

MANUALE DEL FRANCHISING

INDICE

- Premessa: Portfolio di presentazione
- CAP I: Attività per l'apertura del punto vendita
- CAP II: Formazione ed addestramento
- CAP III: Approvvigionamento dei prodotti
- CAP IV: Inventario fisico
- CAP V: Commercializzazione dei prodotti
- CAP VI: Modulistica e situazioni giornaliere
- CAP VII: Immagine e Marchi
- CAP VIII: Sistemi gestionali e contabilità
- CAP IX: Simulazione economica e finanziaria

PORTFOLIO DI PRESENTAZIONE

PERCHE' ADERIRE AL FRANCHISING DI CHIMICA SAN FEDELE

La vendita di prodotti chimici è **un'attività commercialmente molto redditizia** potendo ben adottare margini di ricarico sul valore degli acquisti della merce che spaziano dal 100% al 300%.

Le difficoltà però esistono e si esplicano soprattutto **nella ricerca dei prodotti giusti** da proporre agli operatori economici, nella capacità di conoscere le problematiche da affrontare etc. Inoltre è necessario gestire in tempo reale centinaia di schede di sicurezza e schede tecniche che richiedono competenza ed aggiornamenti periodici. Difficoltà che richiedono anni di ricerca ed esperienza sul campo per poter raggiungere risultati in termini di ottimi guadagni.

Il Franchising con CHIMICA SAN FEDELE **Vi permette di "saltare" anni di preparazione e di poter nell'arco di una 60 gg. essere già operativi con una attività che procurerà elevati margini di guadagno.**

Infatti con l'affiliazione vengono già forniti all'affiliato tutti i prodotti "testati e garantiti da trentennale esperienza", viene fornito il Know How necessario ad affrontare i vari settori economici, viene fornita tutta la documentazione necessaria (schede di sicurezza, schede tecniche, prodotti per settore, etc.), viene organizzato il magazzino, vengono forniti i listini con i prezzi consigliati etc..... **In particolare è stata studiata una piattaforma internet nella quale l'affiliato (in possesso di login e password) recupera tutta la documentazione necessaria all'espletamento dell'attività senza alcuna necessità di impiegare proprio personale amministrativo per la realizzazione, gestione ed aggiornamento della stessa. In aggiunta i prodotti ordinati verranno recapitati già con i dati dell'affiliato riportati sull'etichettatura degli stessi e quindi già predisposti per le consegne, con evidenti risparmi di tempo, riduzione degli errori, e risparmi di personale in magazzino. Inoltre, vi è la facoltà per l'affiliato di affidare la gestione contabile ai dottori commercialisti interni alla CHIMICA SAN FEDELE ad un prezzo convenzionato.**

Insomma, con un investimento iniziale di circa euro 30.000,00 di cui peraltro 25.000,00 di merce (che produrrà ricavi per almeno 70.000,00) e con la disponibilità di un immobile da adibire a deposito / sede (anche attraverso affitto) **persone volenterose avranno la possibilità di gestire da subito un'azienda con elevata redditività.**

Più sotto sono riepilogati gli oneri necessari per partire con l'affiliazione e per essere operativi, nonché viene fornita una simulazione (budget previsionale) relativo ai primi tre anni di attività che illustra quanto poco basti per raggiungere il c.d. break even point o punto di pareggio.

CARATTERISTICHE DEL FRANCHISING

Il franchising è una forma di collaborazione continuativa per la distribuzione di beni (o servizi) fra un imprenditore ed uno o più imprenditori, giuridicamente ed economicamente indipendenti uno dall'altro, che stipulano un apposito contratto attraverso il quale:

- a) l'affiliante concede all'affiliato l'utilizzazione della propria formula commerciale, comprensiva del diritto di sfruttare il suo **Know-how ed i propri segni distintivi**, unitamente ad altre prestazioni e forme di assistenza atte a consentire all'affiliato la gestione della propria attività con la medesima immagine dell'impresa affiliante;
- b) l'affiliato si impegna a far propria la politica commerciale e l'immagine dell'affiliante nell'interesse reciproco delle parti medesime e del consumatore finale, nonché a rispettare le condizioni contrattuali liberamente pattuite.

Il franchising è essenzialmente un sistema di cooperazione commerciale, di durata non inferiore ai 5/6 anni rinnovabile, nel quale l'affiliato usufruisce oltre che del nome, della notorietà e dell'esperienza dell'affiliante, di un "modus operandi" originale, assistenza e consulenza iniziale e continuativa.

