

Ciao DAVIDE,

Faccio seguito ai nostri colloqui, incontri, mail, con la bozza di una proposta articolata, sulla base della quale DECIDERE la strada / formula da condividere e quindi definire nel dettaglio e nella concretezza, i termini dei singoli contratti di RTI e FRANCHISING.

OBIETTIVO :

- 1) Rispondere / Soddisfare i bisogni di sopravvivenza dell'Ottico (vedi il mio testo : MercatoIpovisione.doc)
- 2) Rispondere / Soddisfare i bisogni dei Consumatori (un mercato sterminato ... suddiviso in 3 LIVELLI ...)
 - a) I soli prodotti per Ipovedenti e Non Vedenti (sola Commercializzazione)
 - b) Tutte le altre tecnologie Ottiche per superare gli occhiali e le LAC tradizionali
 - c) Correlazioni Visuo/Posturali
- 3) FARE BUSINESS creando una struttura (RETE), Prima sul mercato e inattaccabile dagli altri ... aperta ad attività interdisciplinari, il futuro della Sanità. (una struttura innovativa ma potente ...)
- 4) Entrambe le nostre aziende si mettono al sicuro da ogni possibile concorrenza nazionale e internazionale.

PREMESSA :

- 1) **Contratti di AFFILIAZIONE** con gli Ottici del territorio nazionale, differenziati nei COSTI e nei PRODOTTI per i primi 3 anni ... (con facoltà dell'Affiliato di scegliere il livello di formazione ed investimento desiderato) ...
- 2) **IL NOSTRO PRIMO OBIETTIVO**
 - a) è il livello BASE, in modo da partire subito con l'operatività limitata alla sola vendita dei nostri prodotti per IPOVEDENTI e NON VEDENTI, in quanto richiede poca Formazione.
 - b) gli altri 2 livelli hanno la funzione di MOTIVARE l'Ottico ad affiliarsi comunque, perché siamo gli unici a poter offrire una vasta gamma di opportunità ESCLUSIVE nel settore OTTICO, **in particolare il miraggio dell'Ottico n. 1 in Città.**
 - c) A te scegliere se il punto "b" può interessare o meno

NOTE sugli allegati :

- 1) BOZZA del Contratto di Affiliazione Commerciale e Professionale valida per tutti i LIVELLI.
- 2) BOZZA dell'Allegato "C" al contratto, definito "MANUALE OPERATIVO" comprensivo dei vari PROTOCOLLI relativi al LIVELLO BASE ma aperti agli altri 2 LIVELLI.

CONCLUSIONI :

- 1) Leggi gli allegati e annota tutte le modifiche e/o delucidazioni ritenute utili
- 2) Fissiamo un appuntamento telefonico e ne discutiamo ... e definiamo a grandi linee
- 3) Decidiamo la strada da intraprendere a grandi linee
- 4) Compila e completa con i dati relativi a TifloSystem
- 5) Su tale base redigo la bozza del contratto di RTI
- 6) Fissiamo un incontro per definire in dettaglio ogni elemento.

Contratto di Affiliazione Commerciale e Professionale (Franchising)

Con la presente scrittura privata, da valere a tutti gli effetti di legge,

TRA

La Rete Tra Imprese (RTI) "?????????" di seguito per brevità chiamata come RTI con sede legale in, C.F. , partita I.V.A. , iscritta al registro delle imprese di in persona del legale rappresentante pro tempore Sig. nato il di seguito indicata per brevità «**Affiliante**»,

E

il Sig , nato il titolare della impresa individuale , /legale rappresentante della società , C.F. , partita I.V.A. , con sede in , di seguito denominato «**Affiliato**»,

PREMESSO CHE

L'Affiliato dichiara di aver ricevuto dall'Affiliante, nel termine dei 30 giorni precedenti alla sottoscrizione del presente contratto di affiliazione Professionale e Commerciale, copia completa dello stesso corredato dai seguenti allegati:

- principali dati relativi all'affiliante, tra cui ragione e capitale sociale della RTI e delle Aziende Associate alla RTI.
- indicazione dei marchi utilizzati nel sistema, con gli estremi della relativa registrazione o del deposito, o della licenza concessa all'affiliante dal terzo, che abbia eventualmente la proprietà degli stessi, o la documentazione comprovante l'uso concreto del marchio;
- una sintetica illustrazione degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione Professionale e Commerciale; con particolare riferimento agli elementi qualificanti quali : know-how - formazione - comunicazione - marketing - etc.
- una lista degli affiliati al momento operanti nel sistema e dei punti vendita/ambulatori diretti dell'affiliante
- l'indicazione della variazione, anno per anno, del numero degli affiliati con relativa ubicazione negli ultimi 3 anni o dalla data di inizio dell'attività dell'affiliante, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;
- la descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrali, promossi nei confronti dell'affiliante e che si siano conclusi negli ultimi tre anni, relativamente al sistema di affiliazione professionale e commerciale in esame, sia da affiliati, sia da terzi privati o da pubbliche autorità, nel rispetto delle vigenti norme sulla privacy².

SI STIPULA QUANTO SEGUE:

Art. 1 – Oggetto del contratto

1. L'impresa RTI - "?????????" Affiliante, la quale ha già sperimentato sul mercato la propria formula professionale e commerciale, concede al Sig /alla società, Affiliato, la disponibilità del complesso dei Prodotti e dei Servizi costituenti il know-how dell'Affiliante in relazione all'attività di "OTTICO Specializzato" nel settore delle Compensazioni visive, Ridotte Acuità Visive, l'Ipovisione, la Non Visione, le Protesi Oculari ed i Dispositivi Medici su Misura, i Sistemi ipercorrettivi, telescopici e la vasta gamma dei sussidi elettronici specifici per Ipovedenti e Non Vedenti, come meglio dettagliato nell'allegato C al presente contratto definito "MANUALE OPERATIVO", nel quale si precisa quale sia l'Impresa referente per ogni singolo argomento, prodotto, servizio, specializzazione.

L'Affiliante concede L'ESCLUSIVA per l'area territoriale, i Prodotti, i Servizi come esattamente concordati, elencati e dettagliati nei protocolli di cui parte integrante dello stesso allegato "C" su citato, sia in relazione ad altri affiliati, sia in relazione a canali ed unità commerciali direttamente gestiti dall'Affiliante.

2. L'Affiliato è autorizzato ad utilizzare, con la stessa immagine, la formula commerciale dell'Affiliante, con gli stessi segni distintivi (marchio e insegna) e con le sue forme di assistenza alla clientela.

