

MARINA MANSANTA

ALLEGATO CONTRATTO FRANCHISING

Presentazione della formula di collaborazione tra le parti :

- Consegna dei campionari –Sposa n°– Alta Moda n° – cerimonia n°
il quale costo sarà in qualità di contributo e non di valore reale dei capi.
- Le collezioni saranno usate come campioni per effettuare le vendite che saranno su prenotazione, questo permetterà di poter programmare i capi al franchisor quindi si venderà sul venduto senza rischi di magazzino, dando la possibilità di non dover acquistare gli abiti da parte del franchisee
- I campionari verranno incrementati ad ogni uscita delle nuove collezioni
- I modelli delle collezioni non avranno termine, si potranno continuare a produrre fermo restando variazioni dovute a tessuti non più in produzione, saranno messi a disposizione del franchisee le cartelle colori e campionature dei materiali con cui si potranno sostituire. Questa possibilità sarà eseguibile su tutta la modellistica, sempre su conferma del franchisor.
- Anche la modellistica potrà all'occorrenza (sempre su conferma del franchisor) essere modificata e personalizzata sulle clienti, potendo mischiare più modelli tra i molti a disposizione. il franchisor comunicherà di conseguenza il cambiamento di prezzo che apporterà la variante, sia questo più basso che più alto.
- Si potrà con questo metodo adeguarsi se necessario, per quanto possibile al budget della sposa accontentandola nel desiderare un abito M.M.
- Si potrà interagire con la sartoria e la stilista per i clienti più esigenti o importanti con i seguenti servizi (con preventivo)
 1. Su richiesta, la presenza della stilista
 2. La personalizzazione dei modelli di collezione
 3. Ideazione progettazione e sviluppo di "capi unici ed esclusivi"
 4. Ideazione progettazione e sviluppo di "capi esclusivi in anteprima"
- Si confezioneranno gli abiti ordinati sia in taglia che su misura. Per confezionare su misura il franchisee avrà a disposizione la tabella necessaria per la misurazione precisa della cliente, se necessario si potrà, con il consenso della cliente, richiedere fotografia e collegamento video via web per facilitare la sartoria alla messa a modello.
- Evidenziamo che la percentuale stabilita, unita alla possibilità di vendere sul venduto senza rischi di magazzino e acquisti non mirati ed a un servizio a tutto tondo, è una sicura fonte di guadagno per il franchisee
- Per poter programmare e confezionare i capi su misura così da ottenere e mantenere un prodotto esclusivo, d'alta moda e alta qualità quale è il nostro (senza magazzino), il franchisor stabilisce almeno 60 giorni LAVORATIVI per la consegna dei capi ordinati. Ogni prenotazione dovrà essere sempre confermata dalla sartoria per disponibilità dei materiali in funzione dei conseguenti tempi di consegna. Per richieste di capi urgenti, quindi con tempi di consegna più veloci, si dovranno programmare dopo il consulto della sartoria, sia per la possibilità di confezionare il capo che per la disponibilità dei materiali per produrre il capo scelto.