



Fresh Handmade Cosmetics

II Franchising Lush

Chi è Lush?

Fondata in Inghilterra nel 1995, Lush produce e commercializza **cosmetici freschi e fatti a mano**, a base di frutta e verdura **biologica**, utilizzando i migliori oli essenziali e ingredienti sintetici sicuri.

I prodotti Lush sono ecologici e vengono realizzati nel massimo rispetto dell'ambiente, degli animali e quindi della pelle.

A costituirli è un team di 5 esperti di cosmesi naturale, uniti dalla comune fede vegetariana, e da 20 anni di successo nella realizzazione di prodotti, per conto di alcuni dei maggiori marchi del settore. Alla base del progetto di Mark Constantine, la guida del gruppo, ci sono alcune idee al cui successo egli ha dato un contributo decisivo: l'utilizzazione di ingredienti a base di frutta e il più rigoroso rifiuto di qualsiasi forma di sperimentazione sugli animali. A questi elementi di base viene aggiunta una originale presentazione del prodotto e una gamma di cosmetici assolutamente esclusivi e innovativi, come le Ballistiche, gli Oli da Massaggio Solidi e gli Shampoo Solidi.

Dopo il primo negozio aperto nella stessa Poole, sbarca a Londra nel prestigioso Covent Garden market, dove ad essere scelto è l'angolo del mercato dove Audrey Hepburn (attrice preferita del fondatore) balla in My fair lady. Lush oggi conta più di 600 negozi nelle più esclusive strade delle più belle città del mondo. Il marchio Lush è presente in 42 nazioni, dal Giappone agli Stati Uniti, dalla Francia alla Corea, e dà lavoro a più di 5000 persone.

Nel novembre 1998, Lush finalmente arriva anche in Italia, aprendo il suo primo negozio

a Milano, nel quartiere di Brera. Oggi, in Italia, sono presenti 21 negozi monomarca, gestiti direttamente o in franchising ed un sito internet per la vendita on line:

www.lush.it.

Ecco i paesi in cui è arrivato il nostro profumo:

Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Stati Uniti, Croazia, Repubblica Ceca, Dubai, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Hong Kong, Ungheria, India, Indonesia, Irlanda, Italia, Giappone, Kuwait, Lussemburgo, Macedonia, Marocco, Paesi Bassi, Nuova Zelanda, Filippine, Romania, Russia, Arabia Saudita, Serbia, Slovenia, Corea del Sud, Spagna, Sri Lanka, Svezia, Svizzera, Taiwan, Turchia, Qatar, Regno Unito, Ucraina.

Il franchisee ideale

Il nostro partner ideale è una persona innamorata di Lush che non vede l'ora di profumare la propria città! Per diventare franchisee Lush non basta avere idonee risorse finanziarie (anche se indispensabili) ma bisogna avere altresì un'innata vocazione commerciale, una vera passione per il nostro *brand* e per i nostri valori, tanta voglia di fare e voglia di mettersi in gioco in prima persona. È necessaria una discreta conoscenza dell'inglese e la dimestichezza con il computer. Oltre al nostro franchisee, nelle punti vendita Lush è necessaria la presenza di almeno una o più persone addette alla vendita.

Location e negozio

Lush apre solo negozi in posti vincenti: vie centrali e commerciali in capoluoghi di provincia selezionati o Centri Commerciali di primo livello. La superficie ideale per un negozio Lush va dai 20 ai 50 mq. L'arredamento del negozio Lush è ideato e realizzato su misura da un *team* specializzato. Se hai già un negozio in mente, inserisci tutte le informazioni nella tua Scheda del Candidato. In alternativa, Lush potrà aiutare i candidati selezionati nella ricerca di punti vendita adeguati al brand e alle risorse finanziarie.

Esclusiva di zona

Il contratto di franchising Lush potrà prevedere un'esclusiva per zona o per l'intera città in base al bacino d'utenza. Per i Centri Commerciali l'esclusiva riguarda il Centro Commerciale stesso. I prodotti Lush possono essere commercializzati esclusivamente all'interno dei negozi a marchio Lush e nei negozi Lush è assolutamente vietata la vendita di prodotti caratterizzati da altro marchio.

Previsione d'investimento

Il diritto d'entrata è pari ad € 37.500,00, da corrispondere alla firma del contratto di franchising. L'investimento minimo necessario per aprire un negozio Lush è di circa € 70.000, comprensivo di progetto, arredamento, sistema di cassa e bilancia, training. Il valore dello stock di prodotto iniziale non è incluso ed è strettamente legato alle dimensioni del negozio ed alla stagionalità. Nella stima sono esclusi i costi di locazione e/o di acquisto del locale commerciale ove l'attività di vendita dei prodotti Lush verrà svolta. Il contratto non prevede alcuna royalty a favore dell'azienda.

Durata

Il contratto di affiliazione avrà una durata non inferiore a tre anni e sarà rinnovabile ai termini ed alle condizioni ivi specificate.

Assistenza

Lush seleziona con cura i propri candidati e con altrettanta cura li guida al successo, grazie ad un team di supporto specializzato. Il training iniziale per il fortunato prescelto dura fino ad un mese, e riguarda la conoscenza del brand, la gestione del negozio, le caratteristiche dei prodotti e le tecniche di vendita vincenti. La formazione continua attraverso meeting periodici di confronto e aggiornamento e visite da parte del *retail team*. Lush fornirà, inoltre, a ciascun punto vendita un Manuale Operativo in cui verranno illustrate in dettaglio sia le fasi di pre-apertura nel negozio nonché le successive fasi di attività e gestione del punto vendita Lush. La nuova bottega entra a far parte del network Lush, che si avvale di continue attività di marketing e di comunicazione. Il rapporto di franchising sarà disciplinato in conformità alla normativa italiana e nel pieno rispetto della Legge n. 129/04 relativa alla disciplina dell'affiliazione commerciale.