Art. 2 – Investimento dell'Affiliato e spese di ingresso

1. L'Affiliato dichiara di effettuare un investimento pari ad € relativo ai seguenti "Protocolli" come dettagliati ed allegati al "MANUALE OPERATIVO" concordati con l'Affiliato :

- PROTOCOLLO n. xx -€.....
- PROTOCOLLO n. xx -€.....
- PROTOCOLLO n. xx -€.....
- PROTOCOLLO n. xx -€.....

– STABILIRE un importo minimo annuo, comprendente tutti i Protocolli considerati di BASE ed essenziali al quale aggiungere quelli facoltativi sempre del contratto BASE

2. Prima dell'inizio delle attività l'Affiliato dovrà corrispondere all'Affiliante spese d'ingresso una tantum pari a € 4.

4 Le spese di ingresso sono eventuali ma, se previste, devono essere espressamente indicate nel contratto.

Art. 3 – Royalties

1. L'Affiliato dovrà corrispondere all'Affiliante una percentuale pari al commisurata al giro d'affari realizzato dal medesimo⁵; l'Affiliato si impegna a realizzare un incasso minimo annuo pari ad € 6.

5 La royalty può essere richiesta dall'affiliante anche in quota fissa, da versarsi anche in quote fisse periodiche. Le parti possono regolare le modalità di calcolo e i termini di pagamento delle royalties.

6 L'indicazione dell'incasso minimo è eventuale.

Art. 4 – Obblighi dell'Affiliante

1. L'Affiliante fornisce all'Affiliato, che ne usufruirà nel rispetto della politica commerciale dell'Affiliante stesso, il patrimonio delle conoscenze tecnico-scientifiche, con le procedure tecnico-operative connesse ed i relativi manuali operativi⁷. Inoltre fornisce un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate (know-how) derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'Affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale, individuato e specificamente consistente invedasi la premessa e il testo del MANUALE OPERATIVO debitamente personalizzato per ogni Affiliato

2. L'Affiliante fornisce all'Affiliato assistenza tecnica, commerciale, amministrativa, pubblicitaria e di marketing, nonché servizi in termini di progettazione, allestimento e formazione, garantendo corsi di formazione iniziale e di aggiornamento; fornisce altresì modulistica (carta intestata, buste, biglietti da visita), e altri mezzi promozionali ed istituzionali in base alle scelte operate dall'Affiliato e dettagliate nei singoli PROTOCOLLI compresi nel "MANUALE OPERATIVO" allegato al presente contratto. **8.**

7 Il manuale operativo è il documento di capitale importanza con cui l'affiliante consegna all'affiliato la sua formula commerciale. Il suo nucleo fondamentale è rappresentato dal *know-how* dell'affiliante: per questo deve esaustivamente trattare tutti i principali aspetti della rete, sin nei minimi particolari. Ha dunque diverse funzioni: formative, informative e promozionali. Dal punto di vista formativo, il manuale contiene le istruzioni che l'affiliato deve seguire per aprire e gestire l'unità in franchising secondo le strategie operative, le informazioni confidenziali e le conoscenze tecniche per realizzare l'attività; è dunque una sorta di vademecum per guidare l'affiliato nei primi tempi all'interno del sistema. Dal punto di vista informativo, è una guida alle corrette procedure e agli standard del sistema di franchising; contiene inoltre l'indicazione dei beni immateriali (marchi, brevetti, immagini) che devono essere protetti. Dal punto di vista promozionale, è uno strumento per rafforzare la rete poiché rappresenta una testimonianza della professionalità e competenza dell'affiliante e del successo della formula commerciale, in grado di attirare nuovi candidati affiliati. Nella fase iniziale del rapporto il manuale operativo serve a formare l'affiliato e a farlo inserire rapidamente nel mercato, giustificando la richiesta di un diritto di entrata dell'affiliante. Durante la vita del rapporto contribuisce ad aumentare la cooperazione tra gli affiliati e favorisce il colloquio e le relazioni affiliante-affiliato.

Il manuale operativo è uno strumento dinamico: è molto importante che sia redatto in un linguaggio chiaro e lineare e che sia periodicamente aggiornato dal franchisor sulla base o in relazione ai cambiamenti di mercato nonché agli atteggiamenti della clientela.

8 Le prestazioni dell'affiliante sono qui descritte a titolo esemplificativo.

Art. 5 – Diritti di esclusiva

1. L'Affiliante, nella persona di ogni singola impresa facente parte della RTI, fornirà tutti i suoi Prodotti e Servizi in esclusiva all'Affiliato per la zona concordata nel presente contratto. Nel protocollo allegato al n. **15** verrà determinata l'area, il numero abitanti, Prodotti e Servizi e le altre condizioni vincolanti per l'esclusiva. I soli rapporti di fornitura, assistenza tecnica ed amministrativi, verranno intrattenuti direttamente dall'Affiliato con la singola Impresa facente parte della RTI - Affiliante.

Art. 6 – Obblighi in materia di prezzi al pubblico

1. I prodotti dovranno essere venduti ai prezzi **11**; i prezzi dovranno essere esposti su tutti i prodotti e prestazioni di servizi in modo chiaro e leggibile. Ogni Affiliato provvede ad incassare l'importo della vendita e/o del servizio, emettere lo scontrino, la ricevuta e/o la fattura fiscale, a suo nome nel rispetto delle norme vigenti.

11 O "di listino ufficiale stabilito dall'Affiliante" oppure "determinati anche dall'Affiliato al momento della contrattazione con l'Affiliante".

Art. 7 – Oneri e spese di gestione

1. Gli oneri retributivi e contributivi sono a totale carico dell'Affiliato.
2. Tutti i contratti di somministrazione (acqua, energia elettrica, telefono ecc.) sono a carico dell'Affiliato.
3. Nessun costo di gestione inerente all'Affiliato potrà essere addebitato all'Affiliante.

Art. 8 – Controlli e verifiche dell'Affiliante

1. L'Affiliante può effettuare controlli per accertare se sono rispettate la politica commerciale e l'immagine della ditta concedente. **Rif. PROTOCOLLO/ ???**

Art. 9 – Obbligo a non trasferire la sede

1. L'Affiliato si obbliga a non trasferire la sede sita in , qualora sia indicata nel contratto, senza il preventivo consenso dell'Affiliante**12**, se non per causa di forza maggiore.

