

**Come rivoluzionare una
tabaccheria in soli 3 giorni
senza rimanere con il conto
corrente vuoto,
anche se non hai il tempo e
le energie per farlo**

Dedicato a chi gestisce una tabaccheria e vuole:

- **Aumentare le vendite**
- **Velocizzare il lavoro quotidiano di tutti coloro che lavorano nella tabaccheria**
- **Differenziarsi dagli altri colleghi/concorrenti vicini**

non limitandosi ai consigli che vengono dati ai tabaccai dagli operatori del settore, sindacati, commercialisti ecc..

In questo webinar ti spiegheremo come:

- **Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento**
- **Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione (tradotto senza rimanere in bolletta)**
- **Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro**

Esempio 1 : Mentil

*Dopo il cambio di arredamento ho venduto la
tabaccheria con il prezzo maggiorato di 103000
€ rispetto al valore di pochi mesi prima*



Esempio 2: Giuseppe

*Le vendite di tabacchi sono aumentate del
30%, quelle di caramelle del 50%. E non faccio
più la maratona quotidiana per andare dai
terminali alla cassa.*



Molte tabaccherie soffrono di questi problemi:

- **I clienti diminuiscono ogni giorno, perchè altre tabaccherie offrono più servizi o prodotti**
- **I clienti rimasti si limitano ad acquistare solo i tabacchi, e a singoli pacchetti**
- **Sempre più clienti chiedono solo servizi, facendo perdere un sacco di tempo senza che ci sia guadagno**
- **Dovendo pagare i tabacchi e i gratta e vinci sempre in anticipo, a volte si fa fatica ad avere la liquidità per fare una levata decente**

**Mi chiamo Marco Golinelli e sono il titolare della
Magò Soluzioni.**

**Nella mia vita lavorativa ho svolto due lavori
prima di aprire la mia attività: montatore di
macchine automatiche e rappresentante.**

**Come montatore ho sviluppato un certo tipo di
competenze tecniche, applicando sul campo
elementi di meccanica, elettrotecnica, disegno
tecnico.**

**Ero però alla ricerca di una vita più dinamica,
ho quindi svolto per anni l'attività di
rappresentante, anche e soprattutto nell'ambito
degli arredamenti per negozi.**

**L'attività di rappresentante era divertente, e tutto
sommato economicamente il ritorno era
decoroso.**

**Tuttavia, la mia doppia "anima" di tecnico e di
commerciale mi metteva di fronte ad alcuni problemi
che non trovavano soluzione.**

**Molti prodotti che vendevo erano palesemente
creati con il puro scopo di gonfiare il conto
corrente del venditore;**

**Il vantaggio per il cliente era molto “teorico” e poco
pratico.**

Stesso problema negli arredi per negozi: non si proponeva la migliore soluzione per il cliente.

Innanzitutto, l'azienda realizzatrice non conosceva con precisione le esigenze del cliente.

E cercava di realizzare negozi di ogni tipo, utilizzando i prodotti a magazzino.

Non è possibile però conoscere e risolvere con esattezza i problemi di panettieri, baristi, tabaccaia, farmacisti, gioiellieri, ristoratori, albergatori e perfino privati.

L'azienda voleva svuotare il magazzino (siamo pieni di scaffalature in ferro, via il ferro!),

e se certi bisogni del cliente richiedevano lavorazioni non abituali, questi bisogni rimanevano insoddisfatti (d'altra parte "abbiamo sempre fatto così").

Si riusciva comunque a lavorare, anche perchè la concorrenza si muoveva nello stesso modo.

A dir la verità tutta la filiera del mobile per negozi era impostata guardando agli addetti ai lavori piuttosto che ai clienti.

Decisi di nuovo di cambiare, abbandonare l'attività di rappresentante e aprire un'attività mia. Non ricordo molti commenti positivi. Tuttavia il piano era molto chiaro:

- Alle aziende di arredamenti importa poco delle esigenze dei clienti perchè vogliono vendere a qualunque tipo di cliente
- Tecnicamente la maggior parte delle aziende erano limitate. Nei rapporti dei venditori con l'azienda produttrice, mancava un filtro "tecnico". Le esigenze dei clienti non venivano spiegate alla produzione in maniera comprensibile
- Potevo occuparmi dei montaggi. Il mio background tecnico (vengo dalla packaging valley emiliana, o si montano motori di macchine di lusso o macchine automatiche) era notevolmente superiore a quello degli operatori del settore.

