



BUSINESS PLAN

Papi Materassi – il materasso dei papà

Dati di sintesi sull'iniziativa proposta

OGGETTO INIZIATIVA	Progetto Business/Sociale per la vendita materassi			
FORMA GIURIDICA	S.r.l.s. (Società a Responsabilità Limitata Semplificata)			
SE SOC. N° SOCI OPERATIVI	Da definire (non più di 8)			
LOCALIZZAZIONE (Sede operativa)	Comune		Prov.	TN

COSA si intende fare: L'IDEA (executive summary)

- **Cosa si vuole vendere?** Materassi con tecnologia **Touch Foam**. Questi si distinguono per la capacità di combinare l'elasticità e la reattività di un materasso a molle con l'adattabilità e il supporto della schiuma a memoria. Questo materasso offre un equilibrio ideale tra la tradizionale resilienza di un materasso a molle e la capacità di modellarsi ai contorni del corpo, tipica della schiuma.

Grazie a questa innovazione, non è necessario offrire un'ampia gamma di modelli, riducendo così le opzioni che potrebbero confondere l'utente.

Target di riferimento:

Il prodotto è rivolto a persone attente al benessere psico-fisico, consapevole e attento con la conseguente tendenza a informarsi approfonditamente prima di effettuare un acquisto.

- **Nascita dell'idea imprenditoriale:** Papi Materassi – il materasso dei papà – è nata dalle difficoltà conseguenti alla separazione, sia economiche che sociali, si propone di **creare una rete di padri separati** al fine di agevolare la conoscenza di un tema che ha difficoltà ad emergere, ponendosi anche l'obiettivo di **creare economia** con un prodotto che è nella casa di tutti. Questo ci collocherebbe su un livello di credibilità e potere maggiori, consentendoci di avviare confronti (tavoli tecnici, ecc.) con le autorità competenti.
- **Quale o quali prodotti intendiamo offrire.** I nostri materassi presentano caratteristiche simili a quelle della schiuma a memoria, ma sono stati



appositamente progettati per offrire un sostegno ottimale, adattandosi perfettamente ai contorni del corpo. Nonostante le somiglianze, c'è una differenza significativa rispetto a una schiuma a memoria tradizionale: i nostri materassi offrono una sensazione più reattiva.

I nostri materassi utilizzano il **Touch Foam**, una tipologia di materasso innovativa che offre un comfort e un'adattabilità superiori ai tradizionali materassi in memory foam.

Il **Touch Foam** è un materiale viscoelastico di nuova generazione che si distingue per la sua **morbidezza** e la sua capacità di rispondere al calore e alla pressione corporea in modo ancora più preciso e personalizzato.

Sono perfetti per le persone che cercano un materasso che si adatti perfettamente al corpo; infatti, il **Touch Foam** offre un **sostegno mirato** e una sensazione di comfort avvolgente. Sono adatti anche per le persone che dormono con un partner, perché il **Touch Foam assorbe il movimento** in modo ancora più efficace rispetto al memory foam, evitando di disturbare il partner durante il sonno. Non meno importante, sono ideali per chi soffre di allergie, in quanto il Touch Foam è un materiale naturalmente **anallergico e antibatterico**.

Non vogliamo che passi l'idea che i materassi in schiuma a memoria o a molle non siano in grado di offrire benefici. Un materasso a molle, secondo molti esperti, dovrebbe avere almeno 1000 molle per garantire un riposo ottimale. Il suo beneficio principale è il sostegno del corpo, unito a un'elevata elasticità che favorisce un supporto uniforme in tutte le zone. Insomma, un materasso solido!

Tuttavia, i materassi a molle presentano alcuni svantaggi: con il tempo, alcune molle possono deformarsi, creando curve scomode e poco salutari per il riposo. I nostri materassi, invece, replicano l'effetto di un materasso a molle senza il rischio di deformazioni, garantendo sempre il massimo benessere durante il sonno.

La schiuma in **Touch Foam** rappresenta un'evoluzione della classica schiuma a memoria. Anche se si scegliesse un produttore di molle di alta qualità, essendo un sistema meccanico, i problemi legati all'usura sono inevitabili nel lungo periodo.

Materasso in memory foam: troppe opzioni, troppa confusione

Il materasso in memory foam è un materiale molto soggettivo. Spesso viene proposto con troppe opzioni di scelta:



posizione di riposo, scale di rigidità da 1 a 10 e altre variabili che possono confondere chiunque. Quando si sceglie un materasso tra decine di modelli, purtroppo, spesso si rivela la scelta sbagliata. Gli effetti tipici sono due:

Effetto amaca: il materasso cede sotto il peso del corpo.

Effetto fachiro: Il materasso risulta eccessivamente rigido, rendendo il riposo poco confortevole.

Produzione e logistica

La produzione avviene presso un fornitore selezionato, che si occupa sia della produzione che della logistica. Questo ci permette di **evitare costi di magazzino e approvvigionamento**. La formula prevede la spedizione direttamente dal produttore al cliente finale, garantendo efficienza e risparmio.

