

# SCHEDA PROGETTO E PROFILO RICHIESTO PER L'AVVIO DELL'INIZIATIVA



ORIGINAL MARINES

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 rete<sup>1</sup>.

## 1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

Abbigliamento e accessori per bambini dai 0 ai 14 anni, uomo e donna

Codice Ateco 52.42.3

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti  Erogazione di servizi  produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

**UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA** Strade commerciali, strade principali con elevato passaggio pedonale, centri commerciali principali

**BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)** 30.000 abitanti

**SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA** 150 mq

**SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE** circa il 20% della superficie lorda

**AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>** no

**REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI<sup>3</sup>** no

<sup>1</sup> **Invitalia non è responsabile di eventuali informazioni errate o non veritiere presentate dal marchio.**

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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	518
- DI CUI DIRETTI	58
- DI CUI IN FRANCHISING	460

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

DIRITTO DI INGRESSO PREVISTO DAL FRANCHISOR PER L'USO DEL MARCHIO	<input type="checkbox"/> Si <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari (pari all'1,50% degli acquisti effettuati) <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 (solo arredi e materiale informatico). <input checked="" type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor (scelta dei fornitori libera tranne che per arredi e materiale informatico).
---------------------------------	--

### 4. INVESTIMENTI<sup>4</sup>

(STIMA INDICATIVA AL NETTO DELL'IVA ED AL NETTO DEL COSTO DI COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ)

TIPOLOGIE DI FORMAT			
MQ. LORDI	140	200	300
MQ. NETTI	100	140	250

ALLESTIMENTO E REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO FEE ENTRANCE)	€ 100.000	€ 127.000	€ 160.000
--	-----------	-----------	-----------

HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi (già inclusi nell'allestimento)
--------------------------------	---

<sup>4</sup> 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.

<b>REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE<sup>5</sup></b>	<b>€ 10.000</b>	<b>€ 12.700</b>	<b>€ 16.000</b>
<b>STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI</b>	<b>€ 110.000</b>	<b>€ 139.700</b>	<b>€ 176.000</b>
<b>VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE LORDO</b>	<b>786</b>	<b>700</b>	<b>600</b>
<b>NETTO</b>	<b>1.100</b>	<b>997</b>	<b>704</b>

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

<b>FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME</b>	<b>da € 450.000</b>
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	<b>€ 50.000</b>
- DILAZIONE MEDIA CONCESSA (IN GIORNI)	<b>60/90/120</b>
- IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	<b>no</b>
<b>NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro)</b> <input type="checkbox"/> <b>Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati</b> <input type="checkbox"/> <b>Parziale</b> <input type="checkbox"/> <b>Totale</b>
<b>MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE<sup>6</sup></b>	
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE<sup>7</sup></b>	<b>40%</b>

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> 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).

<sup>7</sup> 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.

<b>PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO</b>	<b>no</b>
<b>MINIMO GARANTITO ANNUO</b>	<b>no</b>
<b>CONTRIBUTI PUBBLICITARI</b>	<b>si (pari all'1,50% degli acquisti effettuati)</b>
<b>ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI</b>	<b>no</b>
<b>ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE</b>	<b>no</b>

*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)

<b>N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE</b>	<b>3 (escluso personale previsto per i periodi di punta)</b>
<b>PERSONALE FULL TIME</b>	<b>2</b>
<b>PERSONALE PART TIME</b>	<b>1</b>
<b>ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA</b>	<b>1</b>

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

<b>TITOLO DI STUDIO RICHIESTO</b>	<b>Preferibile il titolo di scuola media superiore</b>
<b>ATTITUDINI GENERALI</b>	<b>Esprimere la propria personalità in un contesto professionale che "incrocia" lo spirito di iniziativa personale con il senso di appartenenza ad un network internazionale. Ciò significa presidiare il proprio mercato di riferimento (area, città, comune,...), interpretando le abitudini di consumo locali alla luce dell'immagine istituzionale che si rappresenta nei confronti del consumatore finale.</b>

## PROPENSIONI

Ottime doti di relazione, soprattutto con i bambini che sono il principale target di consumo. Avere una particolare sensibilità verso l'abbigliamento in termini di gusto, funzionalità e tendenza moda. Avere la voglia di mettersi alla prova investendo sul potenziale delle proprie capacità, senso critico e determinazione.

## COMPETENZE SPECIFICHE

L'azienda provvederà ad un adeguato periodo di affiancamento attivo e passivo, fornendo al potenziale imprenditore quell'assistenza di base indispensabile per affrontare il mercato di oggi: dalle informazioni sul prodotto, alle dinamiche di gestione e cura del punto vendita. Non sono quindi richieste specifiche competenze merceologiche o attitudinali, se non una adeguata sensibilità verso la merceologia specifica (abbigliamento bambino e esterno uomo e donna), una propensione al lavoro di gruppo e una forte predisposizione al contatto con il pubblico.

## FORMA GIURIDICA RICHIESTA

Non ci sono particolari richieste o preferenze per forme giuridiche di persone o capitali.

## ALTRE INFORMAZIONI

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

### Pre-apertura:

- **Permanenza delle persone che saranno dedicate alla gestione del nuovo punto vendita di almeno 2 settimane presso un punto vendita "pilota", al fine di agevolare la fase di avvio della nuova iniziativa commerciale vivendo sul campo l'operatività di tutti i giorni.**

### Apertura e post-apertura:

- **Affiancamento aziendale, tramite i propri responsabili, alle attività di coordinamento relative alla fase di apertura del punto vendita.**
- **Organizzazione del punto vendita: attività di formazione relativa al visual merchandising ed alla gestione dei dati di vendita (software gestionale).**
- **Tecniche di vendita e di comunicazione per il personale: periodicamente, l'azienda organizza dei corsi di formazione sia per le addette alla vendita che per i responsabili.**
- **Corsi per i titolari: capacità gestionale e motivazionale.**
- **Punti Pilota: in ogni regione sono presenti dei punti vendita Pilota a cui fare riferimento in caso di necessità di formazione a persone di nuovo inserimento.**

## 9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it), o nel sito [www.autoimpiego.invitalia.it](http://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**.

<b>INVESTIMENTI</b>	Dopo la stipula del contratto di finanziamento con Invitalia, il beneficiario può chiedere una <b>1° erogazione (SAL)</b> 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 <b>saldo</b> potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti	

<b>CONTRIBUTI GESTIONE</b>	Potrà essere richiesto un <b>anticipo</b> pari al 30% del totale delle spese in conto gestione ad avvio attività	Dalla presentazione dell'idonea documentazione passano mediamente 90 gg. per la materiale erogazione.
	Il <b>saldo</b> 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