



> 1 ottobre 2025 alle ore 0:00

# SPECIALE FRANCHISING

## LA FILIERA FA RETE

Dal boom dei punti vendita agli investimenti in innovazione, il settore del franchising cresce e resiste anche in tempi incerti: tra dati record, nuovi profili di imprenditori e strategie "wow", il Rapporto Assofranchising 2025 racconta la trasformazione di un modello che unisce resilienza, cultura d'impresa e capacità di anticipare i trend del mercato

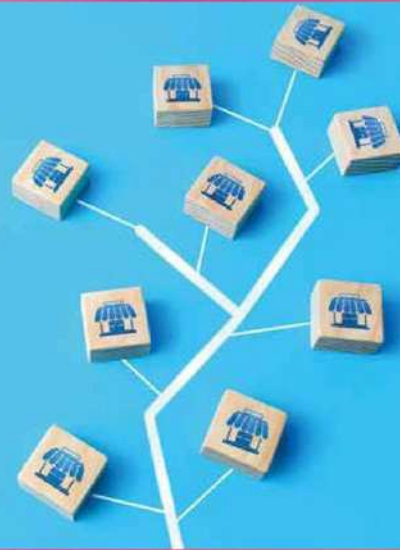
### IL FRANCHISING IN ITALIA

**€ 35,8**  
**MLD**  
giro d'affari  
(+5,4%)

**931**  
insegne operative  
in Italia  
(+0,2%)

**67.275**  
punti vendita  
(+2,2%)

**293.791**  
media occupati  
per punto vendita  
4,4



di Paola Belli

**I**l franchising in Italia si conferma, anno dopo anno, un pilastro fondamentale e resiliente dell'economia nazionale, in grado di evolvere e adattarsi anche in uno scenario internazionale e interno caratterizzato da incertezza e da pressioni inflazionistiche. A partire dai numeri: il Rapporto Assofranchising Italia 2025 - Strutture, Tendenze e Scenari,

redatto da **Nomisma** per **Assofranchising**, lo storico marchio della rappresentanza del franchising italiano aderente a **Confcommercio** Imprese per l'Italia, fotografa un comparto in salute e in trasformazione, che ha chiuso il 2024 con un fatturato superiore a 35,8 miliardi di euro, segnando una crescita del +5,4% rispet-

to al 2023 e rappresentando l'1,8% dell'intero valore aggiunto nazionale. Un dato, sottolinea il rapporto, che segna un rallentamento rispetto allo straordinario +9,9% dell'anno precedente, ma che inquadra comunque un settore capace di consolidarsi anche di fronte a

un peggioramento del clima di fiducia, all'aumento dell'inflazione (+1,7% nei primi mesi del 2025) e alla cautela dei consumi privati. Il numero dei punti vendita in franchising ha raggiunto le 67.275 unità (+2,2% sul 2023), con un incremento di 1.469 aperture e un totale di 293.791 addetti (+2,1%). Si interrompe così il trend discendente degli anni precedenti anche sul fronte del numero delle insegne operative, che salgono

**SI È INTERROTTO IL TREND  
DISCENDENTE DEGLI ANNI PASSATI  
ANCHE SUL FRONTE  
DELLE INSEGNE OPERATIVE**



> 1 ottobre 2025 alle ore 0:00

Massimiliano Maffioli  
presidente di Assofranchising



a 931 (+0,2%). E secondo le previsioni delle imprese intervistate, per il 2025 la crescita dovrebbe confermarsi, anche se con ritmi ulteriormente mitigati e attorno al +3,9% annuo.

**LA GEOGRAFIA DEL FRANCHISING**

La geografia del franchising italiano mostra una presenza equilibrata, ma con specificità rilevanti. Il Nord Ovest primeggia per volume d'affari (16,1 miliardi di euro) e per numero assoluto di reti (345), seguito da Nord Est (11,2 miliardi, 185 reti), Centro (3,7 miliardi, 175 reti), Sud e Isole (4 miliardi, 192 reti) e una piccola ma significativa componente con sede all'estero (0,8 miliardi, 34 reti).

Guardando ai settori merceologici, la grande distribuzione organizzata (Gdo) domina con un giro d'affari pari a 12,6 miliardi di euro (36% del totale), seguita da abbigliamento (7,4 miliardi, 21%) e servizi (6,7 miliardi, 19%). Il settore dei servizi, da solo, conta 19.512 punti vendita (29% del totale), seguito dall'abbigliamento (14.762, 22%), commercio specializzato (10.595, 16%) e Gdo (9.392, 14%). Unica nota negativa: il settore della casa ha subito una flessione del -1,4%12.

**MA CHI SONO I FRANCHISEE ITALIANI?**

Il profilo del franchisee tracciato dal Rapporto Assofranchising Italia 2025 mostra un settore ancora prevalentemente maschile: nel 2024, i franchisee continuano ad essere in maggioranza figure maschili (60%), ma secondo 6 franchisor su 10 aumenterà la presenza femminile nel prossimo triennio. Prevale nettamente l'autoimpiego: il 65% vi si avvicina per crearsi un'attività principale, mentre solo il 28% sono imprenditori già titolari di altre attività e appena il 7% investitori puri.