- **Mercato a cui si intende rivolgersi:** I materassi, come menzionato in precedenza, avranno come target di vendita una persona attenta al benessere psico-fisico, ovvero un individuo con un livello culturale medio-alto, propenso a informarsi approfonditamente prima di effettuare un acquisto. Inizialmente, l'attività verrà concentrata in un'area geografica circoscritta, con l'obiettivo di testare e perfezionare il modello di business, che successivamente potrà essere esteso a livello nazionale. La modalità di vendita prevede l'utilizzo di una rete di venditori/segnalatori, i quali avranno a disposizione un prodotto dimostrativo da presentare direttamente ai potenziali clienti (lead). I venditori saranno adeguatamente formati e supportati durante le varie fasi.
- **Scelte di marketing previste:** Papi Materassi - il materasso dei papà - intende posizionarsi sul mercato attraverso una rete sociale composta da padri a livello nazionale. Questo **approccio innovativo** ci permetterà di costruire una solida rappresentanza dei nostri prodotti, sfruttando la ramificazione della comunità e del passaparola. Le vendite saranno gestite esclusivamente attraverso un canale dedicato: il venditore di riferimento sul territorio. Per raggiungere i clienti, utilizzeremo una strategia multicanale che include:
 - **Passaparola**, valorizzando le reti relazionali dei padri;
 - **Comunicazione tradizionale**, come volantini, interviste su stampa locale, radio e televisione;
 - **Comunicazione digitale**, con focus sui social media e altre piattaforme online.



Il prezzo di partenza sarà in linea con quello della concorrenza, con un margine che ci consentirà di coprire i costi generali dell'attività. Inoltre, si inizierà operando in un'area geolocalizzata, scelta per testare e ottimizzare i meccanismi della catena operativa di **Papi Materassi**, prima di un eventuale ampliamento su scala nazionale.

- **Stato di avanzamento del progetto:** Dopo oltre un anno di lavoro, ad oggi disponiamo di una struttura operativa valida ed efficiente. Il fornitore individuato è in grado di produrre i materassi e fungere da magazzino. Grazie a questa collaborazione, non saranno necessarie risorse finanziarie per l'approvvigionamento e lo stoccaggio dei prodotti, almeno nella fase iniziale. L'obiettivo futuro, tuttavia, è quello di internalizzare la produzione e lo stoccaggio, portandoli "in casa" per una gestione più diretta e autonoma.

Inoltre, è stato creato un sito web, denominato www.papimaterassi.com, e una pagina social dedicata a Papi Materassi. È stata anche predisposta la documentazione necessaria per i seguenti scopi:

- o Brand con Logo (immagine), nome e slogan – secondo i dettami di Al Ries –
 - Files high resolution applicabili su e-mail, favicon, social, ecc.
- o Gestione contabilità;
 - Listino, costi, prev., fatt.
- o Documentazione preventivi di vendita
- o Documentazione fatture di vendita
- o Contratto di collaborazione per venditori
- o Ricevute di compenso per i collaboratori
- o Listini

Le risorse finanziarie necessarie per l'avvio del progetto verranno calcolate in base al numero di soci coinvolti e all'ampiezza della rete sociale dei padri che decideranno di partecipare all'iniziativa. Vedi **allegato A**



SOGGETTO/I PROPONENTE/I

Indicare la composizione del team imprenditoriale con l'indicazione delle qualifiche e delle competenze possedute in relazione all'attività imprenditoriale individuata.

Nicola Pontone con competenza specifica, marketing imprenditoriale;

Raffaele Limosani con competenza specifica, in logistica;



FORMA GIURIDICA INDIVIDUATA

- a) **S.R.L.S. (SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA SEMPLIFICATA)**, È UNA FORMA GIURIDICA DI SOCIETÀ DI CAPITALI INTRODotta IN ITALIA CON IL DECRETO LEGGE 24 GENNAIO 2012, N. 1, CONVERTITO IN LEGGE CON MODIFICAZIONI DALLA LEGGE 24 MARZO 2012, N. 27. È UNA VARIANTE SEMPLIFICATA DELLA TRADIZIONALE S.R.L. (SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA), PENSATA PER FAVORIRE L'IMPRENDITORIALITÀ, IN PARTICOLARE DELLE START-UP E DEI GIOVANI.

b) **CARATTERISTICHE PRINCIPALI DELLA S.R.L.S.:**

CAPITALE SOCIALE MINIMO:

IL CAPITALE SOCIALE MINIMO È DI 1 EURO, MA È CONSIGLIABILE UN CAPITALE PIÙ CONSISTENTE PER GARANTIRE UNA MAGGIORE SOLIDITÀ FINANZIARIA.

COSTO DI COSTITUZIONE RIDOTTO:

LA COSTITUZIONE DI UNA S.R.L.S. È PIÙ ECONOMICA RISPETTO A UNA S.R.L. TRADIZIONALE, GRAZIE ALLA SEMPLIFICAZIONE DELLE PROCEDURE.

ATTO COSTITUTIVO:

L'ATTO COSTITUTIVO DEVE ESSERE REDATTO TRAMITE MODELLO STANDARD FORNITO DAL REGISTRO DELLE IMPRESE, SENZA LA NECESSITÀ DI UN ATTO NOTARILE (TRANNE IN CASI SPECIFICI, COME LA PRESENZA DI CONFERIMENTI DIVERSI DAL DENARO).

QUOTE SOCIALI:

LE QUOTE SONO RAPPRESENTATE DA AZIONI NOMINATIVE E NON POSSONO ESSERE TRASFERITE LIBERAMENTE NEI PRIMI DUE ANNI DI VITA DELLA SOCIETÀ.

AMMINISTRAZIONE:

LA GESTIONE DELLA SOCIETÀ È AFFIDATA A UNO O PIÙ AMMINISTRATORI, CHE POSSONO ESSERE ANCHE SOCI.

VANTAGGI FISCALI:

LA S.R.L.S. GODE DI AGEVOLAZIONI FISCALI, COME L'ESENZIONE DAL PAGAMENTO DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DEI DIRITTI CAMERALI PER I PRIMI TRE ANNI DI ATTIVITÀ.

DESTINATARI:

È PARTICOLARMENTE INDICATA PER PICCOLE IMPRESE, START-UP E PROGETTI IMPRENDITORIALI A BASSO RISCHIO.

