



MQ: 120 Investimento: 69.490 € + iva

PRODUCT COST 25% M.O.L. 16%



Ex affiliati



Esperienza



Mercato in crescita



Posizionamento



Marketing



Metodo di vendita



Sartoria interna



Accordi con stilisti

Supervisione su tutte le attività propedeutiche all'apertura
Formazione ed affiancamento fino alla totale autonomia

LOVE IS LOVE

TIMELINE

| | |
|---|--|
| INVESTIMENTO TOTALE ESCLUSO LAVORI EDILI ED IMPIANTISTICA | 69.490€ + IVA Fee d'ingresso 5.000€ Starter kit marketing 1.500€ 1° impianto merci 50.000€ + IVA Accessori 12.990€ + IVA |
| FATTURATO POTENZIALE CON 1° IMPIANTO MERCI | 240.000€ + IVA |
| ROYALTIE | 3% + iva al 1° anno 4% + iva al 2° anno 5% + iva al 3° anno in poi |
| MARKETING LOCALE | 1.000€ + iva dal terzo mese in poi Dopo lo starter kit Marketing |
| COSTI FISSI | 8.300€ al mese di media Incidenza del 37,43% di media |
| PERSONALE | 4.300€ al mese di media Incidenza del 19,7% di media Personale necessario |
| PRODUCT COST | 25% |
| SPESE VARIE | 0% |
| M.O.L. | 16% al 3° anno 47.140€ al 3° anno |
| FORNITURA ABITI SPOSA, SPOSO E CERIMONIA | SI |
| FORMAZIONE | SI |
| ESCLUSIVA DI ZONA | SI |
| ASSISTENZA PRE E POST APERTURA | SI |
| LAVORI EDILI ED IMPIANTISTICA A CARICO DEL FRANCHISE | SI |
| ESPERIENZA PREGRESSA | NO |
| UBICAZIONE OTTIMALE | centro storico |
| BACINO DI UTENZA | 100.000 ABITANTI |
| DURATA DEL CONTRATTO | 5 ANNI |

- 01° FASE
Richiesta di informazioni
- 02° FASE
Presentazione della
proposta Franchising
- 03° FASE
Candidatura
Firma della NDA
- 04° FASE
Visita punto pilota
- 05° FASE
Opzione d'area
Versamento Acconto
- 06° FASE
Scelta della location
- 07° FASE
Progettazione location
Ricerca del personale
Campagne marketing
- 08° FASE
Ristrutturazione della location
Formazione del personale
- 09° FASE
Apertura del locale
- 10° FASE
Campagne Marketing
- 11° FASE
Inaugurazione

