

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



MAIL BOXES ETC.®

Spedire, Ricevere, Comunicare: Lo Facciamo Bene®

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

SERVIZI PER IMPRESE E PRIVATI

Codice Ateco 82.99.99

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti Erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA Zone centrali e semi-centrali, vie di grande accesso ai centri storici, con buona visibilità delle vetrine

BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE) 18.000-20.000 abitanti

SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA 80 mq.

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE Non necessaria

¹ Invitalia non è responsabile di eventuali informazioni errate o non veritiere presentate dal marchio.

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA²

- **COMUNICAZIONE** di apertura esercizio di vicinato, settore non alimentare.
- **COMUNICAZIONE** all'autorità per le garanzie nelle comunicazioni per esercizio servizi internet e fax.
- **COMUNICAZIONE** al comune per il servizio di fotocopiatura e alla questura o al comune per fototessere, indicando i riferimenti della società e del legale rappresentante (solo per i comuni che non hanno attuato il d.lgs. N 112 del 31-03-98 e solo dopo la costituzione della società e attribuzione della partita I.V.A).
- **DICHIARAZIONE** al Min. delle Comunicazioni dell'esercizio di fax e internet e richiesta di autorizzazione alla questura per i servizi internet e fax voip*.

** Per fare queste richieste è necessario che la società sia già stata costituita e l'attribuzione della partita iva sia avvenuta. Inoltre a queste richieste deve essere allegata copia del contratto di affitto definitivo e una descrizione del tipo di rete, di apparati, della loro ubicazione e deve essere indicata la data di inizio attività. E' quindi una documentazione che può essere richiesta e ottenuta solo in prossimità dell'apertura del punto vendita.*

REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI³

3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE

550

- DI CUI DIRETTI

1

- DI CUI IN FRANCHISING

549

DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE

7 anni

DIRITTO DI INGRESSO PREVISTO DAL FRANCHISOR PER L'USO DEL MARCHIO

Si, ammontare: € 25.600,00
 No

ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE

Percentuale per royalty sul fatturato: 6%
 Minimo garantito annuo
 Contributi pubblicitari: 4%
 Altri canoni/contributi periodici
 Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci
 Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor)

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.

REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA

- Progetto esecutivo realizzato con supporto franchisor
- Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano"
- Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati
- 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	70 mq	90 mq
ALLESTIMENTO E REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPENSIVO FEE ENTRANCE)	€ 75.000	€ 95.600

Di cui:

HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor, €...	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware liberi
---------------------------------------	---	---

REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE⁵	€ 7.500	€ 9.600
---	----------------	----------------

VALORE INVESTIMENTI MO. ESCLUSA FEE ENTRANCE	€ 812	€ 884
---	--------------	--------------

STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 82.500	€ 105.160
---	-----------------	------------------

⁴ Per ulteriori informazioni sulle modalità di finanziamento degli investimenti si consiglia di prendere visione del D.Lgs. 185/2001 e del D.M. 295/2001 e dell'ultima pagina del presente documento.

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)
A) ATTREZZATURE, MACCHINARI, IMPIANTI	
Arredi	
Impianti	
Hardware	
Insegne	
Macchine ufficio	
Altro: ...	
Totale	
B) BENI IMMATERIALI AD UTILITÀ PLURIENNALE	
Fee d'ingresso	
Software	
Altro: ...	
Totale	
c) Ristrutturazione di immobili	
...	
...	
Totale	
TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)	

Note al piano degli investimenti:...

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A
REGIME

€ 230.000 (valore medio per 90 mq)

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)

€ 6.200

NO

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 PERCENTUALE ⁶	60%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE ⁷	25%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	6%
MINIMO GARANTITO ANNUO	NO
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	4% del fatturato al netto IVA (di cui il 2,5% destinato alle campagne pubblicitarie nazionali - a partire dal 7° mese di attività - e l' 1,5% destinato al fondo marketing).
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	2
PERSONALE FULL TIME	2
PERSONALE PART TIME	-
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA	-

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	<p>Preferibilmente diploma di scuola media superiore.</p> <p>(Per poter effettuare il servizio di Trasferimento di denaro – Western Union, come da D.Lgs. 374/99 e Decreto n. 485 del 13/12/2001, è obbligatoria l'iscrizione nell'elenco degli Agenti in Attività Finanziaria tenuto dalla Banca d'Italia.</p> <p>Per potersi iscrivere è richiesto il possesso del diploma di scuola media superiore o titolo equipollente per i titolari delle ditte individuali e per le persone fisiche che offrano il suddetto servizio. In caso di società si dovrà procedere all'iscrizione della società stessa (indicando nell'oggetto sociale un'apposita dicitura) e le persone fisiche preposte allo svolgimento del servizio di Trasferimento di denaro, anche semplicemente dipendenti, dovranno essere anch'esse iscritte ed in possesso di diploma di scuola media superiore).</p>
----------------------------	--

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.

ATTITUDINI GENERALI	Capacità organizzative, necessarie alla gestione sincronizzata delle persone e delle varie attività che determinano il buon funzionamento della propria impresa. Capacità relazionali, indispensabili per impostare e mantenere un rapporto proficuo con i clienti, i fornitori, la Sede Centrale e l'eventuale personale. Capacità commerciali per poter gestire l'attività di vendita all'esterno, rivolta a Piccole e Medie Imprese, lavoratori autonomi e liberi professionisti.
PROPENSIONI	Al rapporto con il pubblico; al lavoro di squadra; all'osservanza delle regole al fine di garantire il rispetto dell'uniformità e dell'omogeneità della rete.
COMPETENZE SPECIFICHE	Nessuna. I corsi di formazione teorico - pratica, anche a livello informatico, permettono a ciascun affiliato di acquisire le competenze necessarie allo sviluppo del business.
FORMA GIURIDICA RICHIESTA	Ditta Individuale e/o Società.
ALTRE INFORMAZIONI	Non essere protestato, non aver avuto fallimenti, non avere procedure penali in corso.

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Il programma di Formazione si articola in sei settimane, tre in aula e tre presso un negozio operativo.
 In aula si affrontano argomenti teorici come il franchising, il marketing, il servizio al cliente, l'amministrazione, gli acquisti e questioni operative come l'utilizzo del computer, le spedizioni, l'imballaggio, la computer grafica, i processi di stampa, etc.
 Durante la formazione in negozio si ha modo di "sperimentare" l'operatività dei servizi MBE attraverso affiancamenti strutturati.

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" 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 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'idonea 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