

# 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 rete<sup>1</sup>.

## 1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

**Abbigliamento bambino (0-10 anni) e gestante, articoli per l'igiene e la sicurezza, corredi, mobili e camerette, carrozzine, passeggini, seggiolini auto, tutti gli accessori**

Codice Ateco 52.42.2

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti  Erogazione di servizi  produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

**UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA** Centro commerciale, centro storico, vie commerciali possibilmente con parcheggio

**BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)** 70.000 abitanti

**SUPERFICIE MINIMA PUNTO VENDITA** 120 mq

**SUPERFICIE MASSIMA PUNTO VENDITA** 180 mq

**SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE** 20/50 mq

**AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>** Standard per commercio

**REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI<sup>3</sup>** -

<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 | 7 |
| - DI CUI DIRETTI                 | 1 |
| - DI CUI IN FRANCHISING          | 6 |

|  |    |
|--|----|
| DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE | 10 |
|--|----|

|   |  |
|---|--|
| DIRITTO DI INGRESSO PREVISTO DAL FRANCHISOR PER L'USO DEL MARCHIO | <input checked="" type="checkbox"/> <b>Si</b> € 10.500<br><input type="checkbox"/> <b>No</b> |
|---|--|

|  |  |
|--|--|
| ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE | <input type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato<br><input type="checkbox"/> Minimo garantito annuo<br><input checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari<br><input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici<br><input checked="" type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci<br><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<br><input type="checkbox"/> Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano"<br><input checked="" type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati<br><input type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor |
|---------------------------------|---|

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

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

|                     |        |
|---------------------|--------|
| TIPOLOGIE DI FORMAT | 150 mq |
|---------------------|--------|

|  |          |
|--|----------|
| ALLESTIMENTO E REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO FEE ENTRANCE) | € 74.750 |
|--|----------|

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI | <input type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor<br><input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi<br><input checked="" type="checkbox"/> Software fornito dal franchisor, hardware libero |
|--------------------------------|--|

<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>€ 7.475</b>  |
| <b>STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI</b>                 | <b>€ 82.225</b> |
| <b>VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE</b>                     | <b>480 €/mq</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>€ 390.000</b>   |
| <b>FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME</b>  | <b>2.600 €/mq</b>  |
| <b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b> |  |
| - DI CUI FORNITURA INIZIALE  | <b>€ 40.000</b>  |
| - DILAZIONE MEDIA CONCESSA (IN GIORNI)                                       | <b>60</b>  |
| - IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)   | <b>€ 40.000</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><br><input type="checkbox"/> <b>Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati</b><br><input type="checkbox"/> <b>Parziale</b><br><input type="checkbox"/> <b>Totale</b> |
| <b>MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE<sup>6</sup></b>                   | <b>90%</b>   |
| <b>MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE<sup>7</sup></b>                    | <b>5%</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>2% del fatturato mensile al netto di IVA, a titolo di quota di partecipazione alle spese di promozione e pubblicità. Saranno defalcate dalla percentuale del 2% tutte le spese sostenute dall'affiliato e relative alla pubblicità e/o promozione.</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</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>-</b> |

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <b>TITOLO DI STUDIO RICHIESTO</b> | <b>Nessuno in particolare</b>  |
| <b>ATTITUDINI GENERALI</b>        | <b>Il candidato ideale è una persona giovane, possibilmente di sesso femminile, amante dei bambini, con voglia e capacità di lavorare in autonomia a pieno ritmo.</b>  |
| <b>PROPENSIONI</b>                | <b>Propensione al rapporto con il pubblico, entusiasmo e dinamismo.</b>  |
| <b>COMPETENZE SPECIFICHE</b>      | <b>Non richieste. Per promuovere le vendite la Prèmaman organizza dei seminari. Due volte l'anno viene presentata la nuova collezione dell'abbigliamento e degli accessori. Queste riunioni, rappresentano una piattaforma ideale per scambiarsi idee, imparare dall'esperienza degli altri.</b> |

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

Nessuna in particolare

ALTRE INFORMAZIONI

-

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Per il franchisee è previsto un periodo di formazione presso la casa madre.

## 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 sul 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'ideonea 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