



PROGETTO DI FRANCHISING

SINTESI ASPETTI ECONOMICO - TECNICI



LA LOCATION

- BakeryM collaborerà nella ricerca e selezione del locale commerciale– categoria catastale C1 – di minimo centoventi mq ed ubicato in zona di rilevanza commerciale
- BakeryM verificherà, con un proprio tecnico, che la location sia idonea allo sviluppo dell’attività di panificazione e commercio alimentare
- BakeryM approverà la location e concederà una esclusiva di zona
- L’imprenditore della rete BakeryM stipulerà un regolare contratto di locazione commerciale a suo nome



IL LABORATORIO ED IL PUNTO VENDITA

- BakeryM provvederà ad elaborare un progetto per l'arredamento ed il layout del locale commerciale
- BakeryM fornirà tutte le nuove attrezzature necessarie per l'attivazione e lo sviluppo dell'attività produttiva come da dettagliato prospetto illustrativo perfezionato dopo la scelta della location
- BakeryM fornirà tutte le nuove attrezzature e stigliature necessarie per l'attivazione e lo sviluppo dell'attività commerciale da dettagliato prospetto illustrativo perfezionato dopo la scelta della location
- BakeryM eseguirà, a mezzo imprese all'uopo selezionate, tutte le opere murarie necessarie per lo sviluppo dell'iniziativa come da dettagliato prospetto perfezionato dopo la scelta della location



- BakeryM svolgerà tutte le procedure per l'ottenimento delle autorizzazioni amministrative e tecniche necessarie presso gli enti competenti – Asl, Comune ed Ispettorato del Lavoro (pratica telecamere)
- L'imprenditore della rete BakeryM dovrà indicare il nominativo del Responsabile Tecnico in possesso del corso o della qualifica per la somministrazione al pubblico di alimenti
- L'imprenditore della rete BakeryM dovrà corrispondere il corrispettivo di Euro 200.000,00, per tutte le attività ed i beni previsti ed indicati nel punto "Il Laboratorio ed il Punto Vendita"



I PRODOTTI – LE MATERIE PRIME – IL PACKAGING

- BakeryM selezionerà i prodotti da elaborare ed esporre nella location prescelta
- BakeryM organizzerà in collaborazione con il responsabile del punto vendita il layout espositivo delle vetrine
- BakeryM fornirà le materie prime idonee alle elaborazione dei prodotti in linea con le caratteristiche del brand, fatta eccezione per frutta ed ortaggi
- BakeryM fornirà il materiale per il confezionamento e l'imballaggio dei prodotti
- L'imprenditore della rete BakeryM dovrà sostenere il costo di acquisto delle materie prime e del materiale per il confezionamento, impegnandosi ad utilizzare solo il materiale indicato e selezionato a marchio BakeryM



IL KNOW HOW ED IL PERSONALE

- BakeryM selezionerà gli operatori di laboratorio da inserire nel reparto produttivo
- BakeryM curerà la completa formazione del personale presso gli altri punti vendita della rete
- BakeryM fornirà assistenza per la sostituzione del personale improvvisamente assente ed, in caso di imprevista problematica di blocco della produzione, provvederà a fornire temporaneamente i prodotti necessari per l'ordinario svolgimento dell'attività commerciale
- L'imprenditore della rete BakeryM dovrà sostenere il costo di per l'assunzione e la gestione del personale dipendente per l'intera durata dell'attività lavorativa, compreso il periodo di formazione



LE CONDIZIONI ECONOMICHE

- BakeryM concederà in esclusiva di zona l'utilizzo del marchio per la durata di venticinque anni, stipulando un contratto di Franchising
- L'imprenditore della rete BakeryM dovrà corrispondere la fee di ingresso di Euro 100.000,00, per la stipula del contratto di Franchising, per l'utilizzo del brand e per l'assistenza inerente alla formazione del personale dipendente
- L'imprenditore della rete BakeryM potrà, alla scadenza dei venticinque anni, chiedere unilateralmente il rinnovo del contratto, pagando la fee di rinnovo di Euro 100.000,00
- L'imprenditore della rete BakeryM corrisponderà mensilmente una compenso di Euro 1.500,00, oltre Iva per i servizi ricevuti



IL BUDGET ECONOMICO

- I punti vendita BakeryM sviluppano un fatturato annuo variabile, a seconda della zona commerciale, da 700.000 euro ad 1.000.000 euro
- L'incidenza media dei costi sul flusso dei ricavi è sintetizzato nelle seguenti percentuali:

Costo del personale dipendente	30%
Costo delle materie prime	20%
Altri costi operativi (Locazione, utenze, servizi vari)	10%
- La marginalità media, prima della rilevazione delle imposte, calcolata nei punti vendita è del 40%