

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

L'ERBOLARIO
L O D I

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

Erboristeria. Commercio al dettaglio di cosmetici naturali, eau de toilette e accessori di bellezza, vendita al pubblico di erbe officinali, tisane e integratori alimentari

Codice Ateco 52331 - 52332

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL
PUNTO VENDITA

Zone centrali e posizioni di passaggio in città, vie commerciali di antica tradizione, moderni e accoglienti centri commerciali.

BACINO DI UTENZA MINIMO (N.
DI PERSONE)

20.000 abitanti

SUPERFICIE MEDIA PUNTO
VENDITA

45 mq circa

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

10 mq circa (oltre la superficie media punto vendita)

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E
RELATIVE AL PUNTO VENDITA²

- Comunicazione di apertura esercizio di vicinato, settore alimentare
- Nulla Osta igienico sanitario.

REQUISITI PROFESSIONALI
NECESSARI³

- Requisito professionale per l'abilitazione al settore alimentare
- Titolo di Studio specifico (laurea o diploma di laurea), ove espressamente richiesto da ASL o Comune di pertinenza.

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	88
- DI CUI DIRETTI	6
- DI CUI IN FRANCHISING	82
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input type="checkbox"/> Si <input checked="" type="checkbox"/> No
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato: 3% su fatturato netto mensile <input type="checkbox"/> Minimo garantito mensile o annuo <input type="checkbox"/> Contributi pubblicitari <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici <input checked="" type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, ammontare € 15.000/20.000 <input 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 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 checked="" type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor

4. INVESTIMENTI⁴

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

	FORMAT I	FORMAT II
TIPOLOGIE DI FORMAT	55 mq (Concept tradizionale)	55 mq (Concept light)
INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE, SE PREVISTA)	€ 86.400	€ 76.000
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi	

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.

REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE ⁵	€ 8.600	€ 8.600
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 93.100	€ 82.700
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE, SE PREVISTA	1.693 €/mq	1.504 €/mq

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA FORMAT I

DESCRIZIONE	IMPORTO (€) Concept Tradizionale	IMPORTO (€) Concept Light	FORNITORI
a) Attrezzature, macchinari, impianti			
Arredi	54.800	48.900	Artigiana Legno Srl
Impianti	18.500	15.500	Artigiana Legno Srl o fornitori locali
Hardware	5.500	5.500	AllSpark o Gamba Bruno Srl
Insegne	4.500	3.000	Artigiana Legno Srl
Altro: ...			
Totale	83.300	72.900	
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale			
Fee d'ingresso	0	0	
Software	1.200	1.200	Licenza d'uso a L'Erbolario Franchising Srl su software Cegid
Altro: ...			
Totale	1.200	1.200	
c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI			
Opere murarie	8.600	8.600	Artigiana Legno Srl o fornitori locali
Totale	8.600	8.600	
TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)	93.100	82.700	

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.

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

FORMAT I E FORMAT II

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	€ 350.000
FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	€ 6.360
COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	€ 145.000
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	€ 20.000
DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	60/90
IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	€ 15.000/20.000
NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI	X 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	43 %
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	8 %
PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	3 % netto IVA su fatturato mensile
MINIMO GARANTITO ANNUO	no
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	no
ALTRI CANONI /CONTRIBUTI PERIODICI	no
ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	no

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 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.

6. INFORMAZIONI SUL PERSONALE

(NECESSARIE PER LA DEFINIZIONE DEL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE)

FORMAT I E FORMAT II

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

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	<ul style="list-style-type: none">- Laurea in erboristeria, scienze biologiche, farmacia, chimica e tecnologie farmaceutiche, medicina e chirurgia, scienze agrarie, ambientali, naturali;- Diploma universitario (e non) conseguito in tecniche erboristiche;- Diploma di specializzazione in scienza e tecnica delle piante officinali, in farmacognosia e/o lauree equipollenti. <p>Il mancato conseguimento dei titoli di studio richiesti potrebbe essere ovviata con una significativa esperienza lavorativa maturata in erboristeria o in farmacie con angolo erboristico.</p>
ATTITUDINI GENERALI	Buona cultura di base, passione per i prodotti naturali, capacità dialettica e relazionale, attitudine ai rapporti interpersonali, forte motivazione, entusiasmo, gusto estetico.
PROPENSIONI	Al rischio d'impresa; ai rapporti interpersonali; all'osservanza delle regole al fine di garantire il rispetto dell'uniformità e dell'omogeneità della rete.
COMPETENZE SPECIFICHE	<p>Esperienza nella vendita di almeno 2-3 anni, conoscenze informatiche di base, capacità di analisi.</p> <p>NOTA BENE: Il proponente deve essere in possesso di uno dei seguenti requisiti professionali:</p> <ul style="list-style-type: none">- corso professionale per il commercio relativo al settore merceologico alimentare;- esercizio in proprio, per almeno due anni nell'ultimo quinquennio, di un'attività di vendita all'ingrosso o al dettaglio di prodotti alimentari;- prestazione d'opera, per almeno due anni nell'ultimo quinquennio, presso imprese esercenti l'attività nel settore alimentare, in qualità di dipendente qualificato addetto alla vendita o all'amministrazione.
FORMA GIURIDICA RICHIESTA	Nessuna in particolare.
ALTRE INFORMAZIONI	<p>I requisiti professionali descritti (titolo di studio e competenze specifiche) devono essere posseduti dal soggetto proponente che non deve essere protestato, né titolare di procedure penali e/o concorsuali.</p> <p>Si consiglia pertanto di consultare ASL e Comune competente sul territorio e di specificare nella domanda di ammissione alle agevolazioni la procedura autorizzativa richiesta ai suddetti enti.</p> <p><u>L'esito di tale verifica dovrà essere comunicato ad Invitalia, tramite autocertificazione, al momento della presentazione del progetto d'impresa.</u></p>

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Affiancamento pre-apertura nei "Negozi Scuola" ai fini dell'apprendimento delle tecniche di vendita, delle proprietà dei prodotti, del software di gestione.

Approfondimenti in sede con i tecnici aziendali.

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'ideale 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