Lordflex'shop®

il negozio nel negozio

il nuovo concept distributivo

50 anni vissuti senza riposo

Abbiamo realizzato il primo materasso nel 1967 per le esigenze di riposo del cliente che, per primo, ci concesse la sua fiducia. Sono trascorsi **50 anni** ed oggi Lordflex's è considerata un'autentica eccellenza Italiana specializzata nel riposo di qualità.

La nostra storia è fatta di ricerca minuziosa sui materiali, contributi scientifici, innovazione tecnica per soluzioni avanzate ed estetiche. I lunghi anni di esperienza ci hanno permesso di elaborare un'ampia e articolata gamma di prodotti nelle varie tipologie tecniche: materassi, reti, sommier, accessori per il riposo.

Siamo una grande "fabbrica del benessere" che propone i materiali, le qualità e il comfort più congeniali e adatti alle più diverse caratteristiche fisiche e psicologiche, per **vivere al meglio il proprio tempo** del riposo.

Nella nostra Azienda, la nuova generazione manageriale vive già da tempo, con una salda idea di continuità, una visione forte e concreta, inserita nei nuovi mercati internazionali. Il pensiero nuovo si fonde ai valori di chi avviò l'impresa, tanto che raramente un sogno è mai stato così entusiasmante e durevole.

Lordflex's® shop

Lordflex's shop

Lordflex'shop una formula di successo

È uno spazio nuovo, dedicato **esclusivamente** alla vendita di prodotti per l'**ambiente notte**, **inserito nel punto di vendita**. Il **negozio nel negozio** non è una formula in franchising. La caratteristica distintiva ed innovativa della particolare formula del **negozio nel negozio**, è la valorizzzazione della marginalità nonché il controllo e la riduzione dei costi di gestione. **Lordflex'shop** si basa sul massimo contenimento dei costi fissi. Ciò che proponiamo, è una **ristrutturazione dell'assetto aziendale** su basi nuove e più remunerative, un accesso vantaggioso ad una nuova opportunità di mercato senza aggravio di costi di affitto, né nuovo personale rispetto all'organico in essere.

I costi (Assicurazioni e imposte sull'immobile, costi societari, Commercialista, ecc.) non aumenteranno, bensì verranno meglio ammortizzati con il **fatturato aggiuntivo generato da Lordflex'shop**. **Il servizio** di consegna prodotti sarà effettuato utilizzando **i mezzi già in uso** (evitando l'acquisto di un nuovo mezzo, assicurazione, tasse di possesso, ecc).

L'Addetto sarà lo stesso dipendente impiegato per il Negozio di arredamento, così come il Contabile, il Magazziniere, ecc.

Lordflex'shop utilizza esclusivamente mezzi già esistenti e disponibili, con il doppio vantaggio di: **rilanciare la produttività di risorse sotto-impiegate** **ridurre costi ed investimenti, ottenendo massima marginalità e competitività di mercato**. La **proposta** permette di ridistribuire gli attuali costi di gestione, reimpiegandoli in un segmento di **mercato in crescita**. **Lo spazio** dovrà essere contiguo alla mostra di arredamento, con un layout ben definito e distinto rispetto al restante spazio espositivo, con una propria vetrina fronte strada, possibilmente con ingresso ed insegna esterna indipendenti. **Un'opportunità** importante per ampliare e diversificare il proprio business, rimanendo nel settore di appartenenza, sostenuti dalle nostre competenze, professionalità ed esperienza di prodotto.

A chi ci rivolgiamo

Ci rivolgiamo al Rivenditore di Mobili che dispone di una superficie espositiva in eccesso e/o personale in esubero e perciò sente la necessità di riconvertire la Sua proposta commerciale, divenuta oggi poco remunerativa, rispetto al reale carico di lavoro che il Punto Vendita, come attualmente strutturato, produce. Ci rivolgiamo ad un Rivenditore "storico", conosciuto ed affermato sul territorio, preferibilmente con locali espositivi di proprietà, interessato a diversificare e specializzare parte della sua attività di vendita.