12 Si può prevedere un termine entro cui l'Affiliante dovrà far pervenire il proprio consenso, stabilendo altresì se l'inutile decorrenza dello stesso equivalga all'assenso.

Art. 10 – Riservatezza

1. L'Affiliato si impegna ad osservare e a far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, anche dopo lo scioglimento del contratto, la massima riservatezza in ordine al contenuto dell'attività oggetto di affiliazione commerciale. **(Corsi Formativi, Manuali, Moduli, Tecniche Operative, etc.)**
2. In tale contesto non potrà trattare Prodotti e Servizi uguali e/o simili a quelli dell'Affiliante per almeno 5 anni dalla chiusura del contratto.

Art. 11 – Durata della concessione e cessione del contratto

1. Il presente contratto ha durata di anni **13**, ...1..... rinnovata agli stessi patti e condizioni per pari tempo se non interviene disdetta di una delle parti almeno mesi4..... prima della scadenza mediante lettera raccomandata A/R o Posta Certificata, da inviarsi presso la sede legale dell'Affiliante. ... dei sottoscrittori.

2. E' fatta salva l'ipotesi di risoluzione anticipata per inadempimento dei vincoli ed obiettivi contrattuali di una delle parti.

13 In alternativa il contratto può essere a tempo indeterminato. Qualora si tratti di contratto a tempo determinato, l'Affiliante dovrà comunque garantire all'Affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento, comunque non inferiore ad anni 3 ex art. 3 legge n. 129/04.

3. Il presente contratto può essere oggetto di cessione, che sarà regolata dagli artt. 1406 e ss. c.c.**14.**

14 Le parti possono concordare che in caso di cessione debba essere riconosciuta da parte del cessionario la quota di ingresso prevista all'art. 2.

– immediatamente cessare l'uso del marchio e di ogni altro segno distintivo;

– immediatamente cessare l'attività;

– restituire il materiale pubblicitario;

– provvedere ad eliminare, nel minor tempo possibile, qualsiasi riferimento alla sua qualifica di affiliato alla rete da ogni pubblicazione, non escluso l'elenco del telefono o elenchi similari, che tale riferimento contenga**15**;

–
–

15 L'elenco degli obblighi è riportato a titolo esemplificativo.

Art. 12 – Clausola risolutiva espressa

1. Costituisce causa di risoluzione ex art.1456 c.c. del contratto la violazione delle seguenti clausole:

–

—

Art. 13 – Annullamento del contratto e risarcimento del danno

1. Se una parte ha fornito all'altra false informazioni, quest'ultima può richiedere l'annullamento del contratto ai sensi dell'art. 1439 c.c. e il risarcimento del danno se dovuto.

Art. 14 – Effetti della risoluzione o cessazione

1. In caso di risoluzione, mancato rinnovo o comunque cessazione a qualunque titolo intervenuta del presente contratto, ovvero di recesso di una delle parti, l'Affiliato dovrà:

rendere tutto il materiale ricevuto

astenersi per 5 anni dal fare concorrenza vedasi art 5 esclusiva territoriale

(Corsi Formativi, Manuali, Moduli, Tecniche Operative, etc.)

Art. 15 – Modifiche contrattuali

1. Ogni eventuale integrazione o modifica al presente contratto dovrà essere fatta per iscritto di comune accordo tra le parti a pena di nullità.

Art. 16 – Registrazione del contratto

1. Le spese per la registrazione del presente contratto sono a carico di entrambe le parti in eguale misura.

Art. 17 – Risoluzione delle controversie

1. Tutte le controversie nascenti dal presente contratto verranno deferite alla Camera di Commercio di e risolte secondo il Regolamento di Conciliazione dalla stessa adottato¹⁶.

¹⁶ E' competente la Camera di Commercio nel cui territorio ha sede l'affiliato.

2. Qualora il tentativo di conciliazione fallisca, tutte le controversie derivanti dal presente contratto saranno risolte mediante arbitrato secondo il Regolamento di Arbitrato della Camera di Commercio di Il Tribunale Arbitrale sarà composto da un arbitro unico nominato in conformità al Regolamento della Camera di Commercio e deciderà secondo (indicare: "secondo diritto" oppure "secondo equità") nel rispetto delle norme inderogabili degli artt. 806 ss. del codice di procedura civile¹⁷.

¹⁷ Clausola arbitrale standard di cui al Regolamento Unioncamere di Arbitrato Amministrato delle Camere di Commercio 2007, inserita in conformità a quanto previsto dall'art. 7 della Legge 6 maggio 2004, n. 129 "Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale".

Art. 18 – Trattamento dei dati personali

1. Le parti si prestano vicendevolmente il consenso al trattamento dei rispettivi dati personali, che si impegnano a trattare secondo i principi e i precetti del D. Lgs. n. 196/2003.

2. Le parti si impegnano altresì al rigoroso rispetto dei principi e dei precetti della predetta legge con riferimento a qualunque altro dato personale, anche di terzi, raccolto, conservato, comunicato, diffuso o comunque trattato in adempimento o in conseguenza del presente contratto, garantendo in particolare la scrupolosa osservanza delle disposizioni concernenti la sicurezza, il consenso e le informazioni relative all'interessato.

Letto, confermato e sottoscritto.

....., li

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 c.c. le parti dichiarano di aver esaminato e di approvare espressamente la premessa e l'art. 17, comma 2.

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

NOTA OPERATIVA

L'aspirante affiliato sceglie la sua rete in base alle informazioni ricevute e la maggior parte di esse provengono spesso dal franchisor. È quindi necessario che queste informazioni siano esatte, veritiere e sufficientemente complete affinché l'aspirante affiliato possa decidere con cognizione di causa, avendo a disposizione tutti gli elementi utili e valutando bene le diverse opportunità offerte dal mercato.

Pertanto, si suggerisce ai futuri affiliati di richiedere di farsi consegnare dall'affiliante il D.I.P. (documento informativo precontrattuale) e di valutarlo prima di firmare qualsiasi documento (ad esempio il contratto preliminare) o il contratto di franchising. Questo documento è il fascicolo – normalmente in forma digitale e a stampa – che contiene tutte le informazioni necessarie al candidato affiliato per valutare compiutamente l'offerta di franchising.

Almeno **30 giorni** prima della sottoscrizione del contratto di affiliazione commerciale, l'aspirante affiliato deve ricevere: **COPIA COMPLETA DEL CONTRATTO DI FRANCHISING** corredato dei seguenti allegati:

Allegato A

principali dati relativi all'affiliante ed ai suoi componenti e soci.

