

SCHEDA PROGETTO E PROFILO RICHIESTO PER L'AVVIO DELL'INIZIATIVA

CAMOMILLA
italia

Le informazioni riportate in questo documento sono fornite dal franchisor e costruite sull'analisi storica dell'andamento dei punti vendita. Esse sono fornite con lo scopo di fare una previsione media di investimenti, di costi e di fatturato tipici della rete¹.

1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

Attività: **ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI DONNA**

Codice Ateco 51421

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA Centri urbani con elevato passaggio pedonale, importanti shopping center

BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE) 20.000 abitanti

SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA 120 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE Il 25% della superficie lorda

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA² NO

REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI³ NO

¹ **Invitalia non è responsabile di eventuali informazioni errate o non veritiere presentate dal marchio.**

² Si ricorda che per l'apertura di un punto vendita in franchising occorre rispettare la normativa Bersani Legge 114/1998. Si consiglia di fare un'attenta analisi delle ulteriori autorizzazioni previste dai singoli regolamenti comunali, provinciali e regionali.

³ Si ricorda che tutte le abilitazioni, autorizzazioni e requisiti professionali debbono essere posseduti dal soggetto finanziato in caso di ditta individuale o da uno dei soci in caso di società di persone o di capitali.

3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE	170
- DI CUI DIRETTI	65
- DI CUI IN FRANCHISING	105
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7 anni con rinnovo automatico
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input type="checkbox"/> Sì, ammontare: € <input checked="" type="checkbox"/> No
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato: ...% <input type="checkbox"/> Minimo garantito mensile o annuo, ammontare: € <input type="checkbox"/> Contributi pubblicitari: ...% <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare: € <input checked="" type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, specifiche: polizze assicurative per furto e incendio in misura adeguata al valore commerciale dei prodotti e con appendice di vincolo a favore della C.M.T. Srl, fideiussione bancaria a garanzia dell'adempimento degli obblighi contrattuali <input type="checkbox"/> Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor), specifiche:
REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	<input checked="" type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor <input type="checkbox"/> Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano" <input checked="" type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati (materiale di comunicazione, dispositivo software del sistema informatico necessario all'attività di gestione del pdv e progettazione dello store) <input checked="" type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor (scelta dei fornitori libera nel rispetto del format aziendale per quanto concerne gli arredi e i soli dispositivi hardware del sistema informatico)

4. INVESTIMENTI⁴

(STIMA INDICATIVA AL NETTO DELL'IVA ED AL NETTO DEL COSTO DI COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ)

TIPOLOGIE DI FORMAT	80 mq	120 mq	220 mq
INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE)	€ 50.000	€ 72.000	€ 118.800

⁴ Per ulteriori informazioni sulle modalità di finanziamento degli investimenti si consiglia di prendere visione del D.Lgs. 185/2000 e del D.M. 295/2001 e dell'ultima pagina del presente documento.

HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor (scelta obbligata per il dispositivo software di gestione pdv) <input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware liberi (scelta libera solo per il dispositivo hardware)		
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE⁵	€ 8.000	€ 10.400	€ 19.800
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI⁶	€ 46.200	€ 67.760	€ 108.900
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	€ 625/mq	€ 600/mq	€ 540/mq

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)	IMPORTO (€)	IMPORTO (€)	FORNITORI
a) Attrezzature, macchinari, impianti				
Arredi	19.200	28.800	52.800	SCELTA LIBERA
Impianti	20.000	30.000	43.400	SCELTA LIBERA
Hardware	2.000	2.000	2.000	SCELTA LIBERA
Totale	41.200	60.800	98.200	
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale				
Fee d'ingresso	NO	NO	NO	
Software	800	800	800	ENGINFO CONSULTING SRL INFOSERVICE Corso S. D'Amato 87/89 80022 Napoli
Totale	800	61.600	99.000	
c) Ristrutturazioni				
Opere murarie	8.000	10.400	19.800	SCELTA LIBERA
Totale				
TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)	50.000	72.000	118.800	

⁵ Si ricorda che Invitalia può finanziare per questa voce di investimento un limite massimo pari al 10% del valore del totale degli investimenti materiali ed immateriali.

⁶ Si sottolinea che, per concludere l'investimento del negozio, all'importo finanziabile si dovrà aggiungere la restante parte delle opere murarie oltre il 10%; l'importo totale viene riportato nella tabella del dettaglio investimenti.

5. INFORMAZIONI SULLA STRUTTURA DEI COSTI E PREVISIONI ECONOMICHE (VALUTATE SU 1 ANNO DI ATTIVITÀ A REGIME)

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	€ 240.000	€ 372.000	€ 660.000
--	------------------	------------------	------------------

FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	€ 3.000	€ 3.100	€ 3.000
---------------------------------------	----------------	----------------	----------------

COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	<i>merce in conto vendita</i>		
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	-		
DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	-		
IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	€ 35.000	€ 35.000	€ 50.000

NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI	<input checked="" type="checkbox"/> Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro) <input type="checkbox"/> Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati <input type="checkbox"/> Parziale <input type="checkbox"/> Totale
--	--

MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE⁷	31,2%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁸	6,3%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	NO
MINIMO GARANTITO ANNUO	
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	NO (comunicazione istituzionale a livello nazionale a carico dell'azienda)
ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI	NO
ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	SI (polizza assicurativa per il valore della merce e furto ed incendio)

Le informazioni relative alla struttura dei costi di gestione non tengono in considerazione tutte quelle voci quali utenze, canoni di locazione per immobili, oneri finanziari diversi, che non possono essere univocamente determinati variando per ogni singola attività. Si consiglia di valutare attentamente tali costi di gestione poiché possono avere incidenza rilevante nella determinazione del risultato di esercizio.

