

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

Intermediazione finanziaria

Codice Ateco 67.13

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA

Prime vie centrali / Centro storico o zone limitrofe

BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)

50.000 abitanti

SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA

60 mq – 100 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

-

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA²

REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI³

Iscrizione all'albo dei mediatori o agenti in attività finanziaria
U.I.C.

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	39
- DI CUI DIRETTI	5
- DI CUI IN FRANCHISING	34
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Si, ammontare: € 22.000 <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 <input checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari <input checked="" type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare <input type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, specifiche <input checked="" type="checkbox"/> Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor)
REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	<input 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 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)

INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPENSIVO DI FEE ENTRANCE)	€ 48.000
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware* obbligatori forniti dal franchisor <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi <small>* hardware libero</small>
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE ⁵	€ 4.800
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 52.800

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.

VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	€ 474
---	--------------

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	€ 175.000
--	------------------

FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	€ 4.400
---	----------------

COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	
--	--

- DI CUI FORNITURA INIZIALE	-
-----------------------------	---

DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	-
--	---

IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	-
---------------------------------------	---

NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI	
--	--

- Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro)**
- Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati**
 - Parziale**
 - Totale**

MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE⁶	-
--	---

MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	10 %
---	-------------

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	No
--	-----------

MINIMO GARANTITO ANNUO	No
-------------------------------	-----------

CONTRIBUTI PUBBLICITARI	
--------------------------------	--

ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI	150 € / mese per tutta la durata del contratto
--	---

ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	Si € 22.000
---	--------------------

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.

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**
- DI CUI PERSONALE FULL TIME
- DI CUI PERSONALE PART TIME
**ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I
PERIODI DI PUNTA**

5

2

3

-

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO

Diploma di scuola superiore. Iscrizione all'albo dei mediatori o agenti in attività finanziaria U.I.C.

ATTITUDINI GENERALI

Spiccata attitudine ai rapporti interpersonali, eccellenti capacità comunicative e di marketing; attitudine al lavoro in team e per obiettivi.

PROPENSIONI

Propensione alla vendita, alle attività di gestione e di organizzazione aziendale.

COMPETENZE SPECIFICHE

Conoscenza del settore dei finanziamenti e credito.

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

Nessuna in particolare

ALTRE INFORMAZIONI

Nessuna

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Prima dell'apertura del punto vendita finanziario e nella fase di apertura.

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 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**.

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'ideonea 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