Il concept

Lordflex'shop è molto più di un negozio: è un **concept** che supera la classica esperienza del Punto Vendita tradizionale; è un **mondo** che propone un concetto forte, preciso, dettagliato, di tutto ciò che "gira" intorno al brand Lordflex's; una **formula** che esprime la vera identità del marchio.

Lordflex'shop nasce con il preciso intento di configurarsi come un "**negozio nel negozio**", con uno spazio espositivo dedicato e specializzato, inserito direttamente all'interno della mostra di arredamento esistente ma con un layout ben definito e distinto rispetto alla restante ambientazione. **È fondamentale disporre di una vetrina fronte strada con ingresso indipendente e possibilmente insegna esterna autonoma**.

Un ambiente di vendita dove proporre le collezioni complete per tutto ciò che concerne: Materassi - Reti - Letti imbottiti e Testate - Guanciali ed Accessori letto.

La proposta Lordflex's **non vincola** come un Franchising ma **garantisce** invece tutti i **vantaggi tipici** del network di affiliazione. Si tratta di una formula distintiva ed innovativa (**negozio nel negozio**) che crea un'economia di scala per la gestione finanziaria della propria attività, inserendosi, senza aggravi, nel conto economico pre-esistente. **Si avvia un nuovo business senza attivare ulteriori capitoli di spesa quali affitto, personale, assicurazioni, mezzi di consegna, costi contabili, ecc**.

Lordflex'shop

3 obiettivi importanti
per un Negozio di Arredamento

1 | **conservare** la vendita del materasso di "**primo impianto**" (soprattutto del materasso di qualità) che tenderebbe ad allontanarsi dal Negozio di Mobili;

2 | **recuperare il mercato del rinnovo del materasso**, quasi totalmente perso dal Mobiliere;

3 | **puntare su un'attività a semplice gestione, con un margine certo**. Oggi infatti, un Negozio di Mobili è "costretto" a convivere con le Sue inevitabili difficoltà (misure, progettazione, trattativa di vendita, montaggio, imprevisti ed errori, assistenza gratuita post vendita) per cui la marginalità, ipotizzata a preventivo, non è mai garantita.

La nuova opportunità di mercato

Il "**segmento del bedding**" **di qualità** rappresenta oggi una reale opportunità avvalorata dai dati del settore che lo **indicano come un business in grande espansione**. Una tendenza superata in altri settori oramai saturi. Attualmente emerge una grande sensibilità a tutto ciò che riguarda il benessere ed il miglioramento della qualità della vita: il "sistema letto" si inserisce a pieno titolo, con notevole incidenza, all'interno di questi temi. La continua apertura, su tutto il territorio nazionale, di nuovi "centri del materasso" dimostra che le forme ed i processi di distribuzione si orientano sempre più verso la specializzazione.

Lordflex'shop è un'opportunità per differenziare il proprio business verso il mondo del riposo con una facile gestione commerciale ed un basso investimento, supportati dall'immagine Lordflex's, da anni riconosciuta come Azienda di alto profilo, con un solido marchio diffuso in ambito nazionale ed internazionale, specializzata in prodotti per l'alta qualità del riposo.

Perché un Lordflex'shop?

Dormire, per l'uomo, è una funzione essenziale.
Seconda solamente al respirare.
Si sopravvive molti giorni senza mangiare o bere.
Non senza dormire.
Guerrino Bini Amministratore Lordflex's

Dormire bene è fondamentale per il benessere fisico e psicologico, infatti trascorriamo a letto un terzo della nostra vita. Quindi la scelta del materasso giusto è talmente importante che non può essere lasciata al caso, tanto meno fatta in un luogo non attrezzato, o guidata da venditori privi di conoscenze specifiche. Il materasso deve essere acquistato in modo corretto e consapevole, evitando di compiere una scelta superficiale, dannosa per la salute.

