

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 74.87.8

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

500

- DI CUI DIRETTI

1

- DI CUI IN FRANCHISING

499

DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE

10 anni

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

Si € 25.600

No

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.

ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE

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

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 (COMPRESIVO FEE ENTRANCE)	€ 75.000	€ 95.600
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware liberi 	
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE ⁵	€ 7.500	€ 9.600
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 82.500	€ 105.160
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	812 €/mq	884 €/mq

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.

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 €/mq
COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	€ 6.200
- DILAZIONE MEDIA CONCESSA (IN GIORNI)	
- IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	NO
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	60%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	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	-

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.

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	Preferibilmente diploma di scuola media superiore. (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 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 è sufficiente che gli operatori addetti al servizio di Trasferimento di denaro, anche semplicemente dipendenti, siano in possesso di diploma di scuola media superiore - anche triennale).
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.

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 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 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	
----------------------------	--	--

Il **saldo** sarà erogato al beneficiario, sulla base di fatture quietanzate (pagate) 90 gg. per la materiale erogazione.

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