LIMITAZIONI:

- a. IL CAPITALE SOCIALE NON PUÒ SUPERARE € 9.999,99. SE SUPERA QUESTA CIFRA, LA SOCIETÀ DEVE TRASFORMARSI IN UNA S.R.L. TRADIZIONALE.
- b. NON È POSSIBILE EFFETTUARE CONFERIMENTI IN BENI IN NATURA (AD ESEMPIO IMMOBILI O MACCHINARI) SENZA RICORRERE A UN ATTO NOTARILE.

c) **PASSAGGI PER LA COSTITUZIONE:**

1. REDIGERE L'ATTO COSTITUTIVO E LO STATUTO UTILIZZANDO IL MODELLO STANDARD.
2. APRIRE UN CONTO CORRENTE BANCARIO PER VERSARE IL CAPITALE SOCIALE.



3. ISCRIVERE LA SOCIETÀ AL REGISTRO DELLE IMPRESE.

4. RICHIEDERE IL CODICE FISCALE E LA PARTITA IVA.

LA S.R.L.S. È UNA SOLUZIONE IDEALE PER CHI VUOLE AVVIARE UN'ATTIVITÀ CON COSTI CONTENUTI E RESPONSABILITÀ LIMITATA AL CAPITALE INVESTITO. TUTTAVIA, È IMPORTANTE VALUTARE ATTENTAMENTE LE PROPRIE ESIGENZE E CONSULTARE UN PROFESSIONISTA (COMMERCIALISTA O AVVOCATO) PER ASSICURARSI DI SCEGLIERE LA FORMA GIURIDICA PIÙ ADATTA.

COSTI PER SRLS

I COSTI PER COSTITUIRE UNA SRLS (SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA SEMPLIFICATA) SONO GENERALMENTE PIÙ CONTENUTI RISPETTO A QUELLI DI UNA SRL TRADIZIONALE, GRAZIE ALLA PROCEDURA SEMPLIFICATA E ALLA RIDUZIONE DEGLI ADEMPIMENTI BUROCRATICI. TUTTAVIA, CI SONO ALCUNE VOCI DI SPESA DA CONSIDERARE. ECCO UNA STIMA DEI COSTI PRINCIPALI:

1. COSTI FISSI DI COSTITUZIONE INIZIALE

ATTO COSTITUTIVO E STATUTO

- **NOTAIO:** LA SRLS PUÒ ESSERE COSTITUITA SENZA ATTO NOTARILE SE SI UTILIZZA IL MODELLO STANDARD DELL'ATTO COSTITUTIVO E DELLO STATUTO (PROCEDURA SEMPLIFICATA ONLINE).
- **IMPOSTA DI BOLLO:** L'IMPOSTA DI BOLLO PER L'ATTO COSTITUTIVO È DI €200.

REGISTRAZIONE PRESSO L'AGENZIA DELLE ENTRATE

- **TASSA DI REGISTRAZIONE:** LA TASSA DI REGISTRAZIONE PER LA COSTITUZIONE DI UNA SRLS È DI €200.

ISCRIZIONE AL REGISTRO DELLE IMPRESE

- **DIRITTO DI SEGRETERIA:** IL COSTO PER L'ISCRIZIONE AL REGISTRO DELLE IMPRESE È DI €200.
- **IMPOSTA DI BOLLO:** L'IMPOSTA DI BOLLO PER L'ISCRIZIONE È DI €200.

VISURA CAMERALE

- **VISURA ORDINARIA:** IL COSTO PER UNA VISURA CAMERALE È DI €10.



2. COSTI VARIABILI

CAPITALE SOCIALE

- **CAPITALE MINIMO:** LA SRLS RICHIEDE UN CAPITALE SOCIALE MINIMO DI €1, CHE PUÒ ESSERE VERSATO IN DENARO O IN BENI/SERVIZI. TUTTAVIA, È CONSIGLIABILE VERSARE UN CAPITALE PIÙ CONSISTENTE PER COPRIRE LE SPESE INIZIALI E DIMOSTRARE SOLIDITÀ FINANZIARIA.

3. COSTI RICORRENTI

SPESE DI GESTIONE

- **COMMERCIALISTA:** COSTI PER LA GESTIONE CONTABILE E FISCALE, CHE POSSONO VARIARE TRA €500 E €2.000 ALL'ANNO.

4. COSTI OPZIONALI

MARCHIO E BREVETTI

- **REGISTRAZIONE MARCHIO:** SE VUOI REGISTRARE UN MARCHIO, I COSTI POSSONO VARIARE TRA €150 E €500.

MARKETING E PUBBLICITÀ

- **CAMPAGNE PUBBLICITARIE:** COSTI PER PUBBLICITÀ ONLINE E OFFLINE, CHE POSSONO VARIARE NOTEVOLMENTE A SECONDA DELLA STRATEGIA SCELTA.

STIMA TOTALE DEI COSTI

- **COSTI FISSI INIZIALI:** TRA €1.000 E €2.500.
- **COSTI RICORRENTI:** TRA €1.000 E €5.000 ALL'ANNO, A SECONDA DELLE DIMENSIONI E DELLA COMPLESSITÀ DELL'ATTIVITÀ.

CONSIDERAZIONI FINALI

APRIRE UNA SRLS PUÒ ESSERE UN'OTTIMA SCELTA PER LIMITARE LA RESPONSABILITÀ PERSONALE E GODERE DI ALCUNI VANTAGGI FISCALI.



Sì, è **obbligatorio registrare l'attività presso la Camera di Commercio** se intendi avviare un'attività di vendita di materassi a domicilio per clienti privati. La registrazione è necessaria per ottenere la **Partita IVA** e per essere in regola con le normative fiscali e commerciali italiane.