(Questo documento verrà aggiornato e reso noto agli affiliati annualmente entro e non oltre il 31.12. di ogni anno)

Allegato b

indicazione dei marchi utilizzati nel sistema, con gli estremi della relativa registrazione o del deposito, o della licenza concessa all'affiliante dal terzo, che abbia eventualmente la proprietà degli stessi, o la documentazione comprovante l'uso concreto del marchio;

Allegato C

sintesi degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale e di servizi;

Testo appropriato per ogni singola CATEGORIA come già dettagliato nel testo : COSA OFFRIAMO2.2.doc

Allegato D

lista degli affiliati al momento operanti nel sistema e dei punti vendita diretti dell'affiliante

Allegato E

indicazione della variazione, anno per anno, del numero degli affiliati con relativa ubicazione

Allegato F

Elenco con sintesi degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrali, promossi nei confronti dell'affiliante e degli affiliati relativamente al sistema di affiliazione commerciale in esame, sia da affiliati, sia da terzi privati o da pubbliche autorità, nel rispetto delle vigenti norme sulla privacy

(Questo documento verrà aggiornato e reso noto agli affiliati annualmente entro e non oltre il 31.12. di ogni anno)

ALLEGATI

Allegato A

principali dati relativi all'affiliante ed ai suoi componenti e soci.

(Questo documento verrà aggiornato e reso noto agli affiliati annualmente entro e non oltre il 31.12. di ogni anno)

l'impresa,

(RTI) con sede legale in, (.....) C.F. ,
..... partita I.V.A. , iscritta al registro delle imprese di
..... (.....) al N. in persona del legale rappresentante pro tempore Sig.
..... nato a(.....) il di seguito indicata per brevità
«Affiliante», la quale alla data odierna annovera fra i suoi componenti e Soci :

l'impresa,

BARDELLE l'Ottico di..... con sede legale in, (.....) C.F. ,
..... partita I.V.A. , iscritta al registro delle imprese di
..... (.....) al N. in persona del legale rappresentante pro tempore Sig.
..... nato a(.....) il

l'impresa,

ELLE SRL con sede legale in, (.....) C.F. ,
..... partita I.V.A. , iscritta al registro delle imprese di
..... (.....) al N. in persona del legale rappresentante pro tempore Sig.
..... nato a(.....) il

l'impresa,

TIFLOSYSTEM SPA con sede legale in, (.....) C.F. ,
..... partita I.V.A. , iscritta al registro delle imprese di
..... (.....) al N. in persona del legale rappresentante pro tempore Sig.
..... nato a(.....) il

l'impresa,

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx con sede legale in, (.....) C.F. ,
..... partita I.V.A. , iscritta al registro delle imprese di
..... (.....) al N. in persona del legale rappresentante pro tempore Sig.
..... nato a(.....) il

Letto, confermato e sottoscritto.

..... , li

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 c.c. le parti dichiarano di aver esaminato e di approvare espressamente il presente allegato.

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

Allegato A) - del contratto RTI

Allegato C) - del contratto di Affiliazione

- g) una sintetica illustrazione degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale e dei servizi; con particolare riferimento agli elementi qualificanti quali : Prodotti - Servizi - know-how - formazione - comunicazione - marketing - etc. che le singole aziende hanno realizzato nel tempo e le attività attuali dalle stesse esercitate.
- h) Ha la funzione di fissare i paletti di non concorrenza fra i componenti della RTI, definire i possibili apporti, presentare ai potenziali affiliati l'offerta di ogni singola azienda facente parte della RTI proponente il contratto di Franchising.

CONSIDERAZIONI sintetiche sugli OTTICI : (vedi mio testo : MercatoIpovisione.doc)

- 1) Diploma di Scuola Media Professionale
- 2) Sono dei commercianti anche se in camice bianco e si atteggiavano come fossero dei Medici che sanno tutto.
- 3) La globalizzazione e la crisi li ha portati a guadagnare sì e no uno stipendio
- 4) In 3.000 hanno chiuso negli ultimi anni, altri chiuderanno nei prossimi anni
- 5) Il mercato sarà suddiviso per il 70% alle catene ed il 30% ai negozi specializzati (+/- 3.000 dei 10.000 esistenti)
- 6) Le cooperative promettono innovazione ma non mantengono, ciò che offrono è pari a zero
- 7) Hanno BISOGNO di differenziarsi per sopravvivere ... ma al di là del PREZZO non sanno fare nulla
- 8) **Siamo gli unici ad offrire una valida alternativa ed una esclusiva territoriale : Prodotti, Servizi, Immagine, Formazione, etc. l'Ottico N. 1 in CITTA'**

OTTICI

DEFINIZIONE SINTETICA DEL KNOW-HOW

Ordine Alfabetico :

La Impresa **TIFLOSYSTEM Spa** Cod.Fisc. come esattamente individuata dalla ragione sociale e dal Codice Fiscale, nella persona dell'Amministratore Unico attualmente in carica, è proprietaria esclusiva del KNOW-HOW apportato nel contratto di RTI e nei contratti di FRANCHISING da questa stipulati.

DETTAGLIARE enfatizzare punti qualificanti ed esclusive

La Impresa **BARDELLE L'Ottico di VENEZIA Srl** Cod.Fisc.P.IVA 04074610272 come esattamente individuata dalla ragione sociale e dal Codice Fiscale, nella persona dell'Amministratore Unico attualmente in carica, è proprietaria esclusiva del KNOW-HOW apportato nel contratto di RTI - e nei contratti di FRANCHISING da questa stipulati.

Tale KNOW-HOW è frutto di anni di ricerca e di sviluppo sulle metodiche di valutazione delle singole problematiche visive e della loro relativa compensazione con prodotti di serie, acquisiti dai fornitori tradizionali degli ottici, o in alternativa con prodotti personalizzati e dalla stessa realizzati su misura per ogni singolo caso.

In tale contesto ha sviluppato un notevole know-how nella ricerca, nello sviluppo, nella progettazione, produzione ed assemblaggio di prodotti ottici innovativi ed esclusivi e prodotti elettronici ad elevato contenuto tecnologico, atti a superare i limiti degli occhiali e delle lenti a contatto tradizionali.

