

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

Attività: Commercio articoli settore bedding in negozi specializzati

Codice Ateco 47.78.9

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti

erogazione di servizi

produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

**UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL
PUNTO VENDITA**

Sono ritenuti poco proficui i centri storici, dove il traffico auto subisce di norma gravi limitazioni, impedendo ai clienti di portar via la merce eventualmente consegnata presso il punto vendita. La localizzazione di prossimità in quartieri con buona densità abitativa e residenziale e in prossimità di centri e gallerie commerciali

**BACINO DI UTENZA MINIMO
(N. DI PERSONE)**

25.000

**SUPERFICIE MEDIA PUNTO
VENDITA**

130 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

4 mq

**AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E
RELATIVE AL PUNTO VENDITA²**

apertura di Partita IVA;
iscrizione alla Camera di Commercio
iscrizione all'INPS
presentazione D.I.A. 30 gg prima dell'apertura
affissione dell'insegna

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.

REQUISITI PROFESSIONALI
NECESSARI³

//

3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA
RETE

43

- DI CUI DIRETTI

6

- DI CUI IN FRANCHISING

37

DURATA DEL CONTRATTO DI
AFFILIAZIONE COMMERCIALE

7 anni

DIRITTO DI INGRESSO (FEE
ENTRANCE) PREVISTO DAL
FRANCHISOR

Si, ammontare: € 15.000
 No

ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE
DAL CONTRATTO DI
AFFILIAZIONE

Percentuale per royalty sul fatturato: ...%
 Minimo garantito mensile o annuo, ammontare: €
 Contributi pubblicitari: 5%
 Altri canoni/contributi periodici, ammontare: €
 Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci,
specifiche: per
 Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori
indicati dal franchisor), specifiche:

REALIZZAZIONE DEL PUNTO
VENDITA

Progetto esecutivo realizzato con supporto del 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

Medio ~ 130 mq

INVESTIMENTO TOTALE PER LA
REALIZZAZIONE DEL PUNTO
VENDITA (COMPRESIVO DI FEE
ENTRANCE)

€ 58.000

HARDWARE E SOFTWARE
GESTIONALI

Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor
 Software ed hardware liberi

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.

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 € 7.000

STIMA DEL COSTO TOTALE
INVESTIMENTI FINANZIABILI € 65.000

VALORE INVESTIMENTI MO.
ESCLUSA FEE ENTRANCE € 385

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)	FORNITORI
a) Attrezzature, macchinari, impianti		
Arredi	40.000	Franchisor
Impianti		
Hardware		
Insegne	Comodato	Franchisor
Macchine ufficio	2.000	Franchisor
Totale	42.000	
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale		
Fee d'ingresso	15.000	Franchisor
Software	1.000	Franchisor
Totale	16.000	
c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI		
Adeguamenti locale	7.000	Fornitore locale
Totale	7.000	
TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)	65.000	

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A
REGIME € 230.000

FATTURATO MO. STIMATO A
REGIME € 1.800

COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO
CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO
PRODOTTI) € 98.000

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.

- DI CUI FORNITURA INIZIALE	//
DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	60 giorni
IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	//

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 PERCENTUALE ⁶	58%
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE ⁷	29%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	//
MINIMO GARANTITO ANNUO	//
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	5% fatturato
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
- DI CUI PERSONALE FULL TIME	1
- DI CUI PERSONALE PART TIME	1
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA	//

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.

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Non richiesto
ATTITUDINI GENERALI	Nell'interesse della Rete e dello specifico punto vendita l'affiliato deve avere una buona attitudine al commercio, ovvero: capacità relazionali, negoziali e manageriali. Dev'essere in grado di gestire le risorse umane, se previste, con la giusta complicità ed autorevolezza, essere in grado di gestire i flussi di cassa e pianificare le spese, ma soprattutto deve saper realizzare ed incrementare al massimo le vendite. In particolare, l'Affiliato deve conoscere i propri prodotti, saper individuare le necessità (fisiche ed anche emotive) dei clienti e prospettare loro il prodotto ed i servizi più adatti (es. tipo di materasso, modalità di pagamento e consegna).
PROPENSIONI	All'Affiliato si richiedono spirito di intraprendenza e capacità creativa, applicate in particolare alla promozione del punto vendita e dei prodotti. Tali doti vanno infatti a vantaggio non solo del singolo punto vendita, anche dell'intera Rete, che ne beneficia attraverso le attività di confronto e comunicazione interne, sia in occasione delle convention collettive, sia attraverso il contatto costante con il franchising manager.
COMPETENZE SPECIFICHE	Nessuna in particolare, anche se sono gradite le conoscenze base di informatica e contabilità, in specie l'utilizzo dei fogli di calcolo.
FORMA GIURIDICA RICHIESTA	Ditta individuale, società di persone o di capitali.
ALTRE INFORMAZIONI	

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Formazione e Assistenza pre e post-apertura: una gamma completa di servizi concreti a supporto dell'affiliato per sostenere lo start up e operare insieme per il miglioramento continuo delle vendite: commerciale, promozionale, manageriale.

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'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