L'affiliante e l'affiliato sono pienamente responsabili dell'andamento delle rispettive imprese; l'affiliato è titolare della prescritta autorizzazione per il commercio al dettaglio, utilizza il proprio spirito imprenditoriale, reperisce i mezzi finanziari per effettuare l'investimento previsto, ha un potere discrezionale limitato solo dai metodi operativi di proprietà dell'affiliante.

Al trasferimento del marchio, del "modus operandi" dell'affiliante, corrisponde l'obbligo dell'affiliato di applicare fedelmente i metodi del promotore e il pagamento di canoni periodici.

PERCHE' ADERIRE AL FRANCHISING

Premessa

Attualmente gli spazi per creare nuove iniziative sul mercato sono alquanto ridotti, a causa del costo che esse comportano e per l'impiego di risorse finanziarie e umane che richiedono.

Le leve di marketing tradizionali come la pubblicità, il prezzo, le promozioni ecc..., sono sempre meno efficaci a causa della concorrenza che tali strumenti, sempre più raffinati, subiscono.

Proprio per questo il potenziale imprenditore sente il timore di imbarcarsi in avventure imprenditoriali eccessivamente rischiose per motivi congiunturali, concorrenziali e soprattutto per la grande incertezza che pervade l'ambiente economico.

L'attrattiva del franchising sta nella ripartizione dei rischi organizzativi con altri partners che possono documentare il successo pregresso e dare maggiori garanzie di economicità.

Le motivazioni economiche

L'azienda con gestione diretta ha un livello di costi fissi (soprattutto in termini temporali di acquisizione di esperienze) più elevato rispetto alla gestione in franchising; anche i costi variabili sono solitamente inferiori nella gestione in franchising perché l'affiliato *sfrutta procedure e modalità più efficienti e già testate* di quelle consentite al piccolo singolo.

In allegato Vi proponiamo i dettagli dell'investimento iniziale necessario e il bilancio previsionale dei primi tre anni di affiliazione basato sull'esperienza trentennale della CHIMICA SAN FEDELE.

Altri vantaggi dell'adesione al franchising

L'adesione al franchising non è motivata solo da ragioni economiche ma dalla consapevolezza di acquisire tutta una serie di vantaggi che motivano la scelta.

Questi vanno dal **bisogno di sicurezza**, cioè il fatto di avere nella CHIMICA SAN FEDELE un punto di riferimento che consiglia l'assortimento, le politiche di vendita, la scelta delle attrezzature, aiuta nell'iter burocratico, al **minor rischio imprenditoriale** grazie all'esperienza che permette di evitare una serie di errori gravi.

L'affiliato condivide con la CHIMICA SAN FEDELE e gli altri partners il **successo di notorietà e di immagine**; dispone di informazioni ed azioni commerciali efficaci, conoscenza dei mercati, ricerca e lancio di nuovi prodotti, ricerca di nuovi sbocchi, sforzi promozionali comuni ed altro ancora.

Non da ultimo, l'affiliato **non ha alcun legame di dipendenza** e non può essere in nessun caso considerato dipendente CHIMICA SAN FEDELE:

ASSISTENZA

I punti cardine dell'assistenza pre-apertura all'affiliato possono essere così sintetizzati:

- esperienza nella costituzione ed attivazione di aziende grazie ai consulenti (dottori commercialisti) interni;
- studio di redditività previsionale
- predisposizione dell'unità deposito e realizzazione della completa gamma prodotti necessari;
- consegna del manuale operativo;
- conclusione di pratiche amministrative, fiscali;
- formazione del personale presso unità locale;
- trasmissione di Know How e di tutta la documentazione necessaria (schede tecniche, di sicurezza, suddivisione prodotti/settore) etc. attraverso una piattaforma internet di facile accesso ed utilizzo;
- presenza di personale della CHIMICA SAN FEDELE per assistenza continuativa.

Per l'assistenza durante il rapporto di franchising e le modalità operative si rimanda all'apposito manuale.

CHIMICA SAN FEDELE
Staff Promozione franchising

CAPITOLO I – ATTIVITA' PER L'APERTURA DEL PUNTO VENDITA

1.1 – La forma societaria, l'amministrazione etc, caratteristiche

Predominante per l'inizio dell'attività è certamente la scelta della forma giuridica con la quale la si vuole esercitare.

Al fine di operare tramite il contratto di Franchising la CHIMICA SAN FEDELE propone agli affiliati una delle seguenti forme societarie:

- Società in nome collettivo (s.n.c.);
- Società in Accomandita Semplice (s.a.s.);
- Società a Responsabilità Limitata (s.r.l.);

Tutte e tre le citate forme giuridiche devono essere attivate necessariamente con la presenza di un Notaio.

