

SELF STORAGE

State per trasferirvi in una nuova abitazione o all'estero, e non sapete dove riporre gli oggetti, i documenti o i libri che non porterete con voi? Vi serve più spazio per lavorare in tutta tranquillità, e necessitate di un luogo sicuro per custodire vecchi mobili, giocattoli, attrezzature od altri beni ingombranti?



La soluzione esiste, e si chiama **self storage**: si tratta di un servizio già largamente diffuso negli Stati Uniti in Europa, che consiste nell'affittare spazi privati, di svariate dimensioni, per il deposito di oggetti, attrezzi, merce e documenti. Ogni spazio è munito di accesso privato, e ogni cliente, tramite un codice personale e una chiave, ha il libero accesso alla struttura. Il tutto dietro pagamento di un canone mensile e per il periodo di tempo necessario.

Di questo nuovo servizio, che si sta ampiamente diffondendo anche nel nostro paese, parliamo con **Diego Guermani della Direzione Metrobox di Torino, che si trova in Lungodora Colletta 85, a due passi dal centro.**

Che cosa si intende, letteralmente, per self storage e quali sono i principali servizi che vengono offerti a chi sceglie questa formula?

Il servizio di Metrobox self storage (letteralmente immagazzina da solo), già ampiamente diffuso negli Usa e nel Nord Europa, rappresenta una soluzione flessibile e intelligente ai crescenti problemi di spazio e di sicurezza dei grandi centri urbani, a favore sia dei privati sia delle aziende. Il servizio di self storage garantisce, infatti, un luogo sicuro, asciutto e accessibile 24 ore al giorno dove riporre i propri beni .

Come funziona tecnicamente il self storage?

E' molto semplice: il privato o l'azienda sceglie lo spazio delle dimensioni più adatte alle sue esigenze e decide per quanto tempo ne ha bisogno.

Tale spazio è a sua completa disposizione, ed è accessibile in maniera sicura 24 ore al giorno, inoltre all'interno della struttura Metrobox vengono forniti gratuitamente alcuni servizi supplementari: parcheggio interno, organizzazione traslochi, sala di consultazione documenti, Internet point e carrelli per la movimentazione

A quale tipo di clientela si rivolge il vostro business?

Il nostro servizio può essere utile a tutti – sottolinea ancora Guermani – ecco alcuni esempi:

- CLIENTI PRIVATI

- 1) IN FASE DI TRASLOCO: Quando non vengono rispettati i tempi di consegna della vostra nuova abitazione.
- 2) IN FASE DI RISTRUTTURAZIONE: quando i vostri beni sono di intralcio o esposti a danni.
- 3) COME MAGAZZINO TEMPORANEO: in tutte quelle occasioni nelle quali si deve sgomberare un locale e i tempi sono stretti.
- 4) NEI CAMBI STAGIONALI: per la vostra attrezzatura invernale (sci, scarponi) o estiva (gommoni, moto d'acqua), o semplicemente per avere più spazio nei vostri armadi.
- 5) FAMIGLIE NUMEROSE: per tutte quelle cose che occupano spazio in casa e che non vuoi buttare, per creare spazio alle famiglie che crescono.

- AZIENDE

- 1) INIZIO ATTIVITA': nella fase di start-up, quando è necessario contenere i costi fissi, senza assumere impegni a lungo termine.
- 2) DURANTE L'ATTIVITA': in occasione di eccesso temporaneo di stock di magazzino, per esempio sotto Natale o durante l'arrivo delle nuove collezioni, o semplicemente per conservare i fondi di magazzino.
- 3) ARCHIVIO: per gestire archivi, che incidono sempre di più in termini di spazio negli uffici dei professionisti (commercialisti, notai, avvocati, architetti, ingegneri, consulenti del lavoro, curatori fallimentari).

4) LOGISTICA: come supporto logistico per tutte le aziende fuori città.