Ecco i passaggi principali per avviare l'attività:

1. Apertura Partita IVA:

- Devi aprire una Partita IVA presso l'Agenzia delle Entrate. Puoi farlo come:
▪ **Società** (se costituisci una società, ad esempio una SRL o una SAS).

2. Iscrizione al Registro delle Imprese:

- Dopo aver aperto la Partita IVA, devi iscrivere la tua attività al **Registro delle Imprese** della Camera di Commercio competente per la tua zona.
- L'iscrizione è obbligatoria per tutte le attività commerciali, comprese quelle di vendita al dettaglio come la vendita dei materassi a domicilio.

3. Codice ATECO:

- Durante la registrazione, dovrai indicare il codice ATECO relativo alla tua attività. Nel tuo caso, il codice più appropriato è **47.59.10** ("Commercio al dettaglio di mobili, tappeti, articoli di illuminazione e altri articoli per la casa effettuata a domicilio del consumatore").

4. Comunicazione di inizio attività:

- Devi inviare una **Comunicazione Unica** (SUAP) al Comune di riferimento per comunicare l'avvio dell'attività. Questa pratica può essere svolta online tramite lo Sportello Unico per le Attività Produttive (SUAP).

Regime di contabilità semplificata per la SRLS

Se intendi costituire una SRLS e rispetti i requisiti, puoi usufruire del **regime di contabilità semplificata**. Ecco le principali caratteristiche:

1. Regime di Contabilità Semplificata:

- Disponibile per società con ricavi inferiori a **400.000 euro** (per attività di servizi) o **700.000 euro** (per attività commerciali).
- Prevede una contabilità meno complessa rispetto al regime ordinario, ma comunque più articolata rispetto al forfettario.



Il **regime di contabilità semplificata** è un'opzione disponibile per le **SRLS (Società a Responsabilità Limitata Semplificata)** e altre piccole imprese che rispettano determinati requisiti. Questo regime consente una gestione contabile meno complessa rispetto alla contabilità ordinaria, ma è comunque più articolato rispetto al regime forfettario (a cui le SRLS non possono accedere).

Ecco tutto ciò che devi sapere sul **regime di contabilità semplificata** per una SRLS:

Requisiti per accedere alla contabilità semplificata

Per poter optare per la contabilità semplificata, la SRLS deve rispettare i seguenti limiti di ricavi/compensi:

- **Ricavi inferiori a 400.000 euro** (per le attività di servizi).
- **Ricavi inferiori a 700.000 euro** (per le attività commerciali).

Se la SRLS supera questi limiti per due anni consecutivi, deve passare obbligatoriamente alla contabilità ordinaria.

Vantaggi della contabilità semplificata

1. **Meno obblighi contabili:**

- Non è necessario redigere il bilancio completo (stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa).
- È sufficiente tenere i registri contabili obbligatori (ad esempio, il libro giornale e il libro degli inventari).

2. **Riduzione degli oneri amministrativi:**

- La contabilità è meno complessa rispetto al regime ordinario, con meno adempimenti da rispettare.

3. **Flessibilità nella gestione:**

- Ideale per piccole imprese con una struttura semplice e un volume d'affari contenuto.

Obblighi della contabilità semplificata

Anche se semplificata, la contabilità prevede comunque alcuni adempimenti obbligatori:

1. **Registri contabili:**

- **Libro giornale:** per registrare tutte le operazioni aziendali in ordine cronologico.
- **Libro degli inventari:** per riportare la situazione patrimoniale dell'azienda all'inizio e alla fine di ogni esercizio.

2. **IVA:**

- Devi emettere fatture con l'IVA (aliquota ordinaria del 22% per la vendita di materassi).



- Devi presentare le dichiarazioni IVA periodiche (trimestrali o mensili, a seconda dei casi).

3. Dichiarazioni fiscali:

- **Dichiarazione dei redditi:** la SRLS deve presentare la dichiarazione dei redditi (Modello Unico o Redditi PF, a seconda dei casi).
- **IRES:** l'imposta sul reddito delle società (24% sul reddito imponibile).
- **IRAP:** l'imposta regionale sulle attività produttive (circa 3,9%, ma varia a seconda della regione).

4. Bilancio semplificato:

- Anche se non è necessario redigere un bilancio completo, devi comunque preparare un bilancio semplificato, che include:
 - **Conto economico semplificato.**
 - **Stato patrimoniale semplificato.**

Tassazione per la SRLS in contabilità semplificata

La SRLS è soggetta alle seguenti imposte:

1. **IRES** (Imposta sul Reddito delle Società): aliquota del **24%** sul reddito imponibile.
2. **IRAP** (Imposta Regionale sulle Attività Produttive): aliquota media del **3,9%** (varia a seconda della regione).
3. **IVA:** devi applicare l'IVA sulle vendite e versarla periodicamente.

Quando conviene la contabilità semplificata?

La contabilità semplificata è ideale per:

- **Piccole imprese** con un volume d'affari contenuto.
- **SRLS** che non hanno una struttura complessa e vogliono ridurre gli oneri contabili.
- Attività che non superano i limiti di ricavi previsti (400.000 o 700.000 euro).

Passaggio alla contabilità ordinaria

Se la SRLS supera i limiti di ricavi per due anni consecutivi, deve passare obbligatoriamente alla contabilità ordinaria. In questo caso, sarà necessario:

- Redigere il bilancio completo.
- Rispettare tutti gli obblighi contabili e fiscali del regime ordinario.