A proposito di Assofranchising: il 25 settembre

il Consiglio Direttivo ha nominato **Massimiliano Maffioli**, Chief Restaurant Officer di McDonald's Italia, alla guida dell'associazione, al posto di **Alberto Cogliati**, in carica da gennaio 2024, che torna a svolgere la mansione di Segretario Generale di Assofranchising, così come concertato fin dall'inizio. «In questi anni - ha ricordato il presidente uscente - abbiamo cercato di ascoltare i bisogni della nostra base associativa, per dotare la nostra rete di tutti gli strumenti necessari per posizionarsi in modo competitivo sul mercato». «Mi impegnerò da subito a lavorare in modo coeso con tutti i soci per rafforzare il posizionamento strategico del franchising, valorizzandone il ruolo come leva di crescita e internazionalizzazione per le imprese», ha rimarcato Maffioli. «La sfida sarà dare continuità al percorso già avviato, evolvendo il ruolo dell'associazione come piattaforma di servizi, visione e rappresentanza, per sostenere lo sviluppo di un settore con ampi margini di crescita in Italia».

**QUANTO VALE ENTRARE IN RETE**

Per aprire un punto vendita in franchising in Italia occorrono mediamente 120.200 euro di

**Giro d'affari e fatturato medio 2024 per PDV**

Distribuzione dei pdv in franchising per classe di fatturato



**35,8** mld €  
Giro d'affari dei pdv in franchising nel 2024  
**1,8% del Valore Aggiunto Italia**

**-5,4%** var. % 2024/23  
**+9,9%** var. % 2023/22

Fonte: Rapporto Assofranchising 2025



> 1 ottobre 2025 alle ore 0:00

**I DRIVER DEL FUTURO**

Non tutti i settori hanno mostrato la stessa dinamicità: il comparto casa ha subito una contrazione del -1,4% nel giro d'affari, mentre abbigliamento e servizi hanno performato meglio sia in termini di revenue che di aperture. Resta fondamentale, per le aziende in franchising, potenziare la formazione dei franchisee, migliorare il supporto centrale (in ambiti come marketing, finanziamenti e customer service) e puntare su processi di selezione in grado di individuare candidati con capacità imprenditoriali, flessibilità e disponibilità finanziaria adeguate. Il contesto del 2025 si prospetta come quello della consapevolezza: consumatori attenti al risparmio, ma anche alla qualità e alla sostenibilità. In questo scenario il franchising, sostiene il rapporto, appare come il modello più efficiente per abilitare imprenditorialità diffusa, innovazione tecnologica e crescita economica sostenibile a livello locale e nazionale.

investimento iniziale. Nel 51% dei casi questa cifra risulta aumentata rispetto a due anni fa e solo il 16% la vede diminuita. La fee di ingresso è prevista nel 74% delle reti, con un importo medio di 14.700 euro. Per quanto riguarda le royalties, il sistema si conferma flessibile: nel 47% dei casi si applica una percentuale sul fatturato mensile, il 25% prevede una royalty fissa mensile e il 28% non la richiede affatto.

Il Rapporto Assofranchising rileva come la grande maggioranza delle aziende abbia abbracciato l'innovazione digitale: il 78% delle aziende ha implementato o implementerà l'AI generativa per il marketing e la comunicazione. L'automazione dei processi, accanto all'intelligenza artificiale a supporto della produzione, della gestione della logistica e del magazzino, sono le altre aree dove a tendere gli imprenditori intendono investire. Le strategie di marketing miste, che prevedono campagne nazionali e territoriali coordinate tra sede centrale e singolo punto vendita, sono preferite dal 75% delle realtà, seguite dal marketing centrale (18%) e da

forme localizzate (7%). L'effetto Wow viene perseguito con campagne social virali (44%), eventi esperienziali in store (42%) e una personalizzazione crescente delle promozioni e della relazione con il cliente (40%). Accanto a questi driver, il design degli spazi dei punti vendita è segnalato dal 39% delle imprese come motore di fidelizzazione. E, come sottolinea Emanuele Di

**IL FRANCHISING SI CONFERMA UN MODELLO DI BUSINESS SOLIDO E RESILIENTE ANCHE IN CONTESTI DI INCERTEZZA**

**Faustino**, responsabile industria e retail di Nomisma, «In un contesto economico

caratterizzato da incertezza, il franchising si conferma un modello di business solido e resiliente. Nel 2024 il comparto ha espresso un giro d'affari pari a 35,8 miliardi di euro, segnando un incremento del +5,4% rispetto al 2023, con oltre 67.000 punti vendita attivi e quasi 294.000 addetti impiegati. Un risultato che testimonia la capacità delle reti in affiliazione di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato e di rispondere alle esigenze dei consumatori: attenzione al prezzo, consapevolezza negli acquisti e ricerca di esperienze d'acquisto gratificanti».

**Reti attive per area geografica**

Reti attive per macro area geografica, considerando la sede legale dell'impresa franchisor



Fonte: Rapporto Assofranchising 2025

**931**  
 Totale reti attive 2023