

# 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

Attività: Ristorazione con somministrazione – Pizzeria a taglio in Franchising

Codice Ateco: 56.10.11

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti  erogazione di servizi  produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL  
PUNTO VENDITA

GALLERIE COMMERCIALI/CENTRI STORICI DI GRANDI CITTÀ';  
PRIME VIE CENTRALI/CENTRI STORICI DI CITTÀ' MEDIE E  
PICCOLE

BACINO DI UTENZA MINIMO  
(N. DI PERSONE)

30.000

SUPERFICIE MEDIA PUNTO  
VENDITA

80 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

25%

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E  
RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>

AUTORIZZAZIONE ASL ED AUTORIZZAZIONE COMUNALE

REQUISITI PROFESSIONALI  
NECESSARI<sup>3</sup>

REQUISITO PROFESSIONALE PER IL COMMERCIO – SETTORE  
ALIMENTARE (Dlgs 114/98) E DELLA ABILITAZIONE ALLA  
SOMMINISTRAZIONE AL PUBBLICO DI ALIMENTI E BEVANDE (L.  
287/91)

<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	96
- DI CUI DIRETTI	36
- DI CUI IN FRANCHISING	60
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7 anni
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Si, ammontare: € 15.000,00 <input type="checkbox"/> No
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato: 4% <input type="checkbox"/> Minimo garantito mensile o annuo, ammontare: € <input checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari: 1% sul fatturato netto <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare: € <input type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, specifiche: <input type="checkbox"/> Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor), specifiche:
REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	<input checked="" type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor <input checked="" type="checkbox"/> Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano" <input type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati <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	Da 60 mq a 80 mq	Da 80 mq a 130 mq
INVESTIMENTO PER LA REALIZZAZ. DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE)	€ 124.261,39	€ 140.001,39
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi	
REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE <sup>5</sup>	€ 8.758,00	€ 11.351,00
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	€ 124.261,39	€ 140.001,39
VALORE INVESTIMENTI MO. ESCLUSA FEE ENTRANCE	€ 1.365,77	€ 961,55

<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.

<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.

## DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€) formato base	IMPORTO (€) formato top	FORNITORI
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti</b>			
Forni	10.200,00	10.200,00	Gruppo Quaranta
Banco Vendita	26.200,00	26.200,00	Gruppo Quaranta
Banchi da lavoro	10.690,00	13.920,00	Gruppo Quaranta
Attrezzature generiche	15.889,00	15.889,00	Gruppo Quaranta
Cappe	2.790,50	2.790,50	Gruppo Quaranta
Scaffalature	1.770,00	2.690,00	Gruppo Quaranta
Elementi Refrigeranti	9.605,00	14.805,00	Gruppo Quaranta
Lavelli	850,00	850,00	Gruppo Quaranta
Arredo	6.073,00	9.870,00	Gruppo Quaranta
Attrezzature da cucina	4.635,89	4.635,89	Gruppo Quaranta
Attrezzature e macchine informatiche	4.000,00	4.000,00	Gruppo Quaranta
Altri beni mobili	6.150,00	6.150,00	Gruppo Quaranta
Insegne	1.650,00	1.650,00	Gruppo Quaranta
<b>Totale</b>	<b>100.503,39</b>	<b>113.650,39</b>	
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>			
Fee d'ingresso	15.000,00	15.000,00	Sapore Srl
<b>Totale</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>	
<b>c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI</b>			
Opere varie di ristrutturazione	8.758,00	11.351,00	Gruppo Quaranta
<b>Totale</b>	<b>8.758,00</b>	<b>11.351,00</b>	
<b>TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)</b>	<b>124.261,39</b>	<b>140.001,39</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>	€ 450.000,00	€ 463.000,00
<b>FATTURATO MO. STIMATO A REGIME</b>	€ 5.625,00	3.562,00
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	€ 11.000,00	€ 12.000,00
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	€ 11.000,00	€ 12.000,00
<b>DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)</b>	30	30
<b>IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)</b>	€ 10.000,00	
<b>NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI</b>	<input checked="" 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	

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO	4%
MINIMO GARANTITO ANNUO	NON PREVISTO
CONTRIBUTI PUBBLICITARI	1% SUL FATTURATO NETTO
ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI	NON PREVISTI
ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE	NON PREVISTE

*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	8
- DI CUI PERSONALE FULL TIME	6
- DI CUI PERSONALE PART TIME	2
ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA	NON PREVISTO