Per questo motivo dal momento della costituzione al momento della effettiva operatività della società trascorre un lasso di tempo solitamente non inferiore ai 15 giorni.

Le prime due tipologie (snc e sas) prevedono la responsabilità illimitata e solidale per le operazioni compiute da parte di tutti i soci, nella prima, e da parte dei soci amministratori (detti accomandatari) nella seconda.

La terza tipologia limita invece la responsabilità personale dei soci all'entità del Capitale Sociale sottoscritto.

L'amministrazione nella prima tipologia solitamente fa capo a tutti i soci lavoranti i quali agiscono in modo disgiunto per le operazioni ordinarie e in modo congiunto per quelle straordinarie.

Nelle società in accomandita semplice l'amministrazione è gestita solo dai soci detti Accomandatari i quali agiscono in nome e per conto della stessa società.

Nelle società a Responsabilità limitata l'amministrazione può far capo ad una sola persona (anche non socio) detto Amministratore Unico oppure ad un Consiglio di Amministrazione.

1.2 - Ricerca del luogo: caratteristiche- dimensioni paese etc.

La CHIMICA SAN FEDELE richiede che il luogo nel quale andrà ad attivarsi l'Affiliato sia ad una distanza da Palazzolo Sull'Oglio (sede principale) e da altri affiliati non inferiore ai 200 Km.

Deve trattarsi preferibilmente di paese/città di una certa dimensione (almeno 10.000 abitanti) anche se i responsabili della CHIMICA SAN FEDELE valuteranno comunque caso per caso (tenendo in considerazione eventuali altri fattori quali ad esempio la posizione strategica anche se in un piccolo paese etc).

Le dimensioni iniziali del deposito/sede devono essere necessariamente comprese tra i 200 ed i 600 mq.

1.3 – Ricerca delle fonti finanziarie: proprie/di terzi etc. (dimensionamento fonti)

Come già evidenziato in premessa per aprire un punto vendita come affiliati alla CHIMICA SAN FEDELE non è necessario disporre di ingenti somme di denaro. Ad ogni modo in caso di difficoltà a reperire le risorse necessarie la CHIMICA SAN FEDELE può, su richiesta, attivare le finanziarie che collaborano da anni con la stessa, in particolare con i responsabili amministrativi (dottori commercialisti).

1.4 – Arredamento, Insegne, etc (tipologie e fornitori)

Per l'affiliazione alla CHIMICA SAN FEDELE *non è necessario (contrariamente a quanto spesso accade negli altri franchising) un particolare arredamento*, e non vi è nessun obbligo in tal senso. Solo le insegne, dovranno essere conformi a quella del Franchisor mentre la struttura interna del deposito potrà essere realizzata secondo le preferenze dell'affiliato seguendo possibilmente lo schema suggerito per lo stoccaggio della merce, ed adottato in altri centri, dalla CHIMICA SAN FEDELE, al fine di uniformare tutte le unità commerciali in rete. Per le forniture di merce l'affiliato si deve rivolgere esclusivamente alla CHIMICA SAN FEDELE (praticamente è l'unico onere richiesto all'affiliato).

1.5 – Iniziative per l'inaugurazione dell'azienda

Le iniziative rivolte all'inaugurazione dell'azienda sono lasciate alla completa discrezione dell'affiliato, purchè nelle stesse sia predominante la pubblicizzazione del marchio CHIMICA SAN FEDELE.

1.6 – Assicurazioni da fare- fidejussione

L'affiliato dovrà predisporre una fidejussione bancaria (su banca di propria scelta) a favore della CHIMICA SAN FEDELE per un importo di euro 30.000,00 che sarà utilizzata in caso di problemi di insolvenza dello stesso affiliato. E' consigliato provvedere alla stipula di assicurazioni contro furti e/o incendi dei locali e contro danni a terzi.

CAPITOLO II – FORMAZIONE ED ADDESTRAMENTO

2.1- corso teorico-pratico (da svolgere in CHIMICA SAN FEDELE);

Presso la sede CHIMICA SAN FEDELE verranno tenuti corsi di preparazione ed informazione in merito alle seguenti materie:

- Formazione teorica legislazione fiscale e commerciale per tipologie societarie
- Apprendimento prodotti
- Apprendimento tecniche di vendita

- Sfruttamento dell'immagine pubblicitaria
- Gestione stock prodotti.

Il corso iniziale per i nuovi affiliati sarà completamente gratuito e si articolerà in programmi che verranno di volta in volta stabiliti dall'Affiliante.

Le spese di vitto e/o alloggio saranno sempre a carico dell'Affiliato.

