

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

**clare**  
dateci un'occhiata  
ottica in franchising



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

**Attività: COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ARTICOLI PER OTTICA QUALI OCCHIALI DA VISTA E DA SOLE, LENTI A CONTATTO, LENTI OFTALMICHE, ACCESSORI VARI E SOLUZIONI**

Codice Ateco (2007) 47.78.20 - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti     erogazione di servizi     produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

### UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA

Vie centrali di città, con alta densità di traffico pedonale.  
Centri commerciali

### BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)

50.000 abitanti

### SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA

Dai 70 mq ai 100 mq

### SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

5% -10%

### AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>

Autorizzazioni normalmente previste per il commercio (eventualmente integrate da quelle previste dalla specifica normativa regionale / comunale)

### REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI<sup>3</sup>

E' richiesto il diploma di ottico o, in alternativa, dovrà essere presente un collaboratore in possesso di tale diploma. Il nominativo dell'ottico deve essere comunicato all'ASL di competenza

<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.

### 3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE	16
- DI CUI DIRETTI	2
- DI CUI IN FRANCHISING	14
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7 anni
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Sì, ammontare: € 7.500 <input 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: € 20.000 <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 checked="" 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 <input type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor <input checked="" type="checkbox"/> L'affiliato può anche scegliere fornitori di fiducia purché siano rispettate le specifiche definite dal Franchisor

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

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

	FORMAT I	FORMAT II
TIPOLOGIE DI FORMAT	Locale in Città (circa 80 mq)	Locale in Centro Commerciale (circa 100 mq)
INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPENSIVO DI FEE ENTRANCE, SE PREVISTA)	74.270	77.270
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software gestionale Focus 2000 fornito dal franchisor <input checked="" type="checkbox"/> Altri Software ed hardware liberi	
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE <sup>5</sup>	4.000 € (stima)	7.000 € (stima)
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	74.270 €	77.270 €
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	834 euro a mq	697 euro a mq

<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.

## DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)		FORNITORI
	Format: locale Città (80 mq)	Format : locale Centro Commerciale (100 mq)	
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti</b>			
Arredi	26.850	26.850	Claro (o libero)
Impianti (elementi Luce)	10.030	10.030	Claro (o libero)
Hardware (e macchine per ufficio)	1.690	1.690	Libero
Attrezzature tecniche	19.560	19.560	Claro (o libero)
Altro: Pavimenti e vernici	2.760	2.760	Claro (o libero)
<b>Totale</b>	<b>60.890</b>	<b>60.890</b>	
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>			
Fee d'ingresso	7.500	7.500	Claro
Software Focus 2000	1.700	1.700	Claro
Software: MS. Office	180	180	libero
<b>Totale</b>	<b>9.380</b>	<b>9.380</b>	
<b>c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI</b>			
Opere murarie (stima come da nota)	4.000	7.000	libero
<b>Totale</b>	<b>4.000</b>	<b>7.000</b>	
<b>TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)</b>	<b>74.270</b>	<b>77.270</b>	

### Note al piano degli investimenti:

Gli importi di investimento non variano rispetto alla dimensione del punto vendita, se non per la parte delle opere murarie, le quali dipendono dallo stato del locale: in via presuntiva le opere murarie sono stimate sulla base di un importo medio di 70 euro a mq

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

	FORMAT I	FORMAT II
<b>FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME (3° ANNO DI APERTURA)</b>	250.000 euro	500.000 euro
<b>FATTURATO MO. STIMATO A REGIME</b>	3.125 euro	5.000 euro
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	96.250 euro	193.000 euro
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	18.000 euro	20.000 euro
<b>DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)</b>		60 gg
<b>IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)</b>		nessuna

NEL CASO DI FRANCHISING DI  Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite

COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI	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 PERCENTUALE <sup>6</sup>	61%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE <sup>7</sup>	22%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	Non prevista
MINIMO GARANTITO ANNUO	Non previsto
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	Non previsti
ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI	Noleggio sistema informatico Tracer: 1.300 euro annui
ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	Fideiussione sulle merci: € 20.000

*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)

	FORMAT I	FORMAT II
N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE	2	3
- DI CUI PERSONALE FULL TIME	1	2
- DI CUI PERSONALE PART TIME		
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA		

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

<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.

<b>TITOLO DI STUDIO RICHIESTO</b>	In caso di ditta individuale è richiesto il diploma di ottico; in caso di società è richiesto che almeno 1 dei soci disponga del diploma di ottico
<b>ATTITUDINI GENERALI</b>	Disponibilità a svolgere un'attività autonoma di tipo manageriale, motivazione e consapevolezza del rischio d'impresa, capacità di lavorare in team
<b>PROPENSIONI</b>	Capacità organizzative e di intrattenere rapporti interpersonali e pubbliche relazioni, affiancati da una buona flessibilità. Osservanza delle regole al fine di garantire il rispetto dell'uniformità e dell'omogeneità della rete
<b>COMPETENZE SPECIFICHE</b>	L'affiliato deve possedere una eccellente predisposizione al contatto con il pubblico. Almeno una persona che svolge attività nel punto vendita deve avere le competenze specialistiche di ottico.
<b>FORMA GIURIDICA RICHIESTA</b>	Non ci sono vincoli nella scelta della forma giuridica

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

E' prevista un'attività formativa completa sia sul piano teorico sia attraverso la messa a disposizione di strumenti operativi, con la finalità di fornire al potenziale imprenditore quell'assistenza di base indispensabile per affrontare il mercato, oltre a tutte le informazioni sul prodotto e sulle dinamiche di gestione e cura del punto vendita. In particolare saranno forniti:

- manuale operativo, che include l'insieme delle politiche gestionali, commerciali, le procedure che caratterizzano il know-how Claro, nel manuale sono anche contenute istruzioni ed indicazioni per la gestione del P.V.
- gli altri importanti manuali e materiali stampati che a discrezione di Claro siano ritenuti necessari
- modelli di annuncio personalizzati per il franchisee idonei alla pubblicità sulle Pagine Gialle
- modelli di annuncio personalizzati per campagne stampa del franchisee idonei alla pubblicità su quotidiani e/o periodici

**Per quanto riguarda l'attività formativa iniziale:**

Claro provvederà alla formazione dell'Affiliato o del direttore del P.V. unitamente al personale del P.V.. Il corso avrà la durata di due settimane presso un P.V. Claro già operativo. Successivamente vi saranno tre giornate di affiancamento presso il P.V. dell'Affiliato in concomitanza con l'apertura dello stesso.

Claro metterà a disposizione il personale qualificato, i locali, il materiale didattico.

Anche **nel corso della durata del contratto, Claro garantirà un supporto continuativo** finalizzato a fornire all'Affiliato ogni informazione relativa alla modifica e/o al miglioramento del sistema Claro, in particolare:

- manterrà, attraverso comunicazioni circolari, aggiornato il manuale operativo dell'Affiliato

- farà visitare almeno quattro volte l'anno l'Affiliato da personale esperto che darà assistenza e consigli al franchisee
- organizzerà convention, seminari e incontri di Affiliati
- organizzerà periodicamente corsi di aggiornamento E.C.M. per conseguire il punteggio necessario al mantenimento della qualifica professionale di ottico
- si adopererà, nei limiti di uno sforzo ragionevole, per fornire consigli, assistenza tecnica, supporto per l'utilizzo delle attrezzature e del software in dotazione

## 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 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**.

<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