito Giuseppe Ammaturo, fondatori di Arav fashion, la società di Palma Campania che controlla il marchio di abbigliamento giovane femminile Silvian Heach. «Avevamo aperto il nostro primo negozio a Roma nel settembre 2002, al quartiere Centocelle. Andava molto bene, ma a dicembre un incendio ha distrutto tutto. Può immaginare il disastro economico, eppure siamo andati avanti» ricorda oggi la signora Marano, che della società

cura l'area commerciale, mentre il marito si occupa della parte di ricerca, stile e produzione. I due coniugi, anche prima di Arav, si sono sempre occupati di abbigliamento, ma per 15 anni la loro società realizzava solo la commercializzazione dei capi, non li produceva. «Attualmente, le nostre collezioni sono realizzate in Cina, India e Bangladesh, ma abbiamo partner in quei Paesi che curano il controllo della produzione, dal tessuto al prodotto finito. Solo così riusciamo a garantire una qualità elevata» dice Marano.



UNA COPPIA DI MODA
Mena Marano e il marito
Giuseppe Ammaturo.

La parte di creazione dei prototipi e l'ufficio stile, in tutto un team di dieci persone, invece è in Campania e realizzano quattro flash di collezione all'anno, seguendo il modello del cosiddetto «pronto programmato». «Abbiamo presentato la collezione autunno-inverno 2008-2009 il 10 giugno scorso e abbiamo già venduto 450 mila capi» dice l'imprenditrice napoletana. Una formula che ha consentito al gruppo Arav di arrivare a 31 milioni di euro di giro d'affari nel 2007 e le premesse sono buone anche per quest'anno. A conferma ci sono i piani di sviluppo: oggi i negozi Silvian Heach sono 14 diretti e 35 in franchising, mentre la quota retail è ancora marginale. A settembre sarà inaugurato un punto vendita a Monza, all'interno del centro Auchan, mentre a ottobre sarà il turno di Biella e La Spezia, mentre procede anche l'espansione all'estero.