Consiglio finale

Se la tua SRLS rientra nei limiti di ricavi per la contabilità semplificata, questo regime può essere una buona soluzione per ridurre gli oneri amministrativi. Tuttavia, è importante tenere sotto controllo i ricavi per evitare di superare i limiti e dover passare alla contabilità ordinaria.



Nella **SRLS (Società a Responsabilità Limitata Semplificata)**, il trattamento dei contributi **INPS** dipende dal ruolo che ricopri all'interno della società. A differenza delle ditte individuali o dei liberi professionisti, nella SRLS non è la società stessa a pagare l'INPS, ma sono i soci e gli amministratori a essere soggetti a obblighi contributivi, a seconda della loro posizione.

Ecco una guida dettagliata su come funziona l'INPS nella SRLS con contabilità semplificata:

1. Soci lavoratori nella SRLS

Se sei un **socio lavoratore** (cioè, partecipi attivamente alla gestione dell'azienda e percepisci uno stipendio), devi versare i contributi INPS in quanto equiparato a un lavoratore dipendente.

Come funziona:

- Lo stipendio del socio lavoratore è soggetto a **contributi previdenziali** (INPS) e **contributi assistenziali** (INAIL).
- I contributi INPS sono calcolati in percentuale sullo stipendio percepito.
- L'aliquota INPS per i soci lavoratori è generalmente del **33%** (di cui circa il 23% è a carico della società e il 10% a carico del socio).

Esempio:

- Stipendio mensile del socio lavoratore: **2.000 euro**.
- Contributi INPS (33%): $2.000 \times 33\% = 660$ euro.
 - A carico della società: $2.000 \times 23\% = 460$ euro.
 - A carico del socio: $2.000 \times 10\% = 200$ euro.

2. Soci non lavoratori

Se sei un **socio non lavoratore** (cioè, non partecipi attivamente alla gestione dell'azienda e **non percepisci uno stipendio**), **non sei soggetto a contributi INPS**. In questo caso, i tuoi redditi derivano esclusivamente dagli utili distribuiti dalla società, che sono tassati solo fiscalmente (IRES e, eventualmente, imposte sui dividendi).

3. Amministratori

Se sei un **amministratore** della SRLS, il trattamento INPS dipende dal fatto che tu sia retribuito o meno:

a) Amministratore retribuito:

- Se percepisci un compenso per il ruolo di amministratore, questo è soggetto a **contributi INPS**.
- L'aliquota INPS è del **33%** (simile a quella dei soci lavoratori).

b) Amministratore non retribuito:

- Se non percepisci un compenso, **non sei soggetto a contributi INPS**.



4. Collaboratori e dipendenti

Se la SRLS assume **dipendenti** o **collaboratori**, deve versare i contributi INPS e INAIL per questi lavoratori. I contributi sono calcolati in base alla retribuzione e alle aliquote previste per i dipendenti.

5. Riassunto dei casi

Ruolo	Contributi INPS
Socio lavoratore	Sì (33% sullo stipendio, di cui 23% a carico della società e 10% a carico del socio).
Socio non lavoratore	No (i redditi derivano solo dagli utili distribuiti, tassati fiscalmente).
Amministratore retribuito	Sì (33% sul compenso).
Amministratore non retribuito	No.
Dipendenti	Sì (aliquote INPS e INAIL previste per i dipendenti).



Il costo per depositare un **logo** (marchio) in Italia dipende da diversi fattori, tra cui il tipo di deposito, la classe di prodotti/servizi per cui viene registrato e l'eventuale estensione internazionale della protezione. Ecco una guida dettagliata sui costi:

1. Deposito nazionale del marchio (presso l'UIBM)

Il deposito di un marchio in Italia avviene presso l'**Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM)**. I costi principali sono:

a) Tassa di deposito:

- **Base:** 101 euro per una classe di prodotti/servizi (es. classe 20 per mobili e materassi).
- **Classi aggiuntive:** 34 euro per ogni classe aggiuntiva (se il logo viene registrato per più categorie di prodotti/servizi).

b) Tassa di concessione:

- 112 euro (da pagare dopo l'approvazione del marchio).

c) Tassa per il rinnovo:

- Il marchio ha una validità di **10 anni** e può essere rinnovato.
- **Costo di rinnovo:** 150 euro per la prima classe + 34 euro per ogni classe aggiuntiva.

2. Deposito internazionale del marchio

Se desideri proteggere il logo anche all'estero, puoi optare per un deposito internazionale. Le opzioni principali sono:

a) Marchio dell'Unione Europea (EUIPO):

- Copre tutti i Paesi dell'Unione Europea.
- Costi:
 - **Deposito online:** 850 euro per una classe, 50 euro per la seconda classe, 150 euro per ogni classe aggiuntiva.
 - **Rinnovo:** 850 euro per la prima classe, 50 euro per la seconda, 150 euro per ogni classe aggiuntiva.

b) Marchio internazionale (tramite il sistema di Madrid):

- Permette di estendere la protezione a uno o più Paesi aderenti al sistema di Madrid.
- Costi:
 - **Tassa di base:** 653 franchi svizzeri (circa 600 euro) per una classe.
 - **Tasse per Paesi aggiuntivi:** variano a seconda dei Paesi scelti.
 - **Tasse di rinnovo:** dipendono dal numero di Paesi e classi.

3. Costi aggiuntivi

Oltre alle tasse ufficiali, potresti sostenere ulteriori costi:



- **Consulenza legale:** se ti affidi a un avvocato o a un consulente per la registrazione, i costi possono variare da **200 a 1.000 euro** o più, a seconda della complessità del caso.
- **Ricerca di anteriorità:** per verificare se il logo è già registrato da altri, il costo può variare da **100 a 500 euro**.
- **Traduzioni:** se depositi il marchio all'estero, potrebbero essere necessarie traduzioni ufficiali (costi variabili).