Poiché non esiste un unico materasso adatto a tutti, l'acquisto deve essere preceduto dalla prova del comfort di utilizzo. Ogni modello restituisce una sensazione ed una portanza diversa perché ognuno di noi ha un proprio peso, altezza, posizioni di riposo e profilo della colonna vertebrale. Tutti elementi che non possono essere valutati soltanto dalle immagini patinate di un catalogo. Invece, provando il sistema letto in un **Lordflex'shop**, si può **individuare con certezza** il prodotto che, meglio degli altri, **assorbe** adeguatamente il peso del proprio corpo, **mantiene** la corretta postura e **garantisce** la migliore climatizzazione, traspirazione ed igiene. Presso un **Lordflex'shop** tutti i sistemi letto possono essere **valutati** dal vivo, **toccati** con mano, **esaminati** attraverso la visione della scheda tecnica, delle certificazioni e della qualità reale, e **soprattutto provati**, seguiti da un Consulente esperto del riposo, in grado di consigliare soluzioni personalizzate.

Il layout

Una formula che punta a spostare l'attenzione dal prezzo, alla qualità.

L'architettura dell'ambiente sarà carica di fascino e suggestione, progettata per emozionare: uno spazio espositivo che si pone anche come forma di comunicazione capace di arrivare quanto più vicino possibile al desiderio del consumatore. L'ambiente, con l'aiuto di luci e particolari soluzioni d'arredamento, esalta la percezione del prodotto.
La superficie espositiva propone messaggi chiari e convincenti in un contesto iper-specializzato ed un merchandising curato. Uno spazio piacevole da vivere, rassicurante e ricco di informazioni utili. Il personale addetto si propone come Consulente, con una notevole capacità di accoglienza ed una competenza totale, in grado di prolungare la permanenza dei visitatori all'interno dello showroom in modo da creare quell'empatia che aumenta le probabilità di vendita.

Una solida azienda alle spalle

Lordflex's, ha la propria ed unica sede produttiva in Italia, a Serra de' Conti nelle Marche, per garantire al 100% le caratteristiche nazionali dei propri prodotti. Da anni ha voluto anche creare sedi, esclusivamente commerciali e distributive, in varie aree del mondo. Alcuni Concessionari sono controllati da Lordflex's Italia attraverso il possesso della maggioranza del capitale sociale. Ciascuna struttura è dotata di uffici, aula didattica, magazzini, mezzi di consegna e showroom. Tutto il personale impiegato nelle Sedi estere risulta altamente specializzato e formato direttamente presso l'Azienda in Italia. La missione aziendale prevede un'ulteriore espansione internazionale che impegnerà, nei prossimi anni, l'attività dell'Azienda, mantenendo ben salda l'impostazione e il posizionamento consolidato da oltre quarantasei anni.
Gestire un **Lordflex'shop** significa affidarsi a "buone mani", mettersi al fianco di un'Azienda solida, affidabile e sicura. Unica, nel "segmento bedding", a poggiare le proprie basi su un capitale sociale di € 1.000.000,00 i.v.

Rendimento

A seconda del bacino di utenza, della realtà territoriale sul quale ogni **Lordflex'shop** potrà contare, delle capacità manageriali del singolo Gestore, e delle caratteristiche commerciali dello spazio adibito a Punto Vendita, le proiezioni di sviluppo indicano, per un Lordflex'shop a pieno regime, un fatturato di vendita che varia dai € 200.000 a € 300.000 l'anno.

100% prodotto italiano

Ogni prodotto della collezione Lordflex's è interamente progettato e costruito in Italia, nell'unica sede produttiva di Serra de' Conti.
Ciascun prodotto è realizzato da esperti maestri, artisti della qualità, specializzati nella propria fase di lavoro, utilizzando solo ed esclusivamente materie prime italiane rigorosamente selezionate. In un mercato in cui molte Aziende delocalizzano in Paesi a basso costo di manodopera e di materie prime per una strategia di contenimento dei costi e massimizzazione dei margini, **Lordflex's sostiene il Made in Italy**, certa di proporre un prodotto più sicuro e conferire alla propria produzione maggior valore ed un'identificazione qualitativa superiore.

