



STEFANEL

Modello di Business Franchising

I Valori

PENSATA PER IL DAY-BY-DAY
DI UNA DONNA METROPOLITANA.
STEFANEL È ORA LIFE-LIVING CHIC.

QUALITÀ SENZA TEMPO

Materie prime e ricerca ossessiva
del dettaglio sono i presupposti
alla base di una collezione
dall'animo timeless.

ESSENZIALMENTE QUOTIDIANO

I capi Stefanel sono realizzati
per accompagnare chi li indossa
ogni giorno. Texture e filati
regalano una sensazione
di morbida leggerezza.

ISPIRAZIONE CAPSULE

Una proposta di pezzi pensati
per piacere e durare a lungo:
la tutela del pianeta passa
anche dalla filosofia
"Buy now, wear forever".

FUNZIONALMENTE CHIC

La forma segue la funzione.
Le linee sono pulite e semplici.

DNA ITALIANO

Lo stile e il know-how Stefanel danno vita a un'eleganza effortless.

Brand

MAGLIERIA. DESIGN. QUALITÀ.

I TRE ELEMENTI
CHE CONTRADDISTINGUONO
LE PROPOSTE STEFANEL
DAL GIORNO DELLA SUA FONDAZIONE.



LA COLLEZIONE



Una combinazione di stile e ricerca della versatilità, per collezioni pensate per la donna contemporanea con personalità. Linee pulite e semplici per un'eleganza "effortless", pensate per essere indossate e interpretate in ogni momento della giornata.

2 collezioni all'anno di circa 500 opzioni a stagione, declinate per città/mercato in funzione della potenzialità del negozio;

- ❑ **Autunno/Inverno.** Prezzo Medio 125€. Composta da 4 consegne: Luglio - Agosto - Settembre - Ottobre ;
- ❑ **Primavera/Estate** Prezzo Medio 100€. Composta da 5 consegne: Dicembre - Gennaio - Febbraio - Marzo - Aprile.

La strategia vincente è garantire durante l'anno un rinnovo di articoli in negozio con peso confacente alla stagione di riferimento, con consegne periodiche. Questo è importante perché il cliente si fidelizza molto quindi ritorna in più occasioni in negozio concludendo la vendita.

FORMAT NEGOZIO & BACINI DI SVILUPPO

- **MQ:** locali da 80 a 120 smqt di vendita con almeno 1 o 2 Vetrine + riserva (di almeno 15/20 mq);
- **Bacini** di almeno 20.000 abitanti o città con forte connotazione Turistica. Preferibili Centri Città in vie principali dove sono posizionati: Multibrand Premium e Monobrand medio-alti (es. Max&Co, Marella, Falconeri, LiuJo, TwinSet, ...);
- **Orario Apertura** può essere continuato e/o spezzato con apertura o chiusura domenicale in funzione del mercato di riferimento;
- **Staff** composto da almeno 1,5 EFT (formato da 1 FT + 1 PT oppure 2 PT). Il personale deve avere un'attitudine per la vendita assistita;
- **Format del Negozio:** Pareti Burro, Pavimento Legno ed Arredi Neri.
- **Resa varia** dai 7.000€/mq ai 3.500€/mq in funzione delle location e dimensioni negozio.



CONDIZIONI COMMERCIALI ITALIA

MODELLO ESTIMATORIO:

- Percentuale di margine garantito al partner sulle vendite nette Iva che varia dal 45% (in season) al 35% (durante il periodo dei saldi);
- Merce di Proprietà di STEFANEL fino al momento della vendita (Reso dell'invenduto)
- Pagamento sul venduto con cadenza quindicinale tramite RID;
- Collezione definita da STEFANEL in funzione del mercato e potenzialità del negozio con riassortimenti settimanali sul venduto e reso totale a fine stagione;
- Tutti i costi logistici a carico di STEFANEL;
- Materiale Marketing Gratuito in stagione (Materiale POP, Stickers Vetrina, ecc);
- Calendario commerciale definito da STEFANEL uguale sia per canale Retail che online.
- Garanzia Bancaria: pari ad una mensilità rispetto al fatturato obiettivo (es. potenziale di 500K€/anno GB di circa 25K).
 - ☐ Visual con invio di criteri espositivi quindicinali;
 - ☐ Gestione Operativa del Negozio;
- Supporto:
 - ☐ Architettonico per il progetto del locale;
 - ☐ Training del personale



