

Presentazione - Machete Capelli & Barba

Machete Capelli & Barba, è una storica azienda nel campo della barberia maschile di alto livello. L'azienda è nata nel 2015 e ad oggi conta 26 punti vendita attivi su tutto il territorio italiano. Ad oggi è la più grande realtà nel campo della barberia maschile in Italia in termini di punti vendita e clienti serviti.

Machete Barba & Capelli ha l'obiettivo di offrire esperienze di grooming eccezionali per gli uomini moderni. Con un team di professionisti del settore, stiamo rivoluzionando l'industria della cura personale maschile, offrendo servizi di barba e capelli di alta qualità in un ambiente accogliente e di tendenza.

La nostra missione è semplice: elevare l'esperienza di grooming al livello successivo, offrendo servizi personalizzati e prodotti di alta qualità. Dal taglio di capelli alla cura della barba, ogni dettaglio è curato con attenzione per garantire risultati straordinari.

I nostri locali sono curati nei minimi dettagli, sapientemente ristrutturati e mantenuti. L'azienda è da poco entrata anche nella rete 'Assofranchising' (l'associazione italiana del franchising), a testimonianza dell'ottimo lavoro svolto fino ad oggi.

Machete Capelli & Barba



Machete Capelli & Barba



Machete Capelli & Barba



Machete Capelli & Barba





Si basa su un metodo che tutela l'affiliato con un supporto costante questo network dedicato alla barberia maschile che in soli 3 anni ha aperto 21 negozi e punta a svilupparsi anche all'estero.

Il barbiere, business senza tempo

La barberia italiana, si sa, ha una lunga tradizione. Per molti uomini, la cura del proprio aspetto un tempo era un'abitudine quotidiana e un'occasione di relax e incontro. Una tradizione che sta vivendo una seconda giovinezza e rappresenta anche un'occasione di business di notevole interesse. A calcolare quest'onda ha pensato Sacha Rossi, fondatore, insieme a Danilo Foresti, del network in franchising Machete Capelli & Barba. È lui stesso a parlarne. Ci racconta come nasce Machete e qual è il suo attuale posizionamento sul mercato?

«Ho fondato Machete Capelli & Barba insieme al mio socio, Danilo Foresti, aprendo il primo negozio a Roma nel 2014. L'idea era quella di creare un luogo esclusivo in cui gli uomini potessero curare la propria bellezza sentendosi a proprio agio. Siamo riusciti ad anticipare un mercato che si stava andando a creare per poi crescere esponenzialmente. Infatti il successo fu straripante, tanto che aprimmo altre due sedi in pochi mesi per soddisfare la domanda degli innumerevoli clienti che arrivavano da tutta la regione. Una volta



Danilo Foresti e Sacha Rossi

collaudato e perfezionato il metodo abbiamo lanciato il franchising nel 2017. Oggi, a tre anni di distanza, Machete con le sue 20 sedi in Italia e una a Londra è il barbiere più scelto in Europa».

Come è andato l'orribile anno appena trascorso e quali provvedimenti avete messo in campo per fronteggiare la crisi economica causata dalla pandemia?

«Devo dire che in questo triste scenario noi ci sentiamo estremamente fortunati. Dal primo lockdown, che ci ha visto chiusi, abbiamo recuperato in fretta grazie ad attività di marketing finalizzate alla vendita di prodotti online e la prevendita di pacchetti di servizi e prodotti da utilizzare nei primi giorni di apertura post lockdown. Cinque dei nostri affiliati a maggio 2020 hanno perfino segnato dei record di incasso. Nella seconda ondata invece la cura della bellezza è stata considerata un bene di prima necessità, quindi non siamo mai stati costretti a chiudere, neppure nelle regioni che rientravano in zona rossa. Questo, oltre che riempirci di orgoglio per il nostro settore, al quale è stato riconosciuto un ruolo fondamentale



a livello sociale, ci ha permesso di lavorare quasi al 100% del nostro potenziale».

Quali sono le principali caratteristiche del vostro format e come si differenzia sul mercato? «Il nostro franchising si poggia su tre colonne portanti. La prima, la più apprezzata dai nostri affiliati, è il metodo Imprenditore Protetto (marchio registrato), un programma periodico di coaching one-to-one per l'imprenditore affiliato al nostro franchising, dove analizziamo numeri e strategie e che lo accompagna in tutto il viaggio imprenditoriale tutelandolo costantemente. Abbiamo infatti avuto più volte a che fare con affiliati di alcuni marchi in franchising, nel nostro settore e non, che dopo l'apertura si sono sentiti soli e a rischio nel progetto in cui avevano riposto tanta fiducia. Il nostro metodo nasce proprio per soddisfare questa esigenza di sicurezza che caratterizza ogni imprenditore che avvia una nuova attività. La seconda è il marketing, con un approccio diretto che porta risultati concreti e misurabili: un negozio Machete acquisisce in media 94 clienti nuovi al mese, questo per noi vuol dire "concreto". La terza è la grande mole di formazione costante per barbiere e store manager tenuta in modalità live e conference in base

a esigenze e necessità, arriviamo a fare fino a 3 incontri formativi al mese con il nostro direttore artistico e la nostra formatrice dedicata agli store manager».

Come si accede al vostro programma di franchising?

«Attraverso il nostro sito si può accedere alla lista d'attesa. Superato un primo screening dell'imprenditore selezioniamo insieme la città tra le disponibili e, fatta la scelta, si redige un business plan per preparare l'attività. Una volta pianificato l'aspetto economico le nostre aziende partner si occupano della realizzazione del negozio, fornendo un pacchetto "chiavi in mano" in un massimo di 90 giorni».

A chi si rivolge la vostra proposta e quali sono i vostri programmi di sviluppo? «I nostri affiliati, più che barbiere, la maggior parte delle volte sono piccoli imprenditori e liberi professionisti alla ricerca di un business profittevole da affiancare alle proprie attività. Questo perché il nostro sistema consente di gestire facilmente il negozio anche non lavorando attivamente all'interno. Programmi di sviluppo ce ne sono sia per l'Italia sia per l'estero. Siamo per aprire tre sedi in Italia (Monza, Brescia e Pistoia), mentre all'estero stiamo lavorando all'esportazione del marchio in Arabia Saudita ed Emirati Arabi, con le prime due aperture imminenti a Riad».

MACHETE
Capelli & Barba

Tel. 06 33975552
www.macheteshop.it
c.mastracchio@macheteshop.it

TESTIMONIANZE

Marco Romano (affiliato a Roma). «Ho iniziato a imprendere nel 2017 il passo tanto voluto l'ho realizzato grazie al franchising Machete. Grazie a processi operativi volti alla crescita di ogni affiliato, non ho avuto difficoltà a gestire le attività anche senza un'assidua presenza in negozio. Infatti ho potuto continuare a esercitare la mia professione di ingegnere. Il metodo di gestione e i buoni profitti mi hanno dato la sicurezza per aprire il secondo Machete nel 2020».



TESTIMONIANZE

Maurizio Petri (affiliato a Roma e Bologna). «La sede è stata quella di coniugare la mia esperienza di project manager in ambito informatico con il ruolo di titolare e manager di una barberia. Il brand Machete, forte e riconosciuto, mi ha aiutato a raggiungere in poco tempo il successo nel primo negozio aperto a Bologna centro nel 2019, per questo è stata semplice decidere di investire ulteriormente con una seconda apertura nella mia città natale, Roma, a gennaio 2021».