Lordflex's
o, il sistema letto
unzioni essenziali:
oclima ed igiene
COFANETTO MATERIALI BEN
Lordflex
DORMIRE BENE AIUTA LA
Lordflex'shop
il negozio
nel negozio
il nuovo conce

Certificazioni

Da sempre Lordflex's investe in ricerca e sviluppo di materiali a spiccate prestazioni di comfort per conferire, ai propri prodotti, i più elevati standard di certificazione ergonomica.

L'Azienda è continuamente impegnata in una severa selezione di fornitori capaci di garantire materiali di primissima scelta, certificando, per la loro lavorazione, l'assenza di sostanze nocive o lavorazioni inquinanti per l'ambiente.

Dunque una filosofia "ecologista" orientata ad incentivare la presenza sul mercato, di prodotti "puliti" a zero impatto ambientale per tutto il loro ciclo di vita, dalla nascita allo smaltimento finale. Lordflex's risulta tra le prime Aziende del settore ad aver raggiunto la certificazione di processo ISO 9001:2000 del proprio sistema produttivo.

Le principali certificazioni di qualità a corredo dei prodotti, sono: Consorzio Produttori Materassi di Qualità, CATAS, UNI, WOOLMARK, X-STATIC, euroLATEX, Oeko-Tex, CertiPUR, Health-Guard, articoli classificati Dispositivo Medico Classe 1, Classe 1 IM, ecc.

Ricerca, sviluppo e brevetti esclusivi

Nel corso degli anni, Lordflex's ha avuto numerosi riconoscimenti e prestigiose collaborazioni tra le quali, la più significativa e recente, un innovativo progetto di ricerca condotta con l'UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE, sul tema "Ergonomia". Grazie a questo Studio accademico ed alle sperimentazioni cliniche eseguite, si sono raggiunti inaspettati traguardi di conoscenze per nuove applicazioni in grado di migliorare le performance di comfort dei prodotti.

Essendo stata riconosciuta l'**enorme valenza del progetto di ricerca**, Lordflex's ha avuto accesso ad un Fondo Europeo e ad un finanziamento della Regione Marche, previsti **per lo sviluppo tecnologico**.

Per l'UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE, ha partecipato la Facoltà di Ingegneria (Dipartimento di Meccanica) e Medicina. Insieme hanno condotto una sperimentazione clinica su soggetti campione, arrivando a sviluppare un dispositivo chiamato "**materasso strumentato intelligente**" **che misura finalmente il comfort offerto da un materasso e quello percepito dal soggetto**. Il risultato finale è l'acquisizione della capacità di **produrre materassi personalizzati, secondo i parametri fisiologici di ogni singolo Cliente**.

Una vera e propria rivoluzione tecnologica, per l'intero settore, prerogativa di Lordflex's, che si configura come l'**unica Azienda**, **in campo internazionale**, ad aver raggiunto un simile livello di conoscenza e ricerca. Oggi Lordflex's detiene i brevetti relativi al software ed hardware sviluppato, oltre alla possibilità esclusiva di proporre un **materasso realmente personalizzato, costruito con parametri scientifici**.

Assistenza

Lordflex's si affianca in ogni fase, con una presenza che garantisce:

- Analisi preliminare di geo-marketing per quantificare le potenzialità dello specifico territorio
- Definizione del piano economico/finanziario per valutare l'opportunità dell'investimento
- Consulenza contabile, controllo di gestione e margini di contribuzione
- Progettazione ed allestimento del punto vendita
- Formazione specifica di prodotto, al personale addetto
- Servizio di Chat on/line dal sito aziendale o videoconferenza, per assistenza immediata a distanza
- Consulenza attività promozionale (messaggi e mezzi per campagne di comunicazione, iniziative, ecc)
- Software gestionale dal sito aziendale, con propria casella dedicata per sviluppo preventivi, trasmissione ordini, gestione logistica e magazzino
- Contributo per comunicazione pubblicitaria in fase di Start-UP ed evento inaugurale
- Assistenza continuata per sviluppo Punto vendita (eventi, fiere locali e manifestazioni in genere)
- Consegna settimanale dei prodotti, tramite il Concessionario Lordflex's della zona di appartenenza
- Nessun impegno di propri capitali per prodotti a scorta magazzino in quanto il Concessionario Lordflex's referente, dispone sempre, sul posto, di un ampio assortimento prodotti in pronta consegna
- Segnalazione di potenziali acquirenti che perverrano tramite sito internet, contatti telefonici, pubblicità, ecc
- Massima visibilità del nuovo Punto Vendita Lordflex'shop, sul sito Aziendale.

Investimento

L'allestimento comprende:

- insegna esterna
- insegna e banner interni
- parquet laminato per pavimento
- pittura pareti interne
- illuminazione interna area espositiva
- bancone espositivo illuminato, con scrivania integrata
- n. 1 poltrona direzionale e n. 2 sedute per clienti
- tv monitor
- espositore accessori
- allestimento pareti attrezzate
  (pannelli retro-illuminati con messaggi e schede tecniche prodotti)

L'allestimento non comprende:

- opere murarie ed interventi strutturali
- vetrina con ingresso indipendente
- eventuali pareti in cartongesso di suddivisione dalla restante superficie espositiva

Costo allestimento al Rivenditore:

- € 140 + iva al mq. (*)

Prodotto esposti (per 70 mq):

- circa € 7.000 + iva (acquisto netto per il Rivenditore)

(*) per locale con metratura inferiori a 70 mq., il costo sarà rivalutato.

A carico Lordflex's

- insegna esterna, insegna interna e banner interni (che rimangono di proprietà Lordflex's)
- posa in opera e montaggio materiali di allestimento
- merchandising espositivo (display, banner, campionario vario, cofanetto materiali, cataloghi, brochure, tappetini prova, protezioni guanciali, ecc)
- varie sessioni di formazione tecnica
- consulenza globale
  (analisi preliminari, studio geo-marketing, redazione business plain, progettazione allestimento, consulenza gestionale, promozionale e sviluppo obiettivi di vendita)
- contributo pubblicità per fase di lancio ed evento inaugurale (**)

(**) fino ad un massimo di € 2.000, corrisposto in merce di riordino. L'importo sarà definito ad insindacabile giudizio Lordflex's la quale valuterà i mezzi pubblicitari impiegati, l'organizzazione messa in campo, ed i risultati in termini di presenze all'evento inaugurale.

Il percorso

dal primo contatto, all'apertura del punto vendita

Per giungere all'apertura di un **Lordflex'shop**, prevediamo un percorso da compiere. Durante le varie fasi il potenziale Partner potrà valutare con consapevolezza la reale **capacità e volontà** di avviare un simile progetto commerciale, e Lordflex's selezionare candidati idonei affinché ogni nuova apertura risulti **vincente**.

1 | CONTATTO INIZIALE

Inviare una mail completa di dati anagrafici, riferimenti per contatti, un breve curriculum con attuale occupazione, precedenti esperienze lavorative, informazioni circa le caratteristiche dello spazio espositivo a disposizione.

Tempistica: entro 1 giorno riceverai un contatto di risposta da parte di Lordflex's.

2 | PRIMO INCONTRO - IN AZIENDA

Valutata l'esistenza dei requisiti necessari, verrà definito il primo incontro in Azienda. In questa sede, il potenziale Partner valuterà l'Azienda e si misurerà con la reale capacità di avviare il progetto proposto. Lordflex's illustrerà nel dettaglio la propria formula commerciale ed analizzerà le caratteristiche del candidato per comprenderne l'idoneità ad iniziare questo percorso comune. Qualora la valutazione fosse positiva, l'Azienda fornirà in visione la documentazione contrattuale.

Tempistica: entro 1 settimana circa dall'ultimo contatto

3 | SECONDO CONTATTO - TELEFONICO

Necessario per ricevere la conferma di interesse, da parte del candidato, a procedere nella partnership.