E' così cominciato un periodo molto intenso dove progettavo in 3D, vendevo e montavo arredamenti in giro per l'Italia. Con i primi lavori, ho cominciato a modificare il modo di lavorare rispetto alla concorrenza:

- **Dedicandomi solo ad un settore (le tabaccherie), ho imparato i bisogni e creato una libreria di componenti che rispondevano alle esigenze della clientela**
- **Montando gli arredamenti, mi sono reso conto di procedimenti inutilmente lunghi che rallentavano le operazioni senza che ci fossero vantaggi di alcun tipo**
 - **Ho scoperto che nessuno curava l'aspetto finanziario dell'acquisto della tabaccheria**

Oggi sono felice di poter vedere quotidianamente i risultati del mio lavoro.

I miei colleghi tecnici commerciali si recano dietro appuntamento dai nostri clienti (tutti tabaccai) in qualunque punto del territorio italiano.

Con la loro consulenza e con i nostri progettisti, in pochi giorni si realizza il progetto perfettamente adatto alle loro esigenze.

I cantieri per la realizzazione degli arredamenti durano il minor tempo possibile, così il tabaccaio può ricominciare a lavorare dopo 3/4 giorni.

Il pagamento viene studiato con i nostri consulenti e sfruttando i rapporti con le banche a noi convenzionate. In questo modo il tabaccaio non si affanna finanziariamente e riesce ad abbassare la tassazione

Dopo il rinnovo, il cassetto del tabaccaio ogni sera è ingrassato mediamente di un buon 30%

Se l'intenzione del tabaccaio era di vendere, ci riesce con un grande vantaggio economico.

Inoltre tanti clienti, grazie al nostro approccio, quotidianamente perfezionano o modificano il loro negozio grazie alle nostre soluzioni personalizzabili.

Le tabaccherie oggi sono uno degli ultimi fortini della vendita al dettaglio nel nostro paese. Vedere queste costose attività non sfruttate a dovere è doloroso a vedersi.

Quando smontiamo i vecchi arredamenti nelle tabaccherie sapete cosa vediamo? Montagne di legno e migliaia di euro di materiale invenduto.

Per cui il famoso “arredamento su misura” è commercialmente un’inutile bestialità.

E’ un grande vantaggio per chi vuol vendervi l’arredamento, perchè il meccanismo è + legno lavorato= + guadagno per la falegnameria.

Invece ripassare dai nostri clienti e vedere che l’esposizione è stata modificata e aggiornata, che hanno aggiunto il banco servizi, che si sono spostati senza ulteriori investimenti grazie alle nostre soluzioni è una grande soddisfazione.

Vediamo ora come

- **Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento**
- **Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione (tradotto senza rimanere in bolletta)**
- **Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro**

Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento

L'arredamento di un'attività commerciale è un investimento importante che modifica in maniera drastica la gestione della stessa.

Cosa non fare

Non bisogna pensare di arredare il salotto di casa.

L'arredamento di casa ha altri obiettivi (vivere bene il tempo libero, dare gratificazione estetica e sociale).

Quindi gli aspetti NON rilevanti sono:

- I colori
- I fregi puramente estetici (una tenda particolare, uno stucco nel soffitto)

Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento

L'arredamento di un'attività commerciale è un investimento importante che modifica in maniera drastica la gestione della stessa.

Cosa non fare

Come vedremo l'estetica è di secondaria importanza rispetto ad altri aspetti. Ci teniamo a sottolineare questo aspetto perchè in certi casi gli esiti per il gestore della tabaccheria non sono stati positivi.

Poco spazio per le merci di qualunque tipo, zero flessibilità, zone del negozio non definite.

Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento

L'arredamento di un'attività commerciale è un investimento importante che modifica in maniera drastica la gestione della stessa.

Cosa fare

Rispetto all'estetica, aspetti molto più rilevanti sono la funzionalità e la flessibilità di esposizione.

