

FRANCHISING PROFESSIONALE

**DIETA
MEDITERRANEA**



**INDICE
CARICO GLICEMICO**

**ANTIOSSIDANTI
NATURALI**

IL CONTRATTO DI FRANCHISING

La NutriSalus Group intende avviare dei rapporti di collaborazione in Franchising, con Professionisti del settore Salutistico - Nutrizionale, Centri Medici, Centri di Estetica, Centri di Medicina Estetica, Centri Nutrizionali, Liberi Professionisti, addetti del settore, per far meglio conoscere il suo sistema dietetico - nutrizionale – nutraceutico messo a punto in anni di ricerca e sperimentazione.

Un vantaggio del Franchising Professionale è che pazienti possono essere seguiti da diversi professionisti che parlano la stessa lingua ed ogni professionista usa un metodo dietetico - nutrizionale – nutraceutico basato su dati scientifici, adattabile, aggiornato, flessibile e personalizzabile.

Il metodo NutriSalus può essere adottato ed utilizzato nel rispetto della legge 396/67 art. 3 lett. B, in materia di attività professionale del biologo; con il parere del Consiglio di Stato con sentenza n. 6394/05; nonché del parere espresso dal Consiglio Superiore di sanità, Sezione II nella seduta del 15.12.2009 (allegato 4), novella quanto segue:” (omissis) ESPRIME PARERE:

a) mentre il medico-chirurgo può, ovviamente, prescrivere diete a soggetti sani e a soggetti malati, è corretto ritenere che il biologo possa elaborare e determinare diete nei confronti sia di soggetti sani, sia di soggetti cui è stata diagnosticata una patologia, solo previo accertamento delle condizioni fisio-patologiche effettuate dal medico-chirurgo.

b) il biologo può autonomamente elaborare profili nutrizionali al fine di proporre alla persona che ne fa richiesta un miglioramento del proprio benessere, quale orientamento nutrizionale finalizzato al miglioramento del proprio benessere, quale orientamento nutrizionale finalizzato al miglioramento dello stato di salute. In tale ambito può suggerire o consigliare integratori alimentari, stabilendone od indicandone anche le modalità di assunzione.

c) il dietista, profilo professionale dell’area tecnico-sanitaria individuato dal D.M. 14 settembre 1994, n. 744, ex. Art. c. 3, D.Lgs. 502/92, opera nelle strutture del S.S.N in collaborazione con il medico ai fini della formulazione delle diete su prescrizione medica.

Questo Franchising pone in essere un rapporto continuativo tra le parti, mediante le quali da un lato si attua gradualmente nel tempo il trasferimento di conoscenze, esperienze e valutazione dei target commerciali, e contemporaneamente si fa partecipare l’affiliato all’organizzazione dell’affiliante per cui anche l’attività dell’affiliato diventa occasione di conoscenza per l’intera organizzazione.

Il sistema NutriSalus si avvale di un aggiornamento scientifico continuo e profondo proveniente dalla bibliografia internazionale relativa ad argomenti di interesse dietologico – nutrizionale – nutraceutico – medicina naturale ed alternativa – nutrigenomico – metabolomico - fitoterapico, e per questo è sempre in continua evoluzione.

Il programma dietologico – nutrizionale – nutraceutico è sempre e costantemente aggiornato e migliorato, con le ricerche nel campo tratte da bibliografia internazionale, tenendo fermi i punti cardine del sistema:

IL TRIANGOLO DELLA SALUTE

La “Dieta Mediterranea”, “l’Indice Glicemico ed il Carico Glicemico”, e gli antiossidanti naturali. Da questo, e dagli eccellenti risultati ottenuti in anni di attività, la necessità di far conoscere il metodo, e permettere ai professionisti del settore di inserirsi ed utilizzare il programma NutriSalus.

Il sistema NutriSalus prevede una collaborazione continua con gli affiliati, per meglio aggiornare e migliorare il sistema. Questa collaborazione continua prevede scambio di bibliografia, seminari, giornate di aggiornamento, incontri e dibattiti, esperienza sul campo.

Cosa si intende per contratto di **franchising** ?

Il **franchising** è un'affiliazione commerciale che può meglio essere definita giuridicamente come un Contratto, che si fonda sulla collaborazione continuativa per la distribuzione di beni e servizi tra il **franchisor** (Affiliante), che dispone di un determinato know how in un determinato settore industriale, commerciale o di servizi, e il **franchisee**, (o affiliato) che non è altro che un imprenditore indipendente.

Quali sono i vantaggi del **Contratto di franchising**?

Il **contratto in franchising** presenta un duplice vantaggio, da una parte si avvantaggia il **Franchisor** che riesce grazie alle reciproche prestazioni di servizi dell'affiliato di aumentare le proprie capacità di penetrazione nel mercato, dall'altra si avvantaggia il **Franchisee** che si avvale della posizione di Affidabilità, Conoscenza, Serietà e di Prestigio acquisita dal **franchisor**, permettendogli di inserirsi nel mercato sfruttando il Nome e le conoscenze della NutriSalus.

L'aspetto più importante del **Contratto in franchising**?

La "Clausola di Esclusiva". Questa clausola di esclusiva nei **Contratti di franchising** è solitamente reciproca, in quanto vincola sia il **franchisee** a non vendere beni e prestare servizi in concorrenza con quelli dell'affiliato o del **franchisor**, obbligando il **Franchisee** nel **Contratto di Franchising** a non venderli e prestare servizi al di fuori del territorio assegnato ad esso dal **Franchisor**.