La CHIMICA SAN FEDELE provvederà ad effettuare anche corsi successivi di aggiornamento e/o tecniche di marketing con programmi e costi che verranno definiti di volta in volta.

2.2 – Field Training

La CHIMICA SAN FEDELE si riserverà la possibilità di fare visite programmate in loco agli affiliati inviando responsabili.

Per i primi sei mesi di attività sono previste visite con periodicità mensile, mentre in seguito saranno effettuate perlopiù dietro richiesta dell'Affiliato.

CAPITOLO III – APPROVVIGIONAMENTO DEI PRODOTTI

3.1 – Assortimento prodotti

L'assortimento dei prodotti iniziale comprenderà tutti i principali prodotti inseriti in listino con i quali opera la CHIMICA SAN FEDELE, secondo uno schema collaudato.

La CHIMICA SAN FEDELE provvederà a tenere informato l'affiliato sulle novità con l'aggiornamento di circolare e/o cataloghi, ed altro materiale attraverso la piattaforma internet.

3.2 – Lo stock di partenza (dimensioni, pagamenti, agevolazioni iniziali, resi etc)

La prima fornitura (stock minimo di partenza) sarà pari a Euro 25.000,00 di merce ed il pagamento della stessa dovrà essere effettuato alla consegna.

3.3 – Lo stock a regime (pagamenti, resi)

Sarà gestito caso per caso con accordi anche personalizzati in relazione al volume d'affari dell'affiliato.

3.4 – Approvvigionamenti esterni al sistema

Non sono ammessi approvvigionamenti esterni al sistema CHIMICA SAN FEDELE se non in casi particolari concordati con l'affiliante e solo per prodotti non in concorrenza con lo stesso.

CAPITOLO IV – INVENTARIO FISICO

4.1 – Programma gestionale per gestione inventario

La CHIMICA SAN FEDELE potrà consigliare l'utilizzo di programmi gestionali per la tenuta del magazzino qualora il volume d'affari raggiunto dal negozio lo giustifichi.

CAPITOLO V – COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI

5.1 – Comunicazioni esterne

I singolo affiliati provvedono in proprio alla gestione di tutte le forme pubblicitarie mantenendo sempre e comunque il logo CHIMICA SAN FEDELE e previo consenso della stessa alla campagna pubblicitaria da realizzare. Sarà possibile anche richiedere alla CHIMICA SAN FEDELE stampe di cataloghi personalizzati concordando le forme ed i corrispettivi.

Infatti l'affiliante apporta il proprio Know How nell'approntamento dell'attività, nella ricerca e scelta e nelle tecniche dei prodotti da commercializzare frutto dell'esperienza trentennale.

5.2 – Tipologie di annunci su quotidiani locali, lettere personalizzate, omaggi alla clientela

La CHIMICA SAN FEDELE lascia la più ampia discrezionalità all'Affiliato nella gestione delle forme pubblicitarie relative a quotidiani locali, lettere alla clientela e/o omaggi alla stessa.

5.3 – Informative da parte dell'affiliante su gestione vendite e pubblicità

La CHIMICA SAN FEDELE informerà l'affiliato *attraverso la piattaforma internet* con circolari specifiche in merito alle forme pubblicitarie realizzate, ai network utilizzati, ai prezzi da applicare da parte dell'affiliato etc.

In merito ai prezzi da applicare l'affiliato potrà apportare variazioni in positivo od in negativo per un massimo del 10%.

CAPITOLO VI – MODULISTICA

6.1 – Tipologie di modulistica utilizzata (moduli ordine, moduli ric. fiscali, scontrini etc.)

La modulistica verrà fornita dalla CHIMICA SAN FEDELE attraverso una piattaforma completa in internet all'indirizzo www.chimicasanfedelesrl.com nella quale sono accessibili

all'affiliato altri importanti servizi utilizzabili accedendo con un proprio login ed una password personale.

6.2 – Relazioni e/o situazioni mensili, trimestrali da consegnare all'affiliante (predisposizione tipologie)

L'affiliato dovrà far pervenire una relazione semestrale sull'andamento del centro e su eventuali reclami e/o riflessioni da fare sul sistema in essere.

CAPITOLO VII – IMMAGINE E MARCHI

7.1 – Descrizione del marchio brevettato

(disegno)

7.2 – Concessione della licenza d'uso all'affiliato, limitazioni all'utilizzo

Il marchio CHIMICA SAN FEDELE potrà essere utilizzato dall'Affiliato solo ed esclusivamente per l'attività del centro.

Eventuali utilizzi diversi dovranno essere concordati con la CHIMICA SAN FEDELE.