5) DEPOSITO: per tutti gli agenti, rappresentanti e commercianti che devono conservare attrezzature, campionari, cataloghi e dépliant.

Qual è l'andamento del self storage in Italia, se siete in grado di fare una stima? A vostro giudizio, si tratta anche di un settore che offre prospettive di lavoro?



Il mercato del self storage in Italia nasce 5 o 6 anni fa circa, e rispetto agli altri paesi europei, insieme alla Germania, è quello con maggiori margini di sviluppo. Attualmente i centri operativi sono circa 25, con 5 operatori del settore, secondo le informazioni in nostro possesso la maggior parte dei centri aperti hanno delle buone performance di occupazione. Noi di Metrobox siamo soddisfatti dei nostri risultati e crediamo fortemente in questo settore, siamo convinti che nei prossimi 5 anni il mercato Italia vedrà nascere molti altri centri. Il nostro piano di sviluppo per l'Italia prevede l'apertura di centri diretti e centri in Franchising, coordinati dal

nostro centro pilota di Torino

Come deve muoversi chi vuole aprire una struttura di questo tipo?

Metrobox nasce con l'obiettivo di creare una rete di centri diretti ed in Franchising nelle principali città Italiane. Diventare un franchisee Metrobox vuol dire scegliere un'attività avvincente e realizzare un investimento con un forte potenziale proiettato nel futuro. Il contratto di franchising Metrobox si fonda sulla trasmissione della nostra esperienza in termini di allestimento e gestione di un self storage, ma soprattutto mette a disposizione procedure testate in materia di selezione e formazione del personale, comunicazione e sviluppo commerciale

Qual è l'importanza della comunicazione, anche attraverso Internet, per far conoscere alle aziende e ai privati l'esistenza di questo servizio?

Il self storage è un servizio innovativo in Italia, quindi l'importanza di comunicare per noi rappresenta una priorità. L'ufficio marketing di Metrobox ha studiato e testato moltissime procedure di comunicazione sui seguenti mezzi: radio, tv, carta stampata, cartellonistica ed Internet, con l'obiettivo di creare un rapporto forte tra i concetti : *problemi di spazio - soluzione self storage*.

Che cosa pensate dell'utilizzo di Internet per gestire il contatto con la clientela?

Internet rappresenta per la nostra company una direzione fondamentale, sia per comunicare che per facilitare l'utilizzo dei nostri servizi; attualmente on line, collegandosi al sito www.metrobox.it è già possibile calcolare lo spazio necessario, richiedere preventivi e prenotare gli spazi. A breve, inoltre, implementeremo anche un sistema di billing per i contratti e i rinnovi.

In media, qual è il periodo di tempo richiesto dal cliente per il servizio da voi offerto?

Il servizio di self storage nasce come una soluzione provvisoria, ed il periodo medio di deposito dei beni è di 4 mesi circa. Alcuni nostri clienti, però, utilizzano il servizio con continuità, faccio alcuni esempi: per i privati uno spazio da 2 o 3 metri quadrati può essere utilizzato come una stanza in più dove mettere bici, attrezzi od oggetti vari. Quanto alle aziende, invece, uno spazio di 6 o 7 metri quadrati viene utilizzato da negozi con punti vendita di piccole dimensioni, nei quali è impossibile avere un retrobottega o un magazzino.

Quali sono le tariffe medie per un servizio di self storage?

I prezzi per un giorno di affitto di uno spazio presso Metrobox partono da 1,50 euro. - conclude Guermani - La struttura Metrobox è in grado di accontentare ogni desiderio di spazio grazie ad un listino prezzi flessibile e tarato sulle reali esigenze dei clienti. Qualche esempio di costo mensile? Uno spazio da 2 mq costa 46 euro al mese, per 5 mq si spendono invece 105 euro, poi ci sono delle forme di promozione: ogni 6 mesi di permanenza il sesto mese è gratuito per i box da 2 a 9 mq, ogni 12 mesi 1 mese è gratuito per i box da 10 a 20 mq.