

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



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: Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati

Codice Ateco 47.42.00

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL
PUNTO VENDITA

Zone residenziali, centri storici, vie ad alto flusso pedonale, centri commerciali

BACINO DI UTENZA MINIMO
(N. DI PERSONE)

10.000

SUPERFICIE MEDIA PUNTO
VENDITA

30/40 mq.

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

10 mq. (anche a soppalco)

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E
RELATIVE AL PUNTO VENDITA²

comunicazione esercizio di vicinato presso Sportello Unico Attività produttive territorialmente competente o in caso di eventuale assenza presso Ufficio licenze amministrative

REQUISITI PROFESSIONALI
NECESSARI³

attestazione possesso dei soli requisiti morali:

- non essere stati dichiarati falliti;
- non essere stati condannati con pena detentiva e altre condizioni indicate nel D.Lgs. 114/98, art. 5, commi da 1 a 4;
- non essere sottoposti a misure di prevenzione antimafia.

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	38
- DI CUI DIRETTI	1
- DI CUI IN FRANCHISING	37
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	n. 7 anni
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Si, ammontare: € 8.000,00 <input type="checkbox"/> No
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Royalty mensile: € 250,00 (salvo promozioni in corso) <input type="checkbox"/> Minimo garantito mensile o annuo, ammontare: € <input type="checkbox"/> Contributi pubblicitari: ...% <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare: € <input type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, specifiche: <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 type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati <input type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor

4. INVESTIMENTI⁴

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

TIPOLOGIE DI FORMAT	Da 30 mq. a 40 mq.
INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE)	€ 30.000,00
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE ⁵	
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 30.000,00
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	€ 650,00/mq.

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.

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.

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)	FORNITORI
a) Attrezzature, macchinari, impianti		
Arredi	14.000,00	Franchisor
Impianti		
Hardware		
Insegne		
Macchine ufficio	3.000,00	Franchisor
Altro: prima fornitura merci	4.000,00	Franchisor
Totale	21.000,00	
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale		
Fee d'ingresso	8.000,00	Franchisor
Software	1.000,00	Franchisor
Altro: ...		
Totale	9.000,00	
c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI		
...		
...		
Totale		
TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)	30.000,00	

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	€ 230.000,00
FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	€ 7.000,00
COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	€ 140.000,00
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	€ 4.000,00
DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	Non prevista
IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	Non prevista
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 PERCENTUALE⁶	35%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	20%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	Ammontare fisso mensile di € 250,00
MINIMO GARANTITO ANNUO	Non previsto
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	Non previsti
ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI	Non previsti
ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	Non previste

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.

6. INFORMAZIONI SUL PERSONALE

(NECESSARIE PER LA DEFINIZIONE DEL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE)

N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE	n. 2
- DI CUI PERSONALE FULL TIME	Non previsto
- DI CUI PERSONALE PART TIME	n. 1
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA	Non previsto

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Non è richiesto alcun particolare titolo di studio, ma è comunque raccomandabile una discreta conoscenza delle problematiche connesse allo svolgimento di un'attività commerciale.
-----------------------------------	---

ATTITUDINI GENERALI	Elevate capacità relazionali, forti doti di empatia, attitudine alla leadership, forte motivazione e senso di autostima, attitudine al problem solving, dinamicità e cortesia.
----------------------------	---

PROPENSIONI	Capacità di instaurare un buon rapporto con i clienti ed eventuali collaboratori.
--------------------	--

COMPETENZE SPECIFICHE	Conoscenza dei principali aspetti connessi alla gestione di un'attività commerciale (es. dimestichezza con le normali operazioni di carattere bancario, confidenza con i rudimenti della gestione di un'attività commerciale, conoscenza dei principali
------------------------------	--

⁶ 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.

⁷ 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.

prodotti e servizi telefonici).

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

ditta individuale – società di persona – società di capitali.

ALTRE INFORMAZIONI

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Corso di formazione iniziale di 5 gg presso la casa madre, strutturato in 4 gg di teoria in aula ed 1 giornata conclusiva di affiancamento presso il punto vendita pilota.

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