

# 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: Commercio al dettaglio di abbigliamento e accessori.**

Codice Ateco **46.42.01**

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti

erogazione di servizi

produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

**UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL  
PUNTO VENDITA**

**Prime vie centrali di grandi città, centro storico città medie e piccole, gallerie commerciali**

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

**50.000**

**SUPERFICIE MEDIA PUNTO  
VENDITA**

**3 format: 45mq, 85 mq, 125 mq.**

**SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE**

**10% del totale**

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

**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

<b>NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE</b>	<b>23</b>
<b>- DI CUI DIRETTI</b>	<b>15</b>
<b>- DI CUI IN FRANCHISING</b>	<b>8</b>
<b>DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE</b>	
<b>DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Si, ammontare: € 5.000</b> <input type="checkbox"/> <b>No</b>
<b>ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Percentuale per royalty sul fatturato: 1%</b> <input type="checkbox"/> <b>Minimo garantito mensile o annuo, ammontare: €</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Contributi pubblicitari: max 1.500 annui</b> <input type="checkbox"/> <b>Altri canoni/contributi periodici, ammontare: €</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, specifiche: valore pari alla metà del valore dell'intera fornitura stagionale min 20.000 euro</b> <input type="checkbox"/> <b>Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor), specifiche:</b>
<b>REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA</b>	<input type="checkbox"/> <b>Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano"</b> <input type="checkbox"/> <b>Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati</b> <input type="checkbox"/> <b>Fornitori non individuati dal franchisor</b>

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

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

	<b>FORMAT I</b>	<b>FORMAT II</b>	<b>FORMAT III</b>
<b>TIPOLOGIE DI FORMAT</b>	<b>45 mq</b>	<b>85 mq</b>	<b>125 mq</b>
<b>INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPENSIVO DI FEE ENTRANCE, SE PREVISTA)</b>	<b>33.450</b>	<b>58.700</b>	<b>84.150</b>

<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>HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI</b>	<input type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi		
<b>REALIZZAZIONE DELLE OPERE MURARIE E RISTRUTTURAZIONE<sup>5</sup></b>	<b>2.500</b>	<b>5.000</b>	<b>7.500</b>
<b>STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI</b>	<b>33.450</b>	<b>58.700</b>	<b>84.150</b>
<b>VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE</b>	<b>632 euro al mq.</b>		

## DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)			FORNITORI
	Format I	Format II	Format III	
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti</b>				
Arredi	<b>9.900</b>	<b>19.400</b>	<b>28.500</b>	<b>Gipsy Spa</b>
Impianti	<b>9.500</b>	<b>19.500</b>	<b>28.700</b>	<b>Gipsy Spa</b>
Hardware	<b>2.450</b>	<b>2.450</b>	<b>2.450</b>	<b>Gipsy Spa</b>
Insegne				
Altro: manichini, antitaccheggio, altro	<b>3.400</b>	<b>6.650</b>	<b>11.300</b>	<b>Gipsy Spa</b>
<b>Totale</b>	<b>25.250</b>	<b>48.000</b>	<b>70.950</b>	
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>				
Fee d'ingresso	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>Gipsy Spa</b>
Software	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	
Altro: ...				
<b>Totale</b>	<b>5.700</b>	<b>5.700</b>	<b>5.700</b>	
<b>c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI</b>				
Opere murarie	<b>2.500</b>	<b>5.000</b>	<b>7.500</b>	<b>Fornitore locale</b>
<b>Totale</b>	<b>2.500</b>	<b>5.000</b>	<b>7.500</b>	
<b>TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)</b>	<b>33.450</b>	<b>58.700</b>	<b>84.150</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.

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

	FORMAT I	FORMAT II	FORMAT III
<b>FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME</b>	<b>180.000</b>	<b>280.000</b>	<b>450.000</b>
<b>FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME</b>	<b>3.900</b>	<b>3.300</b>	<b>3.600</b>
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	<b>77.000</b>	<b>142.000</b>	<b>208.000</b>
<b>- DI CUI FORNITURA INIZIALE</b>	<b>7.000</b>	<b>7.000</b>	<b>7.000</b>
<b>DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)</b>	<b>60/90/120</b>		
<b>IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)</b>	<b>valore pari alla metà del valore dell'intera fornitura stagionale min 20.000 euro</b>		
<b>NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI</b>	<b>x 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>58%</b>	<b>49%</b>	<b>54%</b>
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE<sup>7</sup></b>	<b>32%</b>	<b>24%</b>	<b>29%</b>
<b>PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO</b>	<b>1%</b>		
<b>MINIMO GARANTITO ANNUO</b>	<b>No</b>		
<b>CONTRIBUTI PUBBLICITARI</b>	<b>Max 1.500 annui</b>		
<b>ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI</b>	<b>No</b>		

<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; per calcolarne la percentuale, il risultato dovrà essere diviso per il 'Fatturato netto Iva' e moltiplicato per 100.

<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.

**ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE  
O GARANZIE****No**

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)****FORMAT I****FORMAT II****FORMAT III****N. TOTALE PERSONE PREVISTE  
SUL PUNTO VENDITA COMPRESO  
IL FRANCHISEE****2****2****3****- DI CUI PERSONALE FULL TIME****2****2****3****- DI CUI PERSONALE PART TIME****ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I  
PERIODI DI PUNTA****1****1****7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE****TITOLO DI STUDIO RICHIESTO****Preferibilmente diploma di scuola media superiore e gradita la conoscenza della lingua inglese****ATTITUDINI GENERALI**

- Capacità di rapportarsi con le persone e i clienti in particolare;**
- Capacità di ingenerare un senso di fiducia nell'acquirente, attraverso un giusto mix di conoscenze tecniche sul prodotto/mercato e appeal personale;**
- Capacità di assumersi le responsabilità e affrontare le complessità con un sufficiente grado di autonomia; nonché doti di flessibilità che lo rendono disponibile all'esecuzione di mansioni non propriamente legate alla vendita (riordino magazzino, pulizia e ordine dei locali commerciali ...);**

**PROPENSIONI****Propensione alle attività commerciali, alla realizzazione del lavoro in team**

## COMPETENZE SPECIFICHE

**Esperienza di vendita maturata nel settore della vendita dell'abbigliamento e la disponibilità di diploma medio – superiore, nonché la conoscenza di una lingua straniera.**

## FORMA GIURIDICA RICHIESTA

**L'avvio di un punto vendita "Scorpion Bay" può essere realizzato ricorrendo a qualsiasi forma giuridica di impresa che sia funzionale alla dimensione e al business dell'iniziativa. Per cui è possibile scegliere fra:**

- **Ditta Individuale;**
- **Società di persone;**
- **Società di capitale.**

## ALTRE INFORMAZIONI

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

## 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'ideale 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