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Licenza scuola media SUPERIORE
ATTITUDINI GENERALI	ATTITUDINE ALLA LEADERSHIP (TEAM LEADER); DINAMICHE, CAPACITA' DI LAVORARE IN GRUPPO, CON ALTA MOTIVAZIONE A CUI ASSEGNARE L'AFFILIAZIONE AL MARCHIO AL FINE DI CONTRIBUIRE CON NOI ALLO SVILUPPO DEI PIANI AZIENDALI. NON È INDISPENSABILE LA CONOSCENZA DEL SETTORE MA È DETERMINANTE LA VOGLIA DI APPRENDERE E APPROFONDIRE.
PROPENSIONI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CAPACITÀ DI INDIVIDUARE ED ACQUISIRE COMPORTAMENTI ETICAMENTE CORRETTI E DI CONTROLLARE IL PROPRIO COMPORTAMENTO NEL RISPETTO DEGLI ALTRI;</li> <li>- CAPACITÀ DI RIFLESSIONE, IDENTIFICAZIONE, RISOLUZIONE E SENSIBILIZZAZIONE ALLE PROBLEMATICHE DEL PUNTO VENDITA (PROBLEM SOLVING);</li> <li>- CAPACITÀ DI ACQUISIRE LE PRINCIPALI TECNICHE D'ACCOGLIENZA E GESTIONE DELLA CLIENTELA, NONCHÉ DELL'ATTEGGIAMENTO VOLTO ALLA SOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE.</li> <li>- CAPACITÀ DI ACQUISIRE LE CONOSCENZE BASILARI RIGUARDO I CONTENUTI DEL MENÙ, COME PURE DELLA TIPOLOGIA, LA CONSERVAZIONE E L'UTILIZZO DELLE MATERIE PRIME (MP) UTILIZZATE.</li> </ul>

## COMPETENZE SPECIFICHE

- ACQUISIZIONE DELLE CONOSCENZE BASILARI RIGUARDO LE ATTREZZATURE ED IL SERVIZIO, SIA ESSO DI SALA CHE DEI REPARTI DI PRODUZIONE.
- SAPER REALIZZARE "CON CONTINUITÀ" I PROCESSI ECONOMICI, AMMINISTRATIVI E FINANZIARI, RIGUARDANTI LA RACCOLTA, LA REGISTRAZIONE ED IL PAGAMENTO DI TUTTI I RAPPORTI INTRATTENUTI
- SAPER REALIZZARE "CON CONTINUITÀ" UNA CORRETTA GESTIONE DI BENI, SERVIZI E/O DI RISORSE UMANE PER UN ELEVATO VALORE QUALITATIVO, UTILIZZANDO NEL MODO PIÙ EFFICIENTE POSSIBILE, LE RISORSE A DISPOSIZIONE.
- CONOSCERE E SAPER VALUTARE I PROBLEMI DELLA PROGRAMMAZIONE E DEL COORDINAMENTO DEL PERSONALE, CONTROLLANDONE L'EFFICACIA E L'EFFICIENZA DEL LAVORO IN ESSO SVOLTO

## FORMA GIURIDICA RICHIESTA

QUALSIASI (DITTE – SOCIETA' DI PERSONE – SOCIETA' DI CAPITALI)

## ALTRE INFORMAZIONI

AFFIDABILITA' ECONOMICA E FINANZIARIA

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

PER L'APERTURA DI UN NUOVO PUNTO VENDITA IN FRANCHISING LA SAPORE SRL PREVEDE UN CORSO DI FORMAZIONE A 3-4 FIGURE OPERATIVE DA EFFETTUARSI PRIMA DELL'APERTURA. SUCCESSIVAMENTE PER 8 GIORNI UN INCARICATO DEL FRANCHISOR SARA' PRESENTE PRESSO IL NUOVO PUNTO VENDITA PER AVVIARE L'ATTIVITA' E PROSEGUIRE LA FORMAZIONE. LA FORMAZIONE PUNTERA' SULLA GESTIONE DEL PERSONALE, GESTIONE AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA, GESTIONE FISCALE, MERCHADISING, MANAGEMENT, ACCOGLIENZA DEL CLIENTE ED INFINE UN CORSO ALIMENTARE NATURALMENTE OLTRE A QUESTI LA SAPORE SRL PREVEDE DEI CORSI D'AGGIORNAMENTO CON CADENZA TRIMESTRALE E SVOLTI PRESSO LA SUA SEDE. INFINE CON CADENZA BIMESTRALE IL FRANCHISOR VISITERA' I PUNTI VENDITA AL FINE DI CONTROLLARE LA QUALITA' DEL SERVIZIO ED AGGIORNARE IL SISTEMA DI FORMAZIONE. LA SAPORE S.R.L., ATTENTA AL PROPRIO STANDARD QUALITATIVO, AVRA' LA POSSIBILITA' DI EFFETTUARE VISITE MENSILI MEDIANTE SUOI INCARICATI PRESSO IL PUNTO VENDITA DELL'AFFILIATA ATTRIBUENDO DEI PUNTEGGI IN RELAZIONE ALLA QUALITÀ DEL PRODOTTO; DEL SERVIZIO; DELL'UNIFORMITÀ E DELLA PULIZIA E, QUINDI, IN UNO, IN RELAZIONE AL LIVELLO DI SODDISFAZIONE DEL CLIENTE. TALI PUNTEGGI SARANNO INDICATIVI DELLA RIUSCITA E DEL LIVELLO DI ADEGUAMENTO AL SISTEMA DEL SINGOLO PUNTO VENDITA ED UN PUNTEGGIO MINIMO ESTABILITO PET LA CERTIFICAZIONE DI QUALITA DEL PUNTO VENDITA. IL MANCATO CONSEGUIMENTO DI TALE CERTIFICAZIONE ALL'ESITO DI PIU' VERIFICHE COMPORTERA' LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE.

## 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" 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**.

<b>INVESTIMENTI</b>	Dopo la firma 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 presentando fatture non quietanzate	Dalla presentazione delle fatture non quietanzate passano mediamente 60gg. 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 60/90 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, 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