

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

**Capellimania**<sup>®</sup>  
PARRUCCHIERI

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 rete<sup>1</sup>.

## 1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

**Servizi di saloni di parrucchiere e degli istituti di bellezza**

Codice Ateco 93.02.0

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti     erogazione di servizi     produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

**UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA**    Vie centrali, strade semi centrali a grande scorrimento, centri commerciali

**BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)**    5.000 abitanti

**SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA**    da 60 mq a 100 mq

**SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE**    6 mq

**AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>**    Licenza di parrucchiere

**REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI<sup>3</sup>**    Qualifica di parrucchiere

## 3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

**NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE**    202

**- DI CUI DIRETTI**    2

**- DI CUI IN FRANCHISING**    200

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

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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.

<b>DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE</b>	<b>7</b>
<b>DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Si</b> ammontare: € <b>975</b> <input type="checkbox"/> <b>No</b>
<b>ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE</b>	<input type="checkbox"/> <b>Percentuale per royalty sul fatturato</b> <input type="checkbox"/> <b>Minimo garantito mensile o annuo</b> <input type="checkbox"/> <b>Contributi pubblicitari</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Altri canoni/contributi periodici</b> <input type="checkbox"/> <b>Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci</b> <input type="checkbox"/> <b>Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor)</b>
<b>REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor</b> <input type="checkbox"/> <b>Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano"</b> <input type="checkbox"/> <b>Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati</b> <input type="checkbox"/> <b>Fornitori non individuati dal franchisor</b>

## 4. INVESTIMENTI<sup>4</sup>

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

<b>TIPOLOGIE DI FORMAT</b>	<b>60 mq</b>	<b>100mq</b>
<b>INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE)</b>	<b>€ 47.500</b>	<b>€ 64.200</b>
<b>HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Software ed hardware* obbligatori forniti dal franchisor</b> <input type="checkbox"/> <b>Software ed hardware liberi</b> <i>*Hardware libero e Software gestionale indicato dal franchisor</i>	
<b>REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE<sup>5</sup></b>	<b>€ 4.750</b>	<b>€ 6.400</b>
<b>STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI</b>	<b>€ 52.250</b>	<b>€ 70.600</b>
<b>VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE</b>	<b>856 €/mq</b>	<b>697 €/mq</b>

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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.

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

<b>FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME</b>	<b>€ 100.000</b>
<b>FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME</b>	<b>€ 2.010</b>
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	<b>€ 15.000</b>
<b>DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)</b>	<b>90 gg</b>
<b>IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)</b>	<b>NO</b>
<b>NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI</b>	<input type="checkbox"/> <b>Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro)</b> <input type="checkbox"/> <b>Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati</b> <input type="checkbox"/> <b>Parziale</b> <input type="checkbox"/> <b>Totale</b>
<b>MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE<sup>6</sup></b>	<b>87 %</b>
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE<sup>7</sup></b>	<b>8 %</b>
<b>PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO</b>	-
<b>MINIMO GARANTITO ANNUO</b>	-
<b>CONTRIBUTI PUBBLICITARI</b>	-
<b>ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI</b>	<b>€ 207 mensili</b>
<b>ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE</b>	-

*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.*

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> 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)

<b>N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE</b>	<b>3</b>
<b>- DI CUI PERSONALE FULL TIME</b>	<b>3</b>
<b>- DI CUI PERSONALE PART TIME</b>	<b>-</b>
<b>ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA</b>	<b>-</b>

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

<b>TITOLO DI STUDIO RICHIESTO</b>	<b>Diploma conseguito presso una scuola di parrucchieri autorizzata al rilascio di idoneo certificato di abilitazione alla qualifica di parrucchiere oppure due anni almeno, con regolare contratto, presso un salone di parrucchiere.</b>
<b>ATTITUDINI GENERALI</b>	<b>Capacità comunicativa e relazionali. Spirito imprenditoriale. Determinazione e predisposizione al lavoro di gruppo. Coerenza con il progetto "Capellimania", lealtà all'impegno assunto e nei confronti degli altri affiliati. Sapere sviluppare competenze professionali per i collaboratori. Spirito di iniziativa. Essere in grado di anticipare le tendenze. Capacità di offrire consulenza personalizzata. E' indispensabile possedere il presupposto psicologico di investire il proprio tempo nei corsi di formazione e affidarsi alle strategie di marketing messe a disposizione dal franchisor</b>
<b>PROPENSIONI</b>	<b>Volontà di crescere come individuo (non soltanto sul piano professionale), superare i propri limiti e diventare leader. Essere disponibile ad accrescere la propria cultura di impresa e tendere al miglioramento continuo. Sapere coniugare capacità di collaborazione e doti di iniziativa individuale.</b>
<b>COMPETENZE SPECIFICHE</b>	<b>Competenza tecnico-stilistica e nel seguire i trend della moda capelli e della moda in generale. E' un professionista già all'altezza del compito, preparato e attento all'evoluzione degli stili, che realizza e vende il suo servizio secondo precise impostazioni. Nel caso in cui non abbia ancora l'esperienza e le competenze tecnico-stilistiche adeguate agli standard del franchisor, avrà a disposizione i mezzi necessari per superare eventuali difficoltà: certamente avrà tutti gli strumenti per diventare un valido interprete dello stile Capellimania sia sul piano tecnico sia su quello comportamentale e manageriale</b>
<b>FORMA GIURIDICA RICHIESTA</b>	<b>Non è richiesta una forma specifica. Nella maggior parte dei casi si tratta di ditte individuali.</b>

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

- **Due congressi di tre giornate cadauno denominati "FORUM" nel corso dei quali verranno presentate le collezioni "primavera/estate e autunno/ inverno"**
- **Tre incontri di due giornate cadauno di formazione tecnico stilistico per titolari, denominati "Tecnomania"**
- **Tre incontri di una giornata cadauno, per titolari e collaboratori, denominati "Festmania"**
- **Quattro corsi di vendita e comunicazione per titolari e collaboratori**

## 9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it), o sul sito [www.autoimpiego.invitalia.it](http://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 Sviluppo Italia 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**.

<b>INVESTIMENTI</b>	Dopo la firma del contratto di finanziamento con Invitalia, il beneficiario può chiedere una <b>1° erogazione (SAL)</b> 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 <b>saldo</b> potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti	

<b>CONTRIBUTI GESTIONE</b>	Potrà essere richiesto un <b>anticipo</b> 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 <b>saldo</b> 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**