Per dare un senso alla nostra affermazione, cerchiamo di definire prima gli obiettivi economici della tabaccheria

Come potete vedere, non usiamo il termine qualità in merito all'arredamento. Primo perchè la diamo per scontata, secondo perchè, come fanno i colossi che si occupano di vendita al dettaglio (le nostre Esselunga, Coop o Conad, oppure grandi gruppi internazionali come H&M o Intimissimi), gli aspetti importanti di ogni attività sono economici, e riguardano la resa di ogni investimento.

Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento

L'arredamento di un'attività commerciale è un investimento importante che modifica in maniera drastica la gestione della stessa.

Ciò che contraddistingue le tabaccherie dalla maggior parte delle attività commerciali si può riassumere in 3 punti:

1 - Gli articoli di vendita sono centinaia ed hanno un valore spesso inferiore a 10 €

2 - L'afflusso di persone è importante, ed il tempo che passano all'interno del vostro negozio non è lo stesso. Un giocatore sta mediamente 15 minuti all'interno dell'attività, un puro consumatore di tabacchi circa 2 minuti

3 - Molti degli articoli non hanno bisogno di nulla per essere venduti. Soddisfano infatti bisogni di primaria importanza per i vostri clienti.

Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento

L'arredamento di un'attività commerciale è un investimento importante che modifica in maniera drastica la gestione della stessa.

Quindi gli obiettivi da porsi sono:

1 - Vendere quanti più articoli per ogni cliente che entra nell'attività.

2 - Definire un'area per i clienti "lenti" e un'altra area per i clienti "veloci". Diventa importante "mettere sotto il riflettore" gli articoli di importanza non primaria per il vostro cliente (quindi non i tabacchi, quelli li acquistano anche da bendati).

Regola d'oro: Improvvisare l'esposizione vuol dire improvvisare le vendite

Viceversa, se l'esposizione è costantemente testata e modificata, si riesce a sviluppare e monitorare la vendita di decine e decine di articoli.

Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento

L'arredamento di un'attività commerciale è un investimento importante che modifica in maniera drastica la gestione della stessa.

Serve un sistema espositivo specifico per la tabaccheria, con un catalogo di accessori sempre disponibile.

Diventa così possibile trasformare l'esposizione in qualunque momento. Esempio pratico: una parete per cartoleria diventa una parete per edicola. O viceversa



Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Cosa non fare

Voler pagare con 4 o 5 assegni. Purtroppo rispetto a 20 anni fa:

- **La lira non c'è più**
- **Gli assegni non si girano**
- **Le tasse sono triplicate**

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Cosa non fare

Inoltre possiamo dirvi che sicuramente in concomitanza con l'ultimo assegno dovrete fare una levata importante. Quindi dovrete chiamare l'azienda fornitrice facendo la figura barbina di richiedere l'incasso dell'assegno 30 giorni dopo. La segnalazione al Crif diventa possibile, con conseguenze antipatiche.

Se vorrete usufruire di agevolazioni fiscali, dovrete passare settimane a firmare autodichiarazioni e pezzi di carta (nessuno sa se validi o no), rispetto alla copia di un bonifico bancario.

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Cosa fare

- Mantenere liquida l'attività (cioè avere sempre denaro liquido nei conti bancari della tabaccheria**
- Giovare subito dell'aumento di incassi a seguito del rinnovo**
- Usufruire di agevolazioni fiscali**
- Abbassare il carico fiscale**

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Mantenere liquida l'attività e giovare subito dell'aumento di incassi a seguito del rinnovo:

Anche se avete il capitale per coprire il rinnovo, non c'è ragione per utilizzarlo subito. E' più conveniente trovare un strumento di dilazione finanziaria. Facciamo un esempio pratico con un investimento di 25000 €: per 60 mesi paghiamo una rata ipotetica di € 520,25

Abbiamo aumentiamo le entrate di 1500 € al mese (sono 68 € in più al giorno, obiettivo veramente basso visti i risultati di tanti nostri clienti)

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Per questi 60 mesi nel cassetto abbiamo in più $1500 - 520,25 = 979,65 \text{ €}$

Attenzione però. Nei 520,65 ci sono anche gli interessi che scarichiamo.
Sono 103 € al mese circa.