4. Esempi di costi totali

a) Deposito nazionale (1 classe):

- Tassa di deposito: 101 euro.
- Tassa di concessione: 112 euro.
- **Totale: 213 euro.**

b) Deposito nazionale (3 classi):

- Tassa di deposito: $101 + (34 \times 2) = 169$ euro.
- Tassa di concessione: 112 euro.
- **Totale: 281 euro.**

c) Deposito UE (1 classe):

- Tassa di deposito: 850 euro.
- **Totale: 850 euro.**

5. Come risparmiare sui costi

- **Deposito online:** le tasse sono generalmente più basse rispetto al deposito cartaceo.
- **Autodeposito:** se hai familiarità con le procedure, puoi depositare il marchio direttamente presso l'UIBM o l'EUIPO senza ricorrere a un consulente.
- **Classi multiple:** valuta attentamente le classi di prodotti/servizi per evitare costi inutili.

6. Consiglio finale

Il deposito di un logo è un investimento importante per proteggere la tua identità aziendale. Prima di procedere:

- Verifica la disponibilità del logo tramite una **ricerca di anteriorità**.
- Scegli le classi di prodotti/servizi più rilevanti per la tua attività.
- Se non sei esperto, affidati a un **avvocato specializzato in proprietà intellettuale** o a un consulente per evitare errori e massimizzare la protezione del tuo marchio.



L'ORGANIGRAMMA AZIENDALE

Descrizione dei rapporti strutturati tra coloro che lavorano nell'impresa

Soci (proprietari della SRLS e detengono quote della società) vedi allegato A
Amministratore Unico (figura responsabile della gestione quotidiana della società. È nominato dai soci e ha il potere di rappresentare legalmente la SRLS)
Collaboratori (collaboratori esterni che svolgono le attività operative) vedi allegato B
Nelle SRLS più piccole, alcune funzioni potrebbero essere gestite direttamente dall'Amministratore Unico o da pochi collaboratori
• La struttura può variare in base alle dimensioni dell'azienda e al settore di attività

PAPI MATERASSI, AVENDO UN DUPLICE OBIETTIVO (BUSINESS E SOCIALE), OFFRE DIVERSE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE AL PROGETTO:

- SOCIO
- COLLABORATORE (ES. PIO VENDITORE, SEGNALATORE, ECC.)
- SIMPATIZZANTE (ES. PIO METTENDO A DISPOSIZIONE LE PROPRIE COMPETENZE, CONDIVISIONI, ECC. PER CONTRIBUIRE AL RAFFORZAMENTO DELL'ORGANIZZAZIONE) VEDI **ALLEGATO C**



I REQUISITI DI CANTIERABILITÀ DELL'ATTIVITÀ OGGETTO DELL'INIZIATIVA

Indicare i requisiti relativi all'oggetto dell'iniziativa che la legge richiede per il regolare avvio dell'attività:

Selezionare i Requisiti di interesse	Tipologia requisito	Specificare la tipologia (per le voci dove necessario)
X	a. apertura P. IVA	Cod. ateco 47.59.10
X	b. iscrizione CCIAA	
	c. permessi e licenze	
	d. autorizzazioni	
	e. iscr. a registri speciali	
	g. concessioni	
	h. certificazioni	
	i. altro	



IL MERCATO DELL'INIZIATIVA

LE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Indicare a quali gruppi di clienti si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, descrivendo la tipologia di soggetti che li compongono, le esigenze che esprimono e quanto sono numerosi. Stimare il numero di clienti di ogni gruppo che si pensa di conquistare.

Gruppi di clienti		Descrizione delle caratteristiche che li contraddistinguono e bisogni da soddisfare che esprimono	Clienti appartenenti al gruppo	Clienti appartenenti al gruppo che si pensa di conquistare
1	Target principale	Persone tra i 25 e 75 anni che siano di sesso femminile o maschile con l'attitudine ad un acquisto consapevole.	Persone incluse nelle dimostrazioni a domicilio del prodotto	Persone con materassi di cui non sono contenti o con eventuali problemi legati al sonno. Oppure persone con materassi acquistati da più di 5 anni.
2	Target secondario	Strutture recettive		

Indicare il motivo per cui si è scelto di rivolgersi proprio a tali gruppi di clienti.

Qualità dei materassi – Toach Foam
Spiegazione chiara e trasparente dei prodotti – Marketing ben definito e organizzato
Dimostrazione a domicilio del materasso

L'AREA GEOGRAFICA DI RIFERIMENTO

Il brand **Papi Materassi** intende espandersi su tutto il territorio nazionale.

Per motivi organizzativi e per acquisire esperienza nei processi di vendita, si concentrerà inizialmente su un'area geografica ben definita.

Partendo da una provincia di riferimento, verrà individuato un collaboratore locale per gestire dimostrazioni e vendite. Il collaboratore sarà adeguatamente formato e dotato di prodotti dimostrativi, oltre a ricevere supporto continuo per qualsiasi necessità operativa.

A sostegno del collaboratore, verranno implementate campagne di marketing **online** e **locali**, finalizzate a generare contatti qualificati (lead). I lead ottenuti dalle campagne saranno assegnati al collaboratore di riferimento e, in caso di più collaboratori, verranno suddivisi in modo equo.

Inoltre, il brand garantirà **risalto mediatico** attraverso interviste su giornali, social media, radio e televisioni locali, al fine di aumentare la visibilità e rafforzare la presenza sul territorio.



