

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 tra privati di oggetti usati

Codice Ateco 51.19.0

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

**UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL
PUNTO VENDITA**

Semi periferica

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

50.000

**SUPERFICIE MEDIA PUNTO
VENDITA**

300 – 480 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

-

**AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E
RELATIVE AL PUNTO VENDITA²**

-

**REQUISITI PROFESSIONALI
NECESSARI³**

Licenza agenzia d'affari

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	161
- DI CUI DIRETTI	-
- DI CUI IN FRANCHISING	161

DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	
--	--

DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Si, ammontare: € 21.000 <input type="checkbox"/> No
--	--

ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato <input type="checkbox"/> Minimo garantito mensile o annuo <input checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare <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 type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto del 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	300 mq	480 mq
---------------------	--------	--------

INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE)	€ 31.800	€ 32.600
---	----------	----------

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 RISTRUTTURAZIONE ⁵	€ 3.180	€ 3.260
---	---------	---------

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.

STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 34.980	€ 35.860
---	-----------------	-----------------

VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	47 €/mq	31 €/mq
---	----------------	----------------

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	€ 90.000	€ 144.000
--	-----------------	------------------

FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	300 €/mq
---------------------------------------	-----------------

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	<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	-
MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷	20%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	3% mensile
MINIMO GARANTITO ANNUO	No
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	Si
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; 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**

2

- DI CUI PERSONALE FULL TIME

2

- DI CUI PERSONALE PART TIME

-

ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I
PERIODI DI PUNTA

-

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO

Nessuno

ATTITUDINI GENERALI

Predisposizione contatto con il pubblico

PROPENSIONI

-

COMPETENZE SPECIFICHE

-

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

qualsiasi

ALTRE INFORMAZIONI

-

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Corso di addestramento della durata di 5 giorni teorico e pratico presso la sede di Verona.
Addestramento ed assistenza direttamente sul territorio sia per i titolari che per i collaboratori.

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