

Punto Vendita: da 80 a 200 metri quadri

Bacino di utenza: da 3 mila a 50 mila abitanti

Ubicazione ottimale: zone commerciali locali con parcheggio

Personale richiesto (compreso il titolare): da 1 a 3

Esperienza nel settore: No

Investimento iniziale da: da 30 a 100 mila Euro

Fatturato medio annuo: Da 60.000,00 a oltre 150.000,00 euro

Cosa chiediamo

Fee d'ingresso: NO

Royalties: SI

Durata del contratto (in anni) 3 + 3 rinnovabile

CARTLANDIA shop è il più grande e qualificato franchising italiano specializzato in feste punti vendita caratterizzati dallo slogan "CARTLANDIA il gioioso mondo della carta". Alla base di un simile successo c'è innanzitutto la facilità dell'apertura di uno shop che non prevede un investimento elevato né necessita un bacino di utenza enorme e tanto meno un'esperienza specifica nel settore.

CARTLANDIA essendo produttore di gran parte delle 14.000 referenze trattate riesce a garantire quindi, oltre al vastissimo assortimento, i prezzi concorrenziali per i clienti e remunerativi per il lavoro dell'affiliato.

I punti vendita specializzati **CARTLANDIA Shop** dispongono di tutto ciò che è carta.

I settori, dei prodotti da noi venduti spaziano dagli **ARTICOLI PER PARTY E FESTE A TUTTO IL PACKAGING ALIMENTARE.**

DAI NASTRI PER LE DECORAZIONI DELLE CONFEZIONI REGALO AL MONOUSO INDISPENSABILE PER COMUNITA' RISTORAZIONE E CATERING.

Il successo dell'affiliazione a **CARTLANDIA Shop** dipende dalla formazione dei gestori garantita dal qualificato staff COMMERCIALE di CARTLANDIA.

Cosa Offriamo

Il più grande Franchising della CARTA in Italia

- Formazione professionale
- Convegno e aggiornamento annuale
- Approvazione location
- Zona esclusiva
- Allestimento, merchandising, inaugurazione
- Pubblicità nazionale, settimanali e mensili

- Konw-how completo

Consulenza amministrativa e notarile

Finanziamenti a tassi agevolati

Conto economico dettagliato

Consulenza gratuita nella scelta dell'ubicazione del locale, nella progettazione e nella realizzazione

Allestimento completo del punto vendita

Assistenza completa prima e dopo l'apertura e per tutta la durata del contratto

Gruppo d'acquisto

Acquisto sul venduto

Niente scorte e giacenze di magazzino

Formazione del personale e dell'affiliato in pre-apertura e formazione continua con corsi di aggiornamento inclusi nelle royalties

Lancio del negozio e inaugurazione

Uso del marchio

Pubblicità

- **Royalty:** compenso proporzionale all'attività svolta dal franchisee e versato al franchisor per remunerarlo di tutti i servizi resi, compresi di diritti all'insegna e al marchio.