I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DELL'INIZIATIVA PROPOSTA

PUNTI DI FORZA		PUNTI DI DEBOLEZZA	
1	AMPIA RETE SOCIALE	1	NUOVO BRAND
2	QUALITÀ DEL PRODOTTO	2	PREZZO NON ECONOMICO
3	MARKETING IMPRENDITORIALE	3	TEMA PADRI SEPARATI
4		4	

I CONCORRENTI

Tipologia di Concorrente		caratteristiche e punti di forza dei prodotti/servizi offerti	perché sono considerati temibili
1	Brand principali	Materassi di qualità media/alta	Posizionamento elevato del brand (famosi)
2	Brand satelliti	Materassi di qualità media/alta	Possibilità di dimostrazioni a domicilio



LE MINACCE E LE OPPORTUNITÀ

Descrivi quali sono i fattori che possono, rispettivamente, pregiudicare o favorire il successo dell'iniziativa proposta

FATTORI PREGIUDIZIEVOLI		PERCHÉ POSSONO COSTITUIRE UN PERICOLO
1	OBIETTIVO SOCIALE	POSSIBILE IRRIGIDIMENTO SOCIALE
2	NUOVO BRAND	STRUTTURAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS
3		
FATTORI FAVOREVOLI		PERCHÉ POSSONO FAVORIRE L'INIZIATIVA
1	RETE SOCIALE	RETE DI PADRI SEPARATI OPERATIVI
2	MARKETING IMPRENDITORIALE	SISTEMA DI COMUNICAZIONE EFFICACE
3		

LE SCELTE STRATEGICHE

I PRODOTTI/SERVIZI

Indicare i prodotti/servizi che si pensa di offrire:

Prodotto/servizio	
1	Materasso Matrimoniale
2	Materasso Singolo (1 piazza)
3	Accessori (cuscini, doghe, ecc.)



IL PREZZO DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Indicare il prezzo (IVA esclusa) a cui si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, specificando il prezzo medio praticato dai concorrenti su prodotti analoghi.

Prodotto/servizio		Prezzo unitario di vendita IVA esclusa (euro)	Prezzo medio unitario dei tuoi concorrenti IVA esclusa (euro)
1	Materasso Matrimoniale	450,82 / 515,57	In linea
2	Materasso singolo	179,51 / 212,29	In linea
3			

Indicare il criterio utilizzato per la determinazione del prezzo di vendita dei propri prodotti/servizi.

I prezzi sono stati individuati per rimanere in linea con i prezzi della concorrenza, per la qualità dei materassi. **Con la consolidazione del brand** si potranno aumentare i prezzi passando sino ad un massimo di 975,41 euro iva esclusa per il materasso matrimoniale e per il materasso a una piazza sino a un massimo di 458,20 eur iva esclusa.

La vendita al cliente potrà essere proposta con rate variabili in base alla durata del finanziamento. In tal senso sarà individuata una finanziaria con cui stringere accordi per permetterci di effettuare la vendita rateizzata dei prodotti.



I CANALI DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Indicare come si pensa di commercializzare i propri prodotti/servizi – direttamente o indirettamente. Se indirettamente specificare le modalità che si intendono utilizzare.

Direttamente	
E-commerce	
Indirettamente	
Se indirettamente specificare le modalità:	
Agenti di vendita	X
Affiliazioni	
Distributori	
Altro	

LE SCELTE PROMOZIONALI

Indicare le attività che si pensa di avviare per far conoscere la propria attività e i costi stimati.

Iniziative promozionali/pubblicitarie	Costo primo anno di attività IVA esclusa (euro)
Volantinaggio	Da concordare
Tv, radio e stampa locale	Da concordare
Depliant	
Sito internet\Social	Da concordare
Presentazioni di prodotti	A domicilio
Partecipazione a fiere	
Campioni gratuiti	Da concordare
Altro	Da concordare
TOTALE	Da concordare



LISTINO PRODOTTI DEL FORNITORE

N	COD.	PRODOTTO	DESCRIZIONE	COSTO FORNITORE	COSTO FORNITORE IVA ESCLUSA	IVA
1	Pm1	Cuscino	Fibra sintetica	3,00 €	2,46 €	0,54 €
2	Pm2	Bob matrimoniale 25 cm	Touch Foam 160x190 cm	220,00 €	180,33 €	39,67 €
3	Pm3	Agenor matrimoniale 30 cm	Touch Foam 160x190 cm	250,00 €	204,92 €	45,08 €
4	Pm4	Pongo piazza 25 cm	Touch Foam 80x190 cm	80,00 €	65,57 €	14,43 €
5	Pm5	Mufasa piazza 30 cm	Touch Foam 80x190 cm	100,00 €	81,97 €	18,03 €
6	Pm6	Doghe piazza	80x190 cm	45,00 €	36,89 €	8,11 €
7	Pm7	Doghe matrimoniale	160x190 cm	80,00 €	65,57 €	14,43 €
8	Pm8	Coprimaterasso matrimoniale	Impermeabile	20,00 €	16,39 €	3,61 €
9	Pm9	Coprimaterasso piazza	Impermeabile	15,00 €	12,30 €	2,70 €
10	Pm10	Spedizione	4 gg lavorativi	26,00 €	21,31 €	4,69 €



Chiudere una **SRLS (Società a Responsabilità Limitata Semplificata)** è un processo che richiede il rispetto di precise procedure legali, fiscali e amministrative. La chiusura può avvenire per diverse ragioni, come la cessazione dell'attività, la fusione con un'altra società, o la trasformazione in un'altra forma giuridica. Ecco una guida passo-passo su come chiudere una SRLS:

1. Decisione di scioglimento

La chiusura della SRLS inizia con una **delibera di scioglimento** da parte dell'assemblea dei soci. Questa decisione deve essere formalizzata attraverso un verbale di assemblea.