Prodotti esclusivi e personalizzati per trattare con efficacia le intolleranze e le insufficienze dei prodotti tradizionali, come Astigmatismi, poteri diottrici elevati, problematiche visive gravi quali a puro titolo esemplificativo : Diplopie, Strabismi, Ridotte Acuità Visive, Ipovisione, Non Visione, lenti a contatto per Cheratoconi, post-chirurgiche, estetiche ed in fine la protesistica oculare, tutti prodotti non distribuiti dalle grandi case oftalmiche, in quanto le stesse si occupano solo della produzione esclusivamente di serie.

In tale contesto siamo iscritti presso il Ministero della Salute in qualità di Produttore di Dispositivi Medici su Misura con il N. ITCA01027934, e iscritti nel Registro Regionale degli Erogatori dei Dispositivi Protesici di cui all'elenco n. 1 del D.M. 332/1999 – nella sezione A1 e B1. Come tale l'impresa Bardelle L'Ottico di Venezia S.r.l. è abilitata per la fornitura a tutte le ASL, INAIL e Pubblica Amministrazione del territorio nazionale, come regolamentato dal D.M. 27 agosto 1999, n. 332

In sintesi l'attività attuale consiste nella produzione e/o nella commercializzazione di Prodotti e Servizi a contenuto OTTICO così dettagliati :

- 1) Occhiali e Lenti a Contatto tradizionali acquisiti sul mercato dei produttori istituzionali.
- 2) Dispositivi Medici su Misura fatti produrre da faconer su propria progettazione inerenti al settore delle intolleranze o inefficacia delle lenti tradizionali e delle Ridotte Acuità Visive.
- 3) Prodotti e Servizi OTTICI afferenti l'Ipovisione e la Non Visione.
- 4) Prodotti e Servizi OTTICI afferenti la protesica oculare.

- 5) Nuove Metodiche e Protocolli per effettuare lo Screening visivo nei bambini dai 6 mesi ai 2 anni.
- 6) Nuove Metodiche e Protocolli per effettuare lo Screening visivo nei bambini dai 2 anni in su.
- 7) Nuove Metodiche e Protocolli nella valutazione e nella compensazione ottica e posturale delle correlazioni Visuo/Posturali.
- 8) Per il passato ora non più, ha prodotto e commercializzato Videoingranditori e lettori elettronici.

Per quanto concerne il punto n. 7, tale KNOW-HOW è frutto di anni di ricerca e di sviluppo delle metodiche di valutazione delle correlazioni esistenti fra VISIONE e POSTURA. Quindi a seguire nella determinazione di quale sia la compensazione Ottica ottimale considerando entrambi gli aspetti visuo/posturali.

Nelle ricerche effettuate e nelle centinaia di casi trattati sino ad oggi, i risultati dimostrano come compensazioni ottiche mancanti ma necessarie, oppure improprie e/o non adeguate alle funzioni specifiche del portatore, come gli occhiali assemblati in modo non conforme alla morfologia visuo/posturale del portatore, (come a titolo esemplificativo gli occhiali pre-montati e di serie) inducano inevitabilmente l'assunzione di posture compensative anomale e come queste inducano a loro volta a prescrizioni e compensazioni ottiche errate, in una spirale negativa la quale nell'ultimo decennio ha generato in progressione una elevata percentuale di popolazione affetta da tensioni craniali, mal di testa, dolori cervicali, dorsali, mialgie e/o dolori indotti, spesso anche invalidanti, o modificazioni all'apparato scheletrico e muscolare in generale.

La collaborazione e l'interscambio culturale e professionale con esperti Fisiatri e Posturologi, il ricorso alla bibliografia internazionale, hanno permesso di perfezionare quanto su esposto stilando un protocollo di collaborazione interprofessionale nel trattamento visuo/posturale.

L'attività congiunta e coordinata dei due professionisti (Ottico e Fisiatra) permette di raggiungere la miglior visione possibile in termini soggettivi, evitando nel contempo le possibili tensioni craniali e cervicali quindi i dolori conseguenti. Quanto esposto è stato applicato sia nel caso di utilizzo dei prodotti tradizionali e di serie distribuiti dalle grandi case oftalmiche ma opportunamente gestiti ed assemblati, sia nel caso di Dispositivi Medici su Misura e/o fortemente personalizzati.

Inoltre l'abbinamento della scelta dei mezzi correttivi abbinati a specifici trattamenti di Osteopatia e/o di Fisioterapia, permette di ottenere il massimo Comfort ed una QUALITA' di VITA ottimale in assenza di Dis-Comfort.

La Impresa **ELLE Srl** Cod.Fisc.P.IVA 04280370273, come esattamente individuata dalla ragione sociale e dal Codice Fiscale, nella persona dell'Amministratrice Unica attualmente in carica, è proprietaria esclusiva del KNOW-HOW apportato nel contratto di RTI e nei contratti di FRANCHISING da questa stipulati.

Sulla base della propria attività attuale e delle esperienze sviluppate negli anni, apporta il proprio Know-How nello sviluppo e nella realizzazione di campagne di Comunicazione e Marketing Web oriented, organizzazione di eventi, meeting, corsi formativi e nella promozione di Prodotti e di Servizi, avvalendosi dei supporti cartacei, giornalistici, radiofonici, telefonici, e web oriented (Siti web, Blog, Social Network, MailMarketing, etc.) rivolto ai consumatori finali ed agli operatori di settore.

Su tali basi, avvalendosi della collaborazione di Personale esperto nella comunicazione e nel Marketing è stato adottato, sviluppato e realizzato un innovativo programma di comunicazione e divulgazione, unitamente al più avanzato software di Inbound Marketing, CRM, Mail Marketing. (come dettagliato nel PROTOCOLLO allegato al punto 14),

Tale KNOW-HOW interprofessionale, in quanto realizzato da esperti tecnici, da esperti nella comunicazione e negli strumenti web oriented, è praticamente riscontrabile in dettaglio nei Siti Web di proprietà della stessa e della Bardelle l'Ottico di Venezia Srl, nel materiale utilizzato nei corsi di formazione rivolti agli Operatori Ottici, Osteopati, Fisiatri, Medici, (Slides, Dispense, Testi, Protocolli Operativi, etc.) nei documenti presenti nel contratto della RTI - "POSTURAEVISTA", nei contratti di AFFILIAZIONE (Franchising) di ogni singola categoria di Affiliati, e nei documenti regolanti il rapporto tra AFFILIANTE e AFFILIATO presenti nel " **MANUALE OPERATIVO** " predisposto e personalizzato per ogni singolo Affiliato e come tale parte integrante del Contratto di Affiliazione come indicato all' **Art. 2** dello stesso.