In seguito a risposta affermativa, si definirà la data per il secondo incontro presso la sede del candidato.

Tempistica: entro 1 settimana circa dal primo incontro in Azienda

4 | SECONDO INCONTRO - SEDE CANDIDATO

Da svolgersi presso la Sede del candidato anche attraverso un nostro Agente di zona. Utile al fine di prendere visione del locale e valutare la coerenza dello spazio espositivo con il piano di sviluppo territoriale e di mercato previsto da Lordflex's. Verrà recapitata la documentazione relativa agli aspetti operativi (pianificazione economico/finanziaria).

Il candidato dovrà preparare documentazione catastale del locale, fotografie, e quant'altro utile per dare inizio alla progettazione del layout arredativo.

Tempistica: entro 1 settimana circa dal secondo contatto.

5 | TERZO INCONTRO - SEDE CANDIDATO

Verrà illustrato il progetto di allestimento che i ns. esperti arredatori avranno nel frattempo predisposto. Verrà presentato, inoltre, un business plan per dare consapevolezza del reale fabbisogno finanziario necessario per l'avvio.

Tempistica: entro 1 settimana circa dal secondo incontro.

6 | TERZO CONTATTO - TELEFONICO

Confronto su eventuali aspetti contrattuali da chiarire e definire.

Tempistica: entro 1 settimana circa dal terzo incontro.

7 | QUARTO INCONTRO - IN SEDE PIÙ OPPORTUNA

Firma dell'accordo e versamento della caparra. Definizione dei tempi e modalità di allestimento Punto Vendita e del calendario per le sessioni di formazione tecnica.

Tempistica: entro 1 settimana circa dal terzo contatto.

8 | APERTURA LORDFLEX'SHOP

Durante il periodo di allestimento, inizierà il programma di Formazione all'Addetto alla vendita.

Il calendario prevede vari step con una sessione iniziale, oltre ad aggiornamenti con formazione continuata in Azienda, sul posto, e tramite web per l'affinamento delle conoscenze e delle strategie di vendita. Nei centri Lordflex'shop gli Addetti diventano veri e propri Consulenti specialisti del riposo.

Tempistica: entro 2 mesi dalla firma contatto.

Riepilogo scheda progetto

Insegna: Lordflex'shop
Descrizione attività: arredo casa - bedding
Tipologia rapporto: no franchising - semplice contratto commerciale
Tipologia punto vendita: monomarca
Affiliazioni pianificate nell'arco dell'anno: 50
Ubicazione: zone semi-centrali o centrali, con passaggio veicolare
Mq. necessari: minimo 70
Fee d'ingresso: no
Royalty: no
Personale addetto: 1, stesso Addetto del negozio di mobili
Durata contratto: 3 anni rinnovabile automaticamente
Zona di esclusiva: si, da definire
Automezzo: si, stesso mezzo in uso per negozio di mobili
Lancio apertura: si, con contributo aziendale
Sostegno comunicazione: si, sviluppando messaggi ed indicando mezzi più idonei
Materiale pubblicitario: fornito dall'Azienda nella misura definita in fase di contratto
Formazione: iniziale in Azienda e successivamente sul posto (continuata nel tempo)
Esperienza: non indispensabile
Assistenza: sia in fase di avviamento che per sviluppo degli obiettivi commerciali
Software gestionale: si, accesso con password a casella personale su sito Lordflex's
Stima fatturato annuo: da € 200.000 a € 300.000. Definizione con apposita analisi di geomarketing
Arredamento locale: eseguito da Lordflex's. No interventi strutturali (muratura, infissi, ecc)
Copertura investimento iniziale: garantita
Totale investimento: € 140 + IVA al mq. per allestimento, € 7.000 + IVA per merce esposta (comunque da definire sulla base della planimetria)

Lordflex's®

Contatti:

tel. 0731 879466

comm@lordflex.com

www.lordflex.com