

Franchising Nautico MadMax, parla un affiliato

Siamo andati a conoscere Umberto Bezzi, neo affiliato della MadMax Franchising Nautico, per farci raccontare se è stato soddisfatto dalla sua prima stagione lavorativa e se le promesse del Franchisor sono state mantenute

Affiliato

e contento
Nella foto sotto, Umberto Bezzi, affiliato al Madmax Franchising Nautico: ne è venuto a conoscenza leggendo un articolo sul Giornale della Vela.



MadMax charter, specializzata nel noleggio di catamarani con skipper e proprietaria del primo Franchising nautico in Europa, permette a coloro che vogliono diversificare i propri investimenti di acquistare un catamarano, pagandolo un terzo del suo valore, con la possibilità di poterlo usare quando vogliono e farne anche un'impresa di successo.

Sig. Bezzi, come è venuto a conoscenza del Franchising Nautico MadMax?

Sono un lettore del Giornale della Vela da tanto tempo e l'anno scorso lessi un'intervista al direttore Lucas che mi incuriosì molto perché, anche se sono di Trento, ho sempre avuto una grande passione per il mare e mi sarebbe piaciuto comprarmi un catamarano, ma investire 400.000 euro su un Lagoon 42 che avrei usato al massimo per un paio di settimane l'anno sarebbe stato un investimento sbagliato. Grazie alla formula della MadMax posso invece diversificare i miei investimenti aprendo una società di charter ed unire così l'utile al dilettevole.

Quale è stato il passo successivo?

Fissai un appuntamento presso gli uffici della MadMax dove conobbi Lucas che mi illustrò fin al più piccolo dettaglio l'operazione commerciale: acquistare un catamarano pagandolo un terzo del suo valore, usarlo in qualsiasi momento avessi voluto e negli altri momenti la MadMax lo avrebbe commercializzato per pagarmi il Leasing di un intero anno. Se mai ce ne fosse stato ancora bisogno, la preparazione tecnica e la passione del Direttore finì di convincermi e in quell'occasione firmai un assegno di 30.000 euro per assicurarmi il mio primo Lagoon 42. Dopo nove mesi (giugno 2018) il catamarano era varato, pronto per essere trasferito ed allestito in Sardegna per cominciare la stagione lavorativa; anche in questa occasione la logistica della MadMax è stata veramente impeccabile.

Cos'altro l'ha convinto ad affiliarsi?

Il fatto che la MadMax preveda che ci sia sempre uno skipper a bordo; questo fa sì che l'imbarcazione non venga letteralmente distrutta dal vacanziero della domenica neopatentato, inoltre la mantiene in perfetta efficienza e conduce il cliente sempre nelle cale più belle in

modo da fidelizzarlo. Il valore aggiunto inestimabile dell'aver uno skipper fisso è che quando salgo a bordo per le mie vacanze so che troverò tutto perfettamente in ordine e funzionante.

E' andata bene la stagione?

Da quando la barca è andata in acqua è stata sempre noleggiata fino alla fine di settembre e questo mi ha permesso di pagare il Leasing di un intero anno. L'organizzazione logistica della MadMax è stata veramente ineccepibile: nessun problema e nessun intoppo; io ho dovuto solamente pensare alla fatturazione delle settimane vendute! Inoltre potrò godermi la mia nuova "casa al mare" quest'inverno!

Siamo contenti per lei, ma chi si occupa della vendita delle settimane?

E la MadMax Franchising nautico con la sua agenzia internazionale, ma io stesso partecipo alla vendita avendo tantissimi clienti della mia azienda che amano fare le vacanze in barca e da quando hanno saputo che avevo anche una società di noleggio di catamarani sono loro stessi che mi chiedono di noleggiargli il catamarano; il bello è che la MadMax mi riconosce una percentuale di mediazione del 15% se sono io



**COMODO
E DI FIRMA
PRESTIGIOSA**
Il catamarano di Umberto Bezzi è un Lagoon 42, progetto del prestigioso studio VPLP: è lungo 12,80 m e largo 7,70. Pesca 1,25 m ed è dotato di ogni comfort.



a vendere le settimane.

Sembra proprio soddisfatto....

Da imprenditore voglio sottolineare una cosa fondamentale: il feedback di ogni singolo cliente che ha fatto la vacanza sul mio catamarano è stato entusiastico e questo per me è sinonimo di continuità di successo e crescita futura. Pensi addirittura che un cliente che ha trascorso una settimana di vacanza a bordo del mio 42, tanto è rimasto colpito dal confort del catama-

rano e dalla perfetta organizzazione che dopo 10 giorni è diventato lui stesso un affiliato MadMax!

Un'ultima domanda, è vero che la barca si paga veramente un terzo del suo valore?

Guardi, io ho ordinato un Lagoon 42 del valore di 412.000,00 euro ed ho versato solamente 30.000 al momento dell'ordine ed un saldo al momento del varo di 120.000,00, quindi 150.000,00 euro complessivi. Ho acceso un Leasing

“Da quando la barca è andata in acqua è stata sempre noleggiata fino alla fine di settembre”

a 7 anni e tutte le rate del primo anno sono state pagate dalla Locazione del catamarano, esattamente come diceva la MadMax, quindi se nei prossimi sei anni si confermerà quanto successo nel primo, io avrò veramente pagato il catamarano un terzo del suo valore.

**Info: MadMax charter,
tel. 340 1163101, 340 8928796;
www.madmaxcharter.it
info@madmaxcharter.it**



Il Lagoon 42 dispone di un ampio quadrato e ben quattro cabine: gli interni sono stati progettati da Nauta Design. Un nome, una garanzia.