Sulla base della descrizione dettagliata del Know-How di ogni singola impresa partecipante alla RTI oggetto del presente contratto, le imprese si definiscono COMPLEMENTARI ed in nessun modo CONCORRENTI in alcun Settore, Prodotto e/o Servizio.

Nel contempo le stesse sono disponibili a concordare e definire con ogni singolo Affiliato il livello di affiliazione desiderato.

I Livelli di AFFILIAZIONE possibili sono tre ed ognuno viene dettagliato nel proprio "MANUALE OPERATIVO" allegato al presente contratto :

1° - LIVELLO BASE - (essenziale per sottoscrivere il contratto di affiliazione)

- a) **consiste nella sola commercializzazione dei prodotti afferenti l'Ipovisione e la Non visione sia del settore Ottico sia del settore Elettronico.**
- b) Gli stessi prodotti sono individuabili come esattamente dettagliato nei listini ufficiali relativi alla IPOVISIONE e alla NON VISIONE di ciascuna impresa partecipante alla RTI, pubblicati sui rispettivi Siti Web istituzionali e dagli stessi stampabili.
- c) I listini saranno aggiornati periodicamente in base alla disponibilità dei prodotti ad insindacabile giudizio dell'Affiliante.
- d) Per ogni singolo PRODOTTO e/o categoria di Prodotti, è disponibile la descrizione commerciale quale guida alla prevendita e la Scheda Tecnica.
- e) Le istruzioni per l'assemblaggio, il corretto utilizzo e l'assistenza Post Vendita, sono demandate al corso di formazione per il LIVELLO BASE

2° - LIVELLO - (Tecnologie Ottiche, molte delle quali ESCLUSIVE e/o non trattate dalla maggioranza degli Ottici Italiani)

- a) oltre a quanto contemplato nel Livello Base comprende tutti i Prodotti, i Servizi e le Metodiche per trattare tutte le tecnologie afferenti il settore Ottico citate nel Know-How di ogni singola Impresa partecipante alla RTI, su esposto.

3° - LIVELLO - (Visuo/Posturale - elementi altamente qualificanti ed esclusivi sul mercato nazionale.)

- b) oltre al Livello Base comprende anche i Prodotti, i Servizi e le Metodiche per trattare tutte le correlazioni Visuo/Posturali, collaborare a livello interdisciplinare con Fisiatri, Medici di Base, Pediatri, Geriatri, Oculisti, etc.

DEFINIZIONE SINTETICA della composizione del " MANUALE OPERATIVO "
per il "LIVELLO BASE"

1) PROTOCOLLO del LIVELLO di AFFILIAZIONE :

II LIVELLO BASE di Affiliazione scelto e concordato tra Affiliante ed Affiliato comprende :

- a) **la sola commercializzazione dei prodotti afferenti l'Ipovisione e la Non visione sia del settore Ottico sia del settore Elettronico.**
- b) Gli stessi prodotti sono individuabili come esattamente dettagliato nei listini ufficiali relativi alla IPOVISIONE e alla NON VISIONE di ciascuna impresa partecipante alla RTI, pubblicati sui rispettivi Siti Web istituzionali e dagli stessi stampabili.
- c) I listini saranno aggiornati periodicamente in base alla disponibilità dei prodotti ad insindacabile giudizio dell'Affiliante.
- d) Per ogni singolo PRODOTTO e/o categoria di Prodotti, è disponibile la descrizione commerciale quale guida alla prevendita e la Scheda Tecnica.
- e) Le istruzioni per l'assemblaggio, il corretto utilizzo e l'assistenza Post Vendita, sono demandate al corso di formazione BASE, che potrà essere tenuto sia in aula o tramite E-Learning.

2) PROTOCOLLO FORMAZIONE per l'Ottico, è strutturato in più livelli, dei quali il primo livello definito livello BASE, è obbligatorio e prerequisito essenziale per accedere alla sottoscrizione del contratto di Affiliazione.

(I livelli successivi sono facoltativi ma concorrono a formare il punteggio professionale di ogni singolo Affiliato, e di conseguenza l'abilitazione dello stesso a trattare o meno le varie tecnologie ottiche, elettroniche, di comunicazione e Marketing, per detenere in esclusiva territoriale i rispettivi Prodotti e Servizi proposti dall' Affiliante e/o dai singoli partecipanti alla RTI.)

I Corsi formativi nelle varie materie, saranno tenuti dall' Affiliante in AULA e/o a mezzo E-LEARNING, secondo il calendario pubblicato sul SitoWeb al seguente indirizzo : <http://www.>

L'Affiliante si riserva la facoltà di aggiornare il calendario e la sede dei corsi a suo insindacabile giudizio.

NOTE - punti di forza :

I concetti VISUO/POSTURALI, sono stati ripresi e sviluppati da alcuni miei allievi Osteopati e Fisiatri ed inseriti nelle loro tesi di esame presso l'Università di Bruxelles

LA RETE potrebbe avere la forza per :

- Attivare / realizzare per i nostri Affiliati dei MASTER universitari nel VISUO/POSTURALE : BRUXELLES - PISA - PADOVA - finalizzati a QUALIFICARE ufficialmente ed ABILITARE l'attività degli Operatori del FRANCHISING ... farebbe la GRANDE differenza con gli altri operatori tradizionali e con la classe Medica. (in quanto Professioni NON regolamentate)

- MASTER in specializzazioni diverse dal VISUO/POSTURALE Es. Tecnologie Ottiche per Ipovedenti e Non Vedenti estremamente interessanti per lo sviluppo futuro delle nostre COMPETENZE.

- Parimenti attivare corsi ECM

- Non vedo altre strutture in grado di far acquisire agli Ottici dei TITOLI RICONOSCIUTI civilisticamente e professionalmente

3) PROTOCOLLO della DOTAZIONE STRUMENTALE : a secondo del LIVELLO di Affiliazione viene dettagliato quale sia la strumentazione ritenuta essenziale e quale concorra a formare il punteggio professionale di ogni singolo Affiliato.

NOTE - punti di forza :

In tale contesto verranno proposti strumenti diagnostici ed operativi Innovativi, **NON ancora presenti sul TERRITORIO NAZIONALE**, spesso non conosciuti dalla maggioranza degli Ottici, accompagnati da corsi formativi per il loro corretto utilizzo.