⁷ Per Margine di contribuzione si intende quel valore percentuale medio al netto degli sconti eventuali che serve a coprire tutti i costi di gestione tipici del punto vendita. La regola per determinare il suo valore assoluto è: Fatturato netto Iva – Costi delle materie prime; per calcolarne la percentuale, il risultato dovrà essere diviso per il 'Fatturato netto Iva' e moltiplicato per 100.

⁸ Per Margine operativo lordo (Risultato operativo di gestione) si intende quel valore dato dalla differenza tra il valore della produzione e il costo dei beni e servizi acquistati, dopo aver dedotto il costo del lavoro ed al lordo degli ammortamenti.

6. INFORMAZIONI SUL PERSONALE

(NECESSARIE PER LA DEFINIZIONE DEL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE)

N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE	2 (80 mq)	3 (120 mq)	4 (220 mq)
- DI CUI PERSONALE FULL TIME	1	1	2
- DI CUI PERSONALE PART TIME	1	2	2
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA			

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Non è richiesto nessun titolo di studio specifico
ATTITUDINI GENERALI	Buona attitudine al commercio, ovvero capacità relazionali, negoziali e manageriali applicate alla promozione del punto vendita e dei prodotti.
PROPENSIONI	Predisposizione alla vendita, ai rapporti interpersonali, particolare sensibilità verso il settore moda, soprattutto verso l'abbigliamento femminile.
COMPETENZE SPECIFICHE	È gradita esperienza nel settore, ma non è necessaria.
FORMA GIURIDICA RICHIESTA	Nessuna forma giuridica preferita.
ALTRE INFORMAZIONI	

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Assistenza nella fase di pre e post apertura dello store. Corsi di formazione in sede o presso il punto vendita di: visual merchandising, tecniche di vendita, gestione dei dati di vendita (software gestionale). Organizzazione del pdv: programma vetrine settimanale. Visite periodiche dell'assistente franchising.

9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito www.invitalia.it, o sul sito www.autoimpiego.invitalia.it. Consigliamo, inoltre, di prendere preventiva visione: D.Lgs 185/2000 e del D.M. 295/2001.

Le agevolazioni previste non possono superare complessivamente il limite del "de minimis" pari a 100.000 € e possono finanziare sia investimenti che costi di gestione. E' previsto:

- **per gli investimenti:** un **contributo a fondo perduto** e un **mutuo a tasso agevolato**
- **per la gestione:** un **contributo a fondo perduto**

L'entità dell'agevolazione non è predefinita, ma è il risultato di un calcolo che tiene conto dell'ammontare degli investimenti, delle spese di gestione e delle caratteristiche del mutuo a tasso agevolato (durata, entità e tasso). Il **calcolo** è effettuato nel rispetto del principio che prevede un **importo a mutuo agevolato non inferiore al 50%** del totale delle agevolazioni concedibili (investimenti + gestione) (L.289/2002 art.72 comma 2 lett.a). Per effetto delle diverse incidenze delle singole componenti sul "de minimis", non è possibile determinare a priori l'ammontare massimo dell'erogazione complessiva.

L'ammontare e la tipologia dei beni ammessi alle agevolazioni – per investimenti e gestione - **è determinata esclusivamente da Invitalia** sulla base della valutazione effettuata sui singoli progetti e le agevolazione sono erogate dopo la conclusione del contratto tra Invitalia ed il Beneficiario. Tutte le spese riconosciute sono solo quelle sostenute successivamente dalla data di ammissione e NON dalla data di presentazione della domanda alle agevolazioni. In generale è prevista l'erogazione in **due soluzioni**.

INVESTIMENTI	Dopo la firma del contratto di finanziamento con Invitalia, il beneficiario può chiedere una 1° erogazione (SAL) compresa tra il 30% ed il 60% del totale delle agevolazioni per gli investimenti presentando fatture non quietanzate	Dalla presentazione delle fatture non quietanzate passano mediamente 60gg. per la materiale erogazione.
	Il saldo potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti	
CONTRIBUTI GESTIONE	Potrà essere richiesto un anticipo pari al 30% del totale delle spese in conto gestione ad avvio attività	Dalla presentazione dell'idonea documentazione passano mediamente 60/90 gg. per la materiale erogazione.
	Il saldo sarà erogato al beneficiario, sulla base di fatture quietanzate (pagate)	

SPESE NON FINANZIATE E NON RICONOSCIUTE

1. Garanzie personali e/o reali richieste dal franchisor e relative alle obbligazioni nascenti dalle forniture di beni e/o servizi relative all'attività oggetto di franchising
2. Coperture parziali e/o totali di IVA
3. Oneri finanziari relativi a mutuo agevolato
4. Stipendi, salari, provvigioni agenti di commercio, royalties al franchisor
5. Tasse, imposte ed oneri contributivi
6. Spese di ristrutturazione eccedenti il limite del 10% del totale degli investimenti in beni materiali ed immateriali