

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 di lavaggio di capi di abbigliamento ,capi in pelle, lavaggio ad acqua, "Tintolavanderia"
"Discount Lavasecco in franchising " Import Export, assistenza tecnica**

Codice Ateco 51870

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti Erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA

**Principali vie di comunicazione, centri commerciali, centri storici,
aree di servizio carburanti.**

BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)

Da 10.000 abitanti

SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA

60 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

1 mq

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA²

Permessi "ASL"

REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI³

Non richiesti requisiti con ultimo decreto Bersani

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	31
- DI CUI DIRETTI	1
- DI CUI IN FRANCHISING	32
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7 ANNI
DIRITTO DI INGRESSO PREVISTO DAL FRANCHISOR PER L'USO DEL MARCHIO	<input checked="" type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No € 3.000
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato <input type="checkbox"/> Minimo garantito annuo <input type="checkbox"/> Contributi pubblicitari <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici <input type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci <input checked="" type="checkbox"/> Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor)
REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	<input checked="" type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto 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

4. INVESTIMENTI⁴

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

TIPOLOGIE DI FORMAT	mq 60
ALLESTIMENTO E REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPENSIVO FEE ENTRANCE)	€ 78.000

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 <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE⁵	
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 78.000
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	€ 1.250

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	CIRCA € 150.000
FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	€ 2.500
COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	
- DILAZIONE MEDIA CONCESSA (IN GIORNI)	
- IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	
NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI	<input 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	87 %
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	14 %

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 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).

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.

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO MINIMO GARANTITO ANNUO	3%
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	
ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI	
ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	

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	3
PERSONALE FULL TIME	1 FRANCHISEE
PERSONALE PART TIME	2
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA	1 PART TIME

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Nessuno specifico
ATTITUDINI GENERALI	L'affiliato Clean Life deve essere una persona dotata di <input type="checkbox"/> motivazione <input type="checkbox"/> spirito imprenditoriale <input type="checkbox"/> fiducia nel progetto dell'azienda
PROPENSIONI	Spiccate doti imprenditoriali per il raggiungimento degli obiettivi di crescita

COMPETENZE SPECIFICHE

NESSUNA

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

NESSUNA

ALTRE INFORMAZIONI

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Corso di una settimana a Roma presso il centro di formazione Clean Life per il trasferimento del know-how al franchisee e al suo dipendente. Attività di formazione già in fase di pre-apertura dell'attività, con una prima fase teorica e pratica gestita da esperti del settore. Visite e attività formativa-informativa post-apertura di aggiornamento sistematico, consulenza tecnica e check-up completo periodico dei macchinari. Ispettive in certificazione di qualità'.

9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito www.invitalia.it o nel 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" 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 stipula 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 (mutuo agevolato + fondo perduto investimenti)	Dalla presentazione delle fatture non quietanzate passano mediamente 60/90 gg. 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'ideale documentazione passano mediamente 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
5. Tasse, imposte ed oneri contributivi
6. Spese di ristrutturazione eccedenti il limite del 10% del totale degli investimenti in beni materiali ed immateriali