ELENCO della STRUMENTAZIONE essenziale per il LIVELLO BASE :

- a) elenco strumentazione ottica tradizionale
- b) Cassette ausili OTTICI per effettuare le prove soggettive sui clienti : ipercorrettivi etc.
- c) Ausili elettronici essenziali per le dimostrazioni ai potenziali clienti
- d) Ausili DOMOTTICA per le dimostrazioni ai potenziali clienti

4) PROTOCOLLO dei FINANZIAMENTI :

- a) dell'Ottico per l'acquisto della strumentazione e degli ausili finalizzati alle prove ed alle dimostrazioni ai clienti
- b) del Cliente dell'Ottico (credito al consumo)
- c) Condizioni e Moduli sono scaricabili dal SitoWeb al seguente indirizzo : <http://www.>

5) PROTOCOLLO ACQUISIZIONE DATI per la corretta rilevazione e la relativa registrazione nel Sistema Informatico - DataBase dell'Affiliante, dei dati afferenti ogni singolo cliente in ogni singola fase del trattamento. Accesso e regole per l'utilizzo dei dati registrati da altri operatori.

- a) MODULISTICA e Manuale Operativo scaricabili dal SitoWeb al seguente indirizzo : <http://www.>

6) PROTOCOLLO di ANAMNESI Optometrica, suddiviso in 3 livelli : BASE essenziale e 2 facoltativi AVANZATO e ESCLUSIVO altamente innovativi rispetto ai protocolli tradizionali attualmente in uso, spesso inesistenti o minimali, sia a livello soggettivo sia a livello strumentale, atto a rilevare la situazione oggettiva e soggettiva delle compensazioni/correzioni in uso e delle correlazioni visive/posturali latenti e manifeste.

- a) MODULISTICA e Manuale Operativo per il solo LIVELLO BASE, scaricabili dal SitoWeb al seguente indirizzo : <http://www.>

7) PROTOCOLLO dell'ESAME OPTOMETRICO finalizzato a rilevare a livello strumentale, oggettivo e soggettivo, la migliore compensazione/correzione possibile ai fini visivi, abbinati a specifici test di tipo posturale, non presenti nella pratica tradizionale attuale.

suddiviso in 3 livelli : BASE essenziale e 2 facoltativi AVANZATO ed ESCLUSIVO

- a) MODULISTICA e Manuale Operativo per il solo LIVELLO BASE, scaricabili dal SitoWeb al seguente indirizzo : <http://www.>

8) PROTOCOLLO di INTERVENTO nel quale si stabilisce la sequenza e quindi le priorità degli interventi di carattere Ottico e Posturali, da assegnare ai vari Operatori debitamente abilitati alle stesse.

- a) *NON presente nel LIVELLO BASE*
- b) *MODULISTICA e Manuale Operativo per gli altri LIVELLI, scaricabili dal SitoWeb al seguente indirizzo : <http://www.>*

9) **PROTOCOLLO della GESTIONE del CLIENTE :**

- a) Quando un nuovo cliente viene registrato nel Sistema ??? viene associato **"all'Operatore registrante"**
- b) Nessun Operatore del Franchising può indirizzare un Cliente ad un Operatore diverso dal Registrante per funzione e tanto meno ad Operatori al di fuori del Franchising, pena l'esclusione dal Franchising stesso.
- c) All'atto della registrazione di un cliente, l'Operatore registrante consegna al cliente il **"MANUALE del BENESSERE"** il quale contiene tutte le informazioni utili al cliente e lo segue per tutto il percorso, ma soprattutto gli chiede di eseguire la procedura di FEED Back e tornare dal suo Operatore registrante per il controllo finale GRATUITO.
- d) Questo PROTOCOLLO assicura che :
 - i) Nessun Operatore perde i suoi clienti
 - ii) Nessun Cliente può venir indirizzato fuori dal circuito
 - iii) Nessun Cliente può aver la convenienza di uscire dal circuito perchè altrove non può trovare un simile SERVIZIO, a meno che abbia avuto un risultato negativo, ma in tal caso è possibile contattarlo e risolvere il problema. (Es. se interrompe il ciclo dei trattamenti prescritti e non si fa più vedere, il sistema lo rileva e quindi verrà contattato telefonicamente.)
 - iv) Ogni Operatore immediatamente ha nuovi clienti inviati dagli altri Operatori in quanto :
 - (1) Ogni Fisiatra ha Clienti che portano gli occhiali ed al 90% sono IMPROPRI
 - (2) Ogni Ottico ha il 70% dei suoi Clienti che hanno mal di testa
 - (3) Il Medico di Base ha Clienti con occhiali impropri e mal di testa
 - (4) e così a seguire
 - (5) Nella situazione odierna l'Ottico e/o il Fisiatra NON ha alcun interesse ad inviare i suoi clienti perchè il tornaconto è composto da pochi euro a fronte del timore di perdere il proprio cliente, perchè il Fisiatra e/o l'Ottico non facente parte di un Franchising può facilmente dirottare il SUO cliente ad altri professionisti e quindi perdere il Cliente.
Domani invece il fatto di appartenere al Franchising gli procura immediatamente nuovi clienti dagli altri Operatori, aumenta subito il suo fatturato, ha la certezza di aver dato un servizio che gli altri Ottici e/o Fisiatri non possono dare, ha la sicurezza che il suo cliente non può scappare ma bensì portare nuovi clienti a sua volta.
- e) in funzione della sua provenienza : (Inbound Marketing, HubSpot, da un Medico, dal Centro Specializzato, già cliente dell'Ottico, etc.) e le relative clausole di rispetto deontologico delle singole competenze professionali e la singola protezione della provenienza.

10) **PROTOCOLLO delle COMUNICAZIONI e DOCUMENTAZIONI** da rilasciare al Paziente ed agli Operatori sia interni che esterni alla Affiliazione.

Manuale Operativo allegato relativo al LIVELLO BASE

11) **PROTOCOLLO e MANUALE OPERATIVO per la scelta dei componenti del Dispositivo Medico** (Lenti e Montature, tipologie delle Lac, Ipercorrettivi, Sistemi Telescopici, etc.)

Manuale Operativo allegato ed i relativi corsi formativi del LIVELLO BASE

12) **PROTOCOLLO OPERATIVO per il riconoscimento e il trattamento** delle Ridotte Capacità Accomodative, delle Ridotte Acuità Visive, della Ipvisione, della NON Visione, della Protesica Oculare.

Consultare il relativo Manuale Operativo allegato ed i relativi corsi formativi.