7.3 – Sacchetti di carta, imballo merci

Sono lasciati alla libera scelta dell'Affiliato con il solo obbligo di apporre su tutte le tipologie utilizzate il marchio CHIMICA SAN FEDELE.

CAPITOLO VIII – SISTEMI GESTIONALI E CONTABILI

In merito ai seguenti punti:

- Contabilità da adottare (semplificata o ordinaria), interna o esterna
- Consulenti esterni
- Programma di contabilità per gestione interna (caratteristiche, fornitura...)

Verranno fornite istruzioni nel corso iniziale, premesso che viene comunque lasciata la libera scelta all'affiliato.

CAPITOLO IX – SIMULAZIONE ECONOMICA E FINANZIARIA

Di seguito viene presentato un business plain triennale che si realizza considerando il livello minimo di struttura possibile, e che costituisce quindi la base di partenza della azienda dell'affiliato.

Per il primo anno infatti la struttura non prevede né dipendenti né agenti ma considera il lavoro svolto dai titolari (soci) sfruttando al massimo la sinergia delle prestazioni rese dalla CHIMICA SAN FEDELE (merce consegnata già etichettata con i dati dell'affiliato,

utilizzo di tutta la modulistica, schede di sicurezza costantemente aggiornate, carta intestata, elaborazione dati a prezzi convenienti, depliant, consulenza tecnica... etc...).

Il secondo anno è previsto l'inserimento di un dipendente avente funzioni di impegnato e magazziniere (solo per lo stoccaggio e consegne merce) e di un primo agente con un incremento di fatturato da esso derivante di euro 70.000,00 circa.

Nel terzo anno si aggiunge un secondo agente.

E' consigliato un finanziamento iniziale a medio lungo termine (almeno 5 anni), salvo disponibilità di risorse proprie, di circa euro 50.000,00 che permette la copertura della prima fornitura di merce (e la giacenza successiva media) e l'acquisto delle attrezzature minime necessarie come sotto evidenziate.

La disponibilità dei locali prevista è di circa 200 mtq.

BUSINESS PLAIN TRIENNALE SIMULAZIONE					
ANNO A					
COSTI PREVISIONALI			RICAVI PREVISIONALI		
Acquisto merci	60.000,00		Ricavi vendita merci		180.000,00
Affitto deposito uffici	30.000,00				
Canone franchising	12.000,00				
Telefoniche	1.800,00				
Energia	1.800,00				
Pulizie	1.500,00				
Elaborazione dati	3.500,00				
Ammortamenti attrezzature	2.000,00				
Oneri bancari	3.200,00				
Imposte	15.000,00				
TOTALE COSTI	130.800,00		TOTALE RICAVI		180.000,00
UTILE	49.200,00				

BUSINESS PLAIN TRIENNALE SIMULAZIONE					
ANNO A+1					
COSTI PREVISIONALI			RICAVI PREVISIONALI		
Acquisto merci	100.000,00		Ricavi vendita merci		290.000,00
Affitto deposito uffici	30.000,00				
Canone franchising	12.000,00				
Telefoniche	1.800,00				
Energia	1.800,00				
Pulizie	1.500,00				
Elaborazione dati	3.500,00				
Ammortamenti attrezzature	2.000,00				

Oneri bancari	3.200,00			
Imposte	30.000,00			
Dipendenti	20.000,00			
Provvigioni agente	15.000,00			
TOTALE COSTI	220.800,00		TOTALE RICAVI	290.000,00
UTILE	69.200,00			

BUSINESS PLAN TRIENNALE SIMULAZIONE				
ANNO A+2				
COSTI PREVISIONALI			RICAVI PREVISIONALI	
Acquisto merci	135.000,00		Ricavi vendita merci	400.000,00
Affitto deposito uffici	30.000,00			
Canone franchising	12.000,00			
Telefoniche	1.800,00			
Energia	1.800,00			
Pulizie	1.500,00			
Elaborazione dati	3.500,00			
Ammortamenti attrezzature	2.000,00			
Oneri bancari	4.500,00			
Imposte	40.000,00			
Dipendenti	20.000,00			
Provvigioni agente	45.000,00			
TOTALE COSTI	297.100,00		TOTALE RICAVI	400.000,00
UTILE	102.900,00			

Attrezzature previste indispensabili		
1 muletto		5000
1 computer completo		1500
1 stampante laser colori		800
arredo ufficio		4000
Linee di credito iniziali previste		

fido cassa		30000
sbf		50000
nessun dipendente		
nessun agente		

ANNO A+1 Inserimento di un dipendente e di un agente

ANNO A+2 Inserimento di un secondo agente