Nitidia Network, l'alternativa a caffetteria e bar in franchising

nitidia-vista-interna-d228cb56

La prima vera alternativa alla caffetteria e al bar in franchising si chiama Nitidia Network ed è stata battezzata presso Corefab, il centro servizi per l'innovazione delle pmi e l'accelerazione delle start up, durante un evento al quale hanno preso parte personalità del mondo istituzionale e associativo.

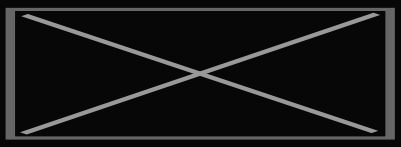
Nitidia è il brand nato da un'idea dell'imprenditore **Antonio Pirozzolo**, già titolare di esercizi di ristorazione e società di catering, che ha coinvolto un team di partner e professionisti con esperienza pluriennale nel settore food & beverage: *«Abbiamo avviato un progetto di economia sociale e formazione all'autoimprenditorialità in ambito commerciale: Nitidia Network vuole essere prima di tutto una formula innovativa di affiliazione che offre un'opportunità di business con investimenti minimi e utili garantiti - ha dichiarato Pirozzolo – ma anche una vera scuola di vita e d'impresa, in cui l'operatore sarà stimolato e accompagnato a far crescere un team di lavoro coinvolgendo giovani e persone inoccupate, anche attraverso la formazione erogata dalla Nitidia Academy».*



La novità del format Nitidia riguarda proprio la modalità di accesso alla community imprenditoriale fondata da Pirozzolo, che si avvale di partnership qualificate con studi di progettazione e arredamento locali e con diverse aziende specializzate nella realizzazione di soluzioni integrate per la ristorazione e nella fornitura di prodotti per bar e ristoranti, a cominciare da Rosso Espresso, Trussoni Beverage, La Marzocco e Dac.

L'adesione al network consente infatti al titolare del bar di poter trasformare il proprio esercizio in un nuovo punto vendita con insegna Nitidia, senza dover pagare fee d'ingresso o royalty sulle vendite. *«Nitidia Network si pone come referente unico di un progetto di restyling e personalizzazione del*

locale senza costi iniziali per l’utilizzatore, garantendo inoltre l’esclusività di zona. Il contratto di affiliazione prevede l’avvio di un noleggio a lungo termine di location pronte all’uso, attraverso il pagamento di un canone mensile e un accordo su base quinquennale, secondo una strategia commerciale che rappresenta la vera alternativa al franchising».



Da parte sua Nitidia Network aggrega e gestisce direttamente i fornitori delle principali materie prime (caffè, the, prodotti da forno e tutto il beverage in generale) con l’obiettivo di avere bassi costi e alta qualità del prodotto.

Le prime aperture di Nitidia Stores sono previste a Milano, mentre da luglio prenderà il via un roadshow di presentazione del network in diverse città italiane, tra cui Bergamo, Varese, Bologna, Rimini, Pesaro, Firenze, Roma, Napoli e Brindisi.

www.nitidia.network