Cosa deve contenere il verbale:

- Motivo dello scioglimento (es. cessazione attività, fallimento, fusione).
- Nomina di uno o più liquidatori (che possono essere i soci stessi o un professionista esterno).
- Autorizzazione per il liquidatore a rappresentare la società durante la liquidazione.

2. Nomina del liquidatore

Il liquidatore è la figura responsabile della gestione della fase di liquidazione. Deve:

- Chiudere le attività in corso.
- Riscuotere i crediti.
- Pagare i debiti.
- Distribuire il residuo attivo ai soci.

3. Adempimenti formali

Una volta deliberato lo scioglimento, è necessario completare i seguenti adempimenti:

a) Comunicazione alla Camera di Commercio:

- Il liquidatore deve depositare il verbale di scioglimento presso il **Registro delle Imprese** della Camera di Commercio competente.
- La società entra ufficialmente in stato di liquidazione.

b) Pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale:

- Lo scioglimento della società deve essere pubblicato nella **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana** (sezione delle società di capitali).
- Questo passaggio è obbligatorio per informare i creditori.

c) Comunicazione all'Agenzia delle Entrate:

- Il liquidatore deve comunicare lo scioglimento all'Agenzia delle Entrate e chiudere la posizione IVA.

4. Liquidazione del patrimonio

Il liquidatore deve:



1. **Chiudere le attività in corso:** completare o risolvere i contratti in essere.
2. **Riscuotere i crediti:** incassare i crediti verso clienti o terzi.
3. **Pagare i debiti:** saldare i debiti verso fornitori, dipendenti, fisco e altri creditori.
4. **Vendere i beni:** se necessario, vendere i beni della società per coprire i debiti.
5. **Distribuire il residuo attivo:** se rimangono fondi dopo aver pagato i debiti, questi vengono distribuiti ai soci in proporzione alle loro quote.

5. Chiusura della posizione IVA

Il liquidatore deve:

- Presentare la **dichiarazione IVA finale**.
- Chiudere la posizione IVA presso l'Agenzia delle Entrate.

6. Dichiarazione fiscale finale

Prima di chiudere definitivamente la società, il liquidatore deve:

- Presentare la **dichiarazione dei redditi** (Modello Unico o Redditi PF) per l'ultimo periodo di attività.
- Pagare eventuali imposte dovute (IRES, IRAP, ecc.).

7. Cancellazione dal Registro delle Imprese

Una volta completata la liquidazione, il liquidatore deve richiedere la **cancellazione della società** dal Registro delle Imprese. Per farlo, deve presentare:

- **Domanda di cancellazione.**
- **Relazione finale di liquidazione**, che attesta l'avvenuta liquidazione del patrimonio e il pagamento di tutti i debiti.

8. Costi per chiudere una SRLS

I costi per chiudere una SRLS dipendono dalla complessità della procedura e dai professionisti coinvolti. Ecco una stima approssimativa:

- **Spese di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale:** circa 100-200 euro.
- **Spese di cancellazione dal Registro delle Imprese:** circa 50-100 euro.
- **Onorari del liquidatore:** se si tratta di un professionista esterno, i costi possono variare da 1.000 a 3.000 euro o più.
- **Spese legali e fiscali:** se ti affidi a un commercialista o avvocato, i costi possono variare da 500 a 2.000 euro.

9. Tempi per chiudere una SRLS

I tempi per chiudere una SRLS dipendono dalla complessità della liquidazione. In media, il processo richiede:



- **3-6 mesi** se la società non ha debiti o attività complesse.
- **6-12 mesi** o più se ci sono debiti da riscuotere o pagare, o se ci sono controversie legali.

10. Consiglio finale

Chiudere una SRLS è un processo complesso che richiede attenzione ai dettagli e il rispetto di numerosi adempimenti legali e fiscali. Per evitare errori e sanzioni:

- Affidati a un **commercialista** o a un **avvocato specializzato** per gestire la procedura.
- Assicurati di saldare tutti i debiti e di rispettare gli obblighi fiscali prima di chiudere definitivamente la società.



Allegato A - Partecipazione Socio

VOCE	DESCRIZIONE	COSTO
Imposta di Bollo	Atto costitutivo standard (procedura semplificata online)	200,00 €
Tassa di Registrazione	Per la costituzione di una SRLS. Iscrizione al Registro delle Imprese	200,00 €
Diritto di Segreteria	Per l'iscrizione al registro delle imprese	200,00 €
Imposta di Bollo	Per l'iscrizione	200,00 €
Visura Camerale	Visura ordinaria	10,00 €
Consulenza Fiscale	Per la contabilità	1.000,00 €
Registrazione Marchio		213,00 €
Materasso	Prodotto dimostrativo e protezione materasso	130,00 €
Varie	Marketing e costi aggiuntivi	1.000,00 €

Per la partecipazione come socio, in base ai costi sopra esposti di avvio attività, la quota da versare è di 500 eur al raggiungimento di 8 soci totali.



Allegato B – Partecipazione Collaboratore

Venditore “junior” (fino a 5000 eur):

- Anche senza partita iva
- Contratto di collaborazione ai sensi dell'art.2222
- Formazione 360°
 - o Descrizione prodotto;
 - o Come trasportare il materiale dimostrativo;
 - o Come svolgere la dimostrazione;
 - o Tecniche di vendita.
- Materiale per dimostrazione
 - o Materasso singolo 190x25 cm;
 - o Custodia protettiva impermeabile per materasso;
 - o Listini;
 - o Contratti.
- Supporto 360
- Provvigioni al 30%



Papi
Materassi
Il materasso dei papà

Allegato C – Partecipazione simpatizzante