Quindi se il nostro riferimento è l'anno fiscale ogni mese in tasca ci sono rimasti $979,65 + 103 = 1082,63 \text{ €}$

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Usufruire di agevolazioni fiscali:

Continuiamo con l'esempio di prima. Le principali agevolazioni fiscali (nel 2021/2022 sono quelle riferite ai Beni Agevolabili ai sensi dell'articolo 1, commi 1054-1058, Legge 178 del 30.12.2020 + bonus mezzogiorno) contemplano anche il saldo a rate, possibilmente con leasing.

In soldoni la prima è uno sconto del 10% sui crediti d'imposta in 3 mesi, il secondo arriva fino al 40%, dipende da vari fattori.

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Parliamo ora del leasing: se il numero di rate è superiore alla metà del periodo di ammortamento del bene, il tempo di ammortamento si dimezza.

In soldoni: a luglio invece di scaricare per esempio 1000 € in 8 anni con il saldo diretto, se ne scaricano 2000 € in 4 anni grazie al leasing.

Vi invitiamo ad approfondire con il vostro commercialista quanto detto prima, oltre alla possibilità di usufruire della Legge Sabatini, dei bandi per l'imprenditoria femminile e dei bandi regionali per micro imprese.

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Abbassare il carico fiscale:

La tabaccheria non ha tante tipologie di investimenti con cui abbassare il carico fiscale. Gli investimenti più corposi sono:

- L'arredamento
- Il distributore automatico
- Casse automatiche e affini

Anche in questo caso l'improvvisazione porta a pochi risultati, se non addirittura a danni economici.

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Abbassare il carico fiscale:

La programmazione di questi investimenti non deve essere fatta a caso.

Va programmata con largo anticipo, sottoponendo al proprio commercialista la questione.

In Italia i commercialisti vivono un inferno normativo che non permette di svolgere un lavoro di consulenza approfondito. Non è un problema di competenze, sono costretti a rincorrere le scadenze e le giravolte normative del legislatore, che soprattutto negli ultimi anni non è chiaro negli intenti e nelle tempistiche.

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Per aiutare il commercialista a farvi un buon servizio di consulenza, vi consigliamo di:

- **Richiedere una previsione di bilancio a gennaio/febbraio per non avere sorprese in estate**
- **Fare presente i vantaggi economici che volete trarre dall'investimento**

Ragionare solo sulle spese e non sugli investimenti, è come vedere un cane che cerca di mordersi la coda. Se l'attività non cresce, al minimo problema la situazione peggiorerà.

La tabaccheria invece può quasi sicuramente crescere. Vediamo ora i vantaggi degli investimenti prima menzionati.

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

L'arredamento, Vantaggi operativi

- + Vendite durante l'orario di apertura**
 - + Valore attività**
- + Ottimizzazione dei tempi di esecuzione delle operazioni quotidiane**

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Il distributore automatico, Vantaggi operativi

+ Vendite fuori dall'orario di apertura

+ Valore attività

Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione

Il rinnovo dell'arredamento richiede diverse migliaia di euro di investimento. Vediamo come gestire in maniera fluida questo investimento.

Casse automatiche, Vantaggi operativi

- + Denaro in sicurezza**
- + Controllo dei costi**
- + Risparmio sui resi**

Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro

Il valore della tabaccheria è dato da un insieme di fattori:

- Gli Incassi (aggi e non)
- Tipo e consistenza di clientela
- Il contratto di locazione in essere
- La posizione dell'attività
- Dati storici
- I dipendenti

Il tabaccaio può compiere azioni per migliorare il tipo e la consistenza di clientela, aumentando gli incassi di conseguenza.

Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro

Come migliorare il tipo di clientela e la quantità ?

-Migliorando il rapporto con la clientela in essere

-Facendo pubblicità (attenzione che per i tabaccaia non è sempre semplice)

-Implementando nuovi servizi / prodotti

Con il terzo punto, torniamo al discorso del primo punto di questo webinar. Non si scappa, serve un sistema espositivo e di gestione dei servizi adeguato e non improvvisato

Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro

Le conseguenze dell'investimento nell'arredo sono:

- Clienti più felici (non vagano a caso nella tabaccheria ma trovano ciò che intendono acquistare)**
- Tabaccaio più rilassato (perchè ha dimezzato i chilometri giornalieri di marcia all'interno della sua tabaccheria)**

Quindi di conseguenza:

- Più clienti**
- I clienti comprano di più**

Quindi:

- Aggi più alti**

Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro

Con questo quadro, immaginiamo un possibile acquirente della tabaccheria.

