

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 rete⁷.

1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

Attività: Altri servizi di supporto alle imprese nca

Codice Ateco 829999

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA Zona commerciale, da verificare con franchisee

BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE) 30.000

SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA 32 mq (da 16 a 48 mq)

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE 10% superficie punto vendita

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA² Comunicazione inizio attività (D.I.A.)

REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI³ Nessuno in particolare

3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE 133 aperti
- DI CUI DIRETTI 2
- DI CUI IN FRANCHISING 131

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.

DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7 anni
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Sì, ammontare: € 15.000,00 <input 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 mensile o annuo, ammontare: € <input checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari locali: 1% acquisti da franchisor. <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 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 checked="" 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	16 mq.	32 mq.	48 mq.
INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE ENTRANCE)	22.000	28.000	32.000
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 RISTRUTTURAZIONE⁵	2.200	2.800	3.200
STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI	24.200	30.800	35.200
VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE	575,00	484,38	420,83

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.

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)	FORNITORI
a) Attrezzature, macchinari, impianti		
Arredi	7.500	Rascas
Impianti	3.900	Vari
Hardware	800	Gestioni e Servizi
Insegne	0	Gestioni e Servizi
Macchine ufficio	800	Vari
Altro: ...		
Totale	13.000	
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale		
Fee d'ingresso	15.000	
Software	0	
Altro: ...		
Totale	15.000	
c) Ristrutturazione di immobili		
10% del valore totale investimento	2.800	Vari
...		
Totale	2.800	
TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)	30.800	

Note al piano degli investimenti: *Il dettaglio piano degli investimenti è riferito ad un punto vendita medio di 32 mq.*

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

FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME	280.000
FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME	17.500
COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)	80.000
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	4.000
DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	30 gg (solo per merce)
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 checked="" type="checkbox"/> Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati

- Parziale
 Totale

MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE⁶ 68,3%

MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE⁷ 41,0%

PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO -----

MINIMO GARANTITO ANNUO -----

CONTRIBUTI PUBBLICITARI

1% sull'importo acquistato da Gestioni e Servizi Srl (solo per pubblicità locale)

ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI -----

ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE -----

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

1

- DI CUI PERSONALE PART TIME

1

ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA

--

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO

Non è previsto nessun titolo di studio specifico.

ATTITUDINI GENERALI

Capacità organizzativa e gestionale.

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.

PROPENSIONI

Attitudine ai contatti umani, alla vendita e all'aggiornamento su nuovi prodotti e nuove tecnologie.

COMPETENZE SPECIFICHE

Non è richiesta alcuna competenza specifica, meglio se ha conoscenza del settore della fotografia.

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

Indifferente.

ALTRE INFORMAZIONI

Il franchisor fornisce supporto sulla scelta localizzazione punti vendita.

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Formazione prima dell'apertura del punto vendita e durante la durata del contratto 3 volte l'anno con incontri di aggiornamento

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 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**.

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