A sua volta il franchisor è vincolato a non vendere beni e prestare servizi nella zona di competenza territoriale assegnata al franchisee sia personalmente, sia attraverso l'assegnazione della stessa zona territoriale ad altri **Franchisees**.

Vi sono **diversi livelli di Franchising**?

SI! Il sistema di franchising NutriSalus prevede diverse figure di partecipazione. Le varie forme di partecipazione prevedono:

"NutriSalus Center", Diretto da un professionista del settore. Il modo più agile e flessibile di entrare in NutriSalus.

"NutriSalus Educational Center", Diretto da un professionista atto a formare nuovi franchisee (affiliati). Questo centro deve avere una struttura idonea alla formazione ed all'aggiornamento di nuovi affiliati.

"NutriSalus Gold Center", centro con responsabilità ed esclusività regionale od inter-regionale. E' diretto da un professionista (Medico o Biologo), con la responsabilità di procurare, formare e seguire nuovi affiliati ed il buon andamento (target di risultati) dei vari centri sparsi sul territorio di competenza. A lui spetta il controllo di qualità degli affiliati.

Ogni tipologia di collaborazione avrà, ovviamente, le sue partecipazioni e compartecipazioni.

Nuove figure di affiliato possono essere prese in considerazione, a seconda delle esigenze dell'affiliato, senza ledere i diritti e le prerogative di figure già in essere o previste dal rapporto di franchising.

La NutriSalus Group è proprietaria di una rivista registrata in tribunale, di informazione scientifica:

NUTRISALUS NEWS

Il metodo **NutriSalus** prevede solo programmi dimagranti?

NO! Il sistema NutriSalus, fatto salvo i principi su cui si basa, è un sistema dietologico – nutrizionale – nutraceutico – medicina naturale – fitoterapico – riflessologia – auricoloterapia e auricolomedicina, equilibrato, completo, efficace, sicuro ed applicabile alla maggior parte delle persone e delle problematiche relative all'alimentazione ed alle patologie correlate.

Il metodo di adatta ed è efficace, ad esempio, nei seguenti casi: Sovrappeso, Diabete, Obesità 1°, 2° e 3°, Obesità infantile, Pre e Post gravidanza, Iperensione, Ipercolesterolemia ed ipertrigliceridemia, Iperensione, Cellulite, Nutrizione geriatrica, Menopausa, Nutrizione in Riabilitazione, Pre o Post chemioterapia, Alimentazione e Sport, Preparazioni Sportive Specifiche e Agonistiche, e molti altri campi della nutrizione e salute umana.

I VANTAGGI DEL CONTRATTO IN FRANCHISING PER IL FRANCHISOR (AFFILIANTE)

- La possibilità di essere presente (quindi acquisire nuove fette di mercato) in zone diverse dal proprio centro operativo.
- La possibilità di far conoscere il metodo ad una più ampia platea di utenti e potenziali clienti.
- Dare una assistenza scientifica e professionale continua.
- Di rendere noto il marchio e i servizi di consulenza resi tramite centri affiliati in maniera più capillare.
- Organizzare una rete di consulenti PROFESSIONISTI con la massima indipendenza dei singoli punti.
- Concordare con i punti vendita/consulenza/ambulatori una strategia di mercato condivisa e piani di promozione comuni.
- Divulgare la rivista cartacea e on-line "NUTRISALUS NEWS"

PER IL FRANCHISEE (AFFILIATO)

- Il diritto d'uso del marchio e know-how
- La possibilità di offrire sul mercato un servizio ad elevato contenuto professionale con minimo investimento.
- Entrare nel mercato, **lavorando da subito**, e mettendo in atto le strategie dietologiche nutraceutiche del metodo.
- Di essere assistito durante la sua attività professionale in maniera veloce, costante ed esaustiva.
- La minimizzazione dei rischi di impresa legata ad elevati investimenti iniziali.
- La minimizzazione dei rischi di impresa legata ad investimenti non corretti, a mancanza di specifiche conoscenze di mercato, di tecniche di penetrazione e della concorrenza.
- La possibilità, appartenendo ad un'organizzazione, di usufruire delle campagne pubblicitarie comuni e degli acquisti comuni di apparecchiature, stigliature e materiali di uso comune.
- La possibilità di approvvigionarsi e di aggiornarsi in tempo reale sui sistemi da adottare e proporre alla clientela.
- Di diminuire i costi di gestione.
- Di utilizzare un sistema sperimentato nella sua funzionalità e di approccio all'utente finale.
- Di essere sempre costantemente aggiornato sui miglioramenti ed aggiornamenti del metodo.
- Di poter partecipare ai vari livelli della vita del Franchising.
- Di avere una zona di competenza esclusiva sul territorio.
- Tutta l'assistenza necessaria a permettere all'Affiliato i gestire la propria attività con la medesima immagine dell'impresa Affiliante.
- Pubblicare articoli sulla rivista "NUTRISALUS NEWS"; le pubblicazioni possono essere messe in Curriculum, sezione Pubblicazioni.
- Di una assistenza e consulenza legale atta a meglio gestire e proteggere il suo lavoro e la sua professionalità.