Vedrà:

- **Un ambiente organizzato, quindi pulito ed accogliente**
- **Una clientela soddisfatta e regolare**
- **I conti in crescita**

Per esperienza, il rapporto tra l'investimento e la resa nel plusvalore è almeno di 1 a 5

**Facendo un veloce riassunto, fino ad ora
abbiamo visto come**

- **Aumentare le vendite giornaliere del 30%
rinnovando l'arredamento**
- **Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale
il flusso di cassa e la tassazione (tradotto senza
rimanere in bolletta)**
- **Aumentare il valore della tabaccheria di decine di
migliaia di euro**

La pianificazione del rinnovo del locale è un processo che richiede competenze, tempo ed energie.

Magò Soluzioni offre un sopralluogo gratuito da parte di un nostro tecnico qualificato in tutto il territorio italiano.

**Per usufruire del sopralluogo del tecnico, basta visitare il sito www.magosoluzioni.it
Dal sito potrete contattarci con una mail o un messaggio. Oppure chiamarci in orario d'ufficio per prenotare il sopralluogo tecnico**

Siamo a disposizione per tutti i tabaccai, ci teniamo però a precisare che non siamo l'azienda giusta se:

- Preferite curare solo l'aspetto estetico del locale e non la funzionalità**
- Volete fare un taglia e cuci di arredamento vecchio e nuovo. A volte è possibile e a volte no. Per esperienza sappiamo che il cliente alla fine non è contento del risultato**
- Volete affrontare l'aspetto economico con modalità "anni 80". Ci dispiace ma sono passati 40 anni ed il mondo è profondamente cambiato**

Vogliamo invece dedicare tutte le nostre energie per chi vuole

- **Investire in maniera strutturata e fare crescere il valore dell'attività**
- **Confrontarsi con esperti qualificati del settore. Attenzione, siamo i primi a voler assorbire le buone competenze dei tanti tabaccai in gamba in tutta Italia. E a voler utilizzare queste competenze a vantaggio nostro e del settore**
- **Vivere meglio. Quindi risparmiare tempi morti nel lavoro, avere più tempo libero, avere buoni rapporti con i clienti (entro i limiti)**



simona marchignoli
5 recensioni



★★★★★ un anno fa

Noi abbiamo fatto l'arredamento con Magó soluzioni per la nostra Tabaccheria: il risultato è fantastico! Siamo nel centro storico di Bologna e tutti ci fanno i complimenti per il bell'arredamento!



Mi piace



Condividi

Testimonianze



Mario Timperi
5 recensioni



★★★★★ un anno fa

I complimenti dei clienti per il nuovo arredo potrebbero bastare, invece aggiungo la disponibilità la competenza e la simpatia degli installatori.

Rivendita Generi Monopolio 2 in Tarquinia



Mi piace



Condividi

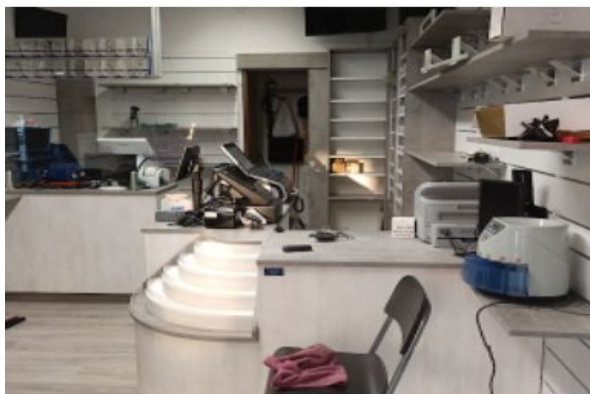


Matteo Guglielmo
3 recensioni



★★★★★ 5 giorni fa **NUOVA**

Contattato Mago per farmi una idea di quanto avrei dovuto investire per rifare la tabaccheria, ho trovato subito un team di persone disponibili. Mi hanno messo subito in contatto con il responsabile di zona Fabio, che si è rilevato una persona disponibile, veloce e professionale. Arrivato da me dopo pochi giorni ha ascoltato le mie idee ed esigenze e il giorno dopo abbiamo cominciato una scambio di opinioni, idee modifiche tramite whatsapp con progetti e schemi in tempo reale. Per finire un complimento anche alle squadre che hanno lavorato con una velocità per la messa in posa dai montatori ed elettricisti che in 3 giorni hanno smontato e rifatto una tabaccheria. Consigliatissima quindi



