

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

Codice Ateco 64.20.6

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti Erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL
PUNTO VENDITA

Zone semicentrali ad elevata percorrenza automobilistica con buona disponibilità parcheggio (anche uso ufficio - preferita buona visibilità vetrine).

BACINO DI UTENZA MINIMO (N.
DI PERSONE)

25.000 abitanti

SUPERFICIE MINIMA PUNTO
VENDITA

30 mq

SUPERFICIE MASSIMA PUNTO
VENDITA

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E
RELATIVE AL PUNTO VENDITA²

Comunicazione di apertura esercizio di vicinato, settore non alimentare.

REQUISITI PROFESSIONALI
NECESSARI³

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	60
- DI CUI DIRETTI	2
- DI CUI IN FRANCHISING	58

DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7
--	---

DIRITTO DI INGRESSO PREVISTO DAL FRANCHISOR PER L'USO DEL MARCHIO	<input checked="" type="checkbox"/> Si € 6.000 <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 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 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 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	LIGHT	GOLD
ALLESTIMENTO E REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO FEE ENTRANCE)	€ 29.000	€ 37.000
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 RISTRUTTURAZIONE⁵	€ 2.000	€ 3.000
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 31.000	€ 40.000
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	-	-

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	€ 150.000
FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	2.500 €/mq
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	45%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	35%

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	NO
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. INFORMAZIONI SUL PERSONALE

(NECESSARIE PER LA DEFINIZIONE DEL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE)

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

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Diploma e Laurea
ATTITUDINI GENERALI	Passione verso i servizi di telefonia mobile e la tecnologia più in generale. Si tratta di persone che credono nella tecnologia e nello sviluppo dei nuovi media con spirito di iniziativa e capacità imprenditoriali
PROPENSIONI	Propensione al cliente "business". La conoscenza di tecniche di vendita e il possesso di un "portafoglio" strutturato agevola in una fase di ingresso.

COMPETENZE SPECIFICHE

Nessuna. I corsi di formazione tecnico – pratici consentono a ciascun affiliato di acquisire le competenze necessarie allo sviluppo del business.

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

Ditta individuale e Società.

ALTRE INFORMAZIONI

Il franchisor, in virtù della propria esperienza tecnico-commerciale nel settore, si riserva di supportare i proponenti al momento del primo incontro, anche verificando l'ottenibilità delle abilitazioni necessarie all'esercizio commerciale. L'esito di tale verifica dovrà essere comunicato a Invitalia, tramite autocertificazione, da ambedue sottoscritta, al momento della presentazione del Progetto d'impresa.

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Il programma di formazione si articola in una fase pre-apertura (durata 5 giorni) che si svolge nelle unità operative della società e una fase post apertura che viene svolta attraverso affiancamenti da parte di area manager e lezioni in aula che vengono svolte per area (regione/area circoscritta). Inoltre, periodicamente, vengono effettuati dei corsi di formazione manageriale denominati "Master" che vengono svolti in località turistiche per permettere di abbinare il relax e lo stare assieme alla formazione.

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'ideonea 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