Testimonianze



Luca Querzè
1 recensione



★★★★★ un anno fa

Prodotti di ottima qualità e montaggio rapido. Già cliente, ricontattati per nuovi interventi di arredamento del negozio.



Mi piace



Condividi

Come funziona il servizio

CONTATTACI !



TECNICO DI
ZONA



Tel:
0510828594

Mail:
assistenza@magosoluzioni.com

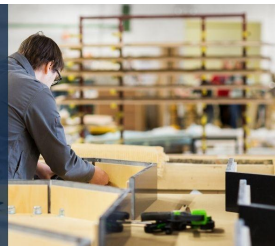
1) Vai alla pagina **CONTATTI** del nostro sito e inviaci la tua richiesta via telefono, mail, fax oppure con il modulo apposito! La nostra assistenza clienti ti assegnerà il tecnico di zona più vicino all'attività. I preventivi più semplici verranno immediatamente gestiti dalla sede. Ti spediremo via posta il catalogo e il nostro manuale di salvataggio per tabaccherie.

2) Il nostro tecnico di zona ti contatterà per pianificare l'appuntamento. Il tecnico farà un rilievo tecnico e prenderà le informazioni necessarie per unire la nostra esperienza e le tue esigenze, al fine di ottimizzare l'investimento dell'arredo.

Il tecnico ti fornirà nel più breve tempo possibile un Progetto in 3D con preventivo gratuito, oltre a tutte le informazioni che ti serviranno per la gestione dell'intervento. Sarà possibile modificare il preventivo fino al momento dell'ordine.

Come funziona il servizio

ASSISTENZA TECNICA



UNA SQUADRA AL TUO SERVIZIO



3) Una volta accettato il preventivo, ci attiveremo per la preparazione del tuo ordine. Potrai avvalerti del nostro servizio di montaggio oppure potrai montare i mobili in autonomia. Possiamo fornire diversi servizi extra di cantiere in varie zone d'Italia, consultate il tecnico per verificare la disponibilità

4) Una squadra formata da esperti di falegnameria, di design di interni e di consulenza fiscale lavorerà insieme per la realizzazione del tuo arredamento. I tecnici di zona e gli artigiani associati saranno di supporto prima, durante e dopo l'installazione

Il sopralluogo tecnico e il materiale che ti verrà recapitato comportano per noi un ingente investimento economico. Tuttavia

**IL SERVIZIO E' GRATUITO E SENZA
IMPEGNO**

Tel:
0510828594

Mail:
assistenza@magosoluzioni.com

BONUS 1#

Grazie per aver seguito il webinar.

Per ringraziarti ti offriamo gratuitamente il nostro

“Manuale di Salvataggio per Tabaccherie”

Puoi scaricarlo a questo link

<https://www.magosoluzioni.it/arredamenti-tabaccheria/realizzazioni/manuale-di-salvataggio-per-tabaccherie/>



Manuale di salvataggio per tabaccherie

Piccola e non esaustiva lista di consigli per salvare il bilancio dell'attività evitando le insidie del settore

Cosa fare ora

Abbiamo visto che è possibile

- Aumentare le vendite giornaliere del 30% rinnovando l'arredamento
- Rivoluzionare il locale gestendo in maniera ottimale il flusso di cassa e la tassazione (tradotto senza rimanere in bolletta)
- Aumentare il valore della tabaccheria di decine di migliaia di euro

Ed hai a disposizione il nostro Sopralluogo e Preventivo tecnico Gratuito e senza Impegno

**Non ti resta che contattarci per sviluppare al meglio
la tua Tabaccheria!**

Magò Soluzioni

www.magosoluzioni.it

**[assistenza@magosoluzioni.co](mailto:assistenza@magosoluzioni.com)
[m](mailto:assistenza@magosoluzioni.com)**

tel 0510828594