13) **PROTOCOLLO di ASSEMBLAGGIO dei singoli componenti dei Dispositivi Medici** di Serie e su Misura, a partire dagli occhiali e dalle lenti tradizionali distribuiti da tutti gli ottici, agli ipercorrettivi, sistemi telescopici, lenti oftalmiche e a contatto esclusive e/o non prodotte dalle grandi case, ai sistemi elettronici, alla protesica oculare, ausili non distribuiti dalla maggioranza degli ottici tradizionali, fatto salvo alcuni casi sporadici di sola commercializzazione.

L'Affiliato s'impegna al rispetto tassativo delle metodiche tecniche specificate per ogni singolo Prodotto e Servizio, pena nel caso di recidiva, della perdita dell'Affiliazione.

Consultare il relativo Manuale Operativo ed i relativi corsi formativi come pubblicato sul SitoWeb all'indirizzo (ovviamente a pagamento)

14) **PROTOCOLLO per l' esecuzione degli SCREENING** delle funzioni visive e Visuo/Posturali,

enorme PUNTO di FORZA ... perchè nessun ottico ne dispone ...

con strumenti e metodiche **non presenti sul territorio nazionale** sia a livello pubblico che privato, se non in alcuni casi sporadici, settoriali, ma non strutturati.

Tale KNOW-HOW coinvolge l'intera popolazione, dai bambini in età Post Natale (2 mesi di vita), infanzia dai 2 ai 5 anni, attività scolari dai 6 ai 25 anni, lavorative, agli anziani ed ai soggetti non autosufficienti e/o non collaboranti.

E' un KNOW-HOW dalle potenzialità enormi sia in primis in termini sociali ed a seguire in termini economici.

Sono attività da sviluppare nel proprio Studio Optometrico e/o da sviluppare negli studi Medici, Asili, Scuole, etc.

Consultare il relativo Manuale Operativo ed i relativi corsi formativi come pubblicato sul SitoWeb all'indirizzo (ovviamente a pagamento)

15) **PROTOCOLLO di TUTORAGGIO, ASSISTENZA TECNICA, COMMERCIALE, MARKETING**, è assicurata agli Affiliati da parte dell'Affiliante nei rispettivi settori. E' strutturata su base telefonica con linee dedicate e specifiche per settore.

E' attivabile su richiesta dell'Affiliato, nei modi e metodi di seguito elencati o in alternativa definiti con ogni singolo affiliato.

Dettaglio delle modalità standard

TUTORAGGIO :

La richiesta di assistenza viene richiesta e concordata tramite mail e fornita tramite appuntamento telefonico.

Settore ELETTRONICO mail : support@tifosystem.it Telefono n. linea a pagamento

Settore OTTICO mail : support@tecnologievisione.it Telefono n. linea a pagamento

Ass. TECNICA

Procedura RMA come dettagliata al seguente indirizzo del SitoWeb

Ass. COMMERCIALE

.....
.....
Ass. MARKETING
.....

- 16) **PROTOCOLLO della COMUNICAZIONE e del MARKETING** : l'Affiliante svolgerà di sua iniziativa e costantemente, una massiccia azione di Promozione e Marketing Istituzionale, diretta ai Consumatori e agli Operatori Professionali, finalizzata a divulgare le conoscenze sui Prodotti e sui Servizi della RETE, tramite Web Marketing, Inbound Marketing, Social Media, Email Marketing, TeleMarketing, Radio etc., Seminari, Conferenze territoriali, carta stampata, ed ogni altro mezzo ritenuto utile ed idoneo. Inoltre su richiesta del singolo Affiliato mette a disposizione gli stessi strumenti per la realizzazione di campagne promozionali personalizzate, mirate al Territorio Esclusivo dello stesso. In entrambi i casi, tutte le adesioni ed i potenziali clienti che si rivolgeranno direttamente all'Affiliante, verranno indirizzati ai singoli Operatori del relativo territorio di competenza.

In tale contesto l'Affiliato ha l'onere di realizzare (o farsi realizzare) una pagina FB e degli altri Social, aumentare progressivamente i fans delle stesse a livello comunale e/o provinciale, registrare l'indirizzo della casella di posta elettronica e numero telefonico di ogni cliente, il tutto secondo il Protocollo definito dall'Affiliante, quindi concedere all'Affiliante la possibilità di pubblicare direttamente i post istituzionali e l'e-mail Marketing, tramite l'Inbaund.

NOTA enorme PUNTO di FORZA :

L'Obiettivo è di realizzare la più grande e potente rete di Social media, MailMarketing, Telemarketing, SMSmarketing presente sul territorio nazionale con enormi vantaggi e visibilità per ogni Affiliato (superiore a Groupon ma con margini maggiori).

Ogni Affiliato ha la facoltà di svolgere in proprio attività di comunicazione e promozione nel Suo territorio, previa approvazione delle modalità e del contenuto da parte dell'Affiliante.

- 17) **PROTOCOLLO della ESCLUSIVA TERRITORIALE** - dettaglio di quanto previsto all' **Art. 5 – Diritti di esclusiva** -

18) enorme PUNTO di FORZA e di attrazione per l'Ottico

1. Definizione dettagliata dei Prodotti e dei Servizi oggetto del presente contratto
2. L'Affiliante fornirà i Prodotti e Servizi concordati in esclusiva all'Affiliato per la zona concordata. Parimenti l'Affiliato non potrà avvalersi di Servizi e Prodotti simili e/o immagazzinare prodotti della concorrenza, anche se di proprietà di terzi e non potrà concedere recapito a concorrenti dell'Affiliante.
3. Le parti pattuiscono il vincolo di non concorrenza in base al quale l'Affiliato si obbliga a non intraprendere, direttamente o indirettamente, attività concorrente con quella dell'Affiliante e a non aderire ad altri franchising nel settore di appartenenza dell'Affiliante. Il patto di non concorrenza, ha la durata di 5 anni dalla sottoscrizione del presente atto.
Consultare l'ELENCO delle aree disponibili aggiornato annualmente, e concordare la dimensione della propria.

- 19) **PROTOCOLLO per la AFFERMAZIONE TERRITORIALE per ogni singolo Affiliato.**

Cosa fare e come fare per divenire L'OTTICO N. 1 in città, (o nell'area territoriale assegnata).

**CENTRO OTTICO SPECIALIZZATO
tecnologie nella visione**

enorme PUNTO di FORZA e di attrazione per l'Ottico

E' una libera scelta dell'Affiliato intraprendere il percorso indicato, ma è anche una certezza, perchè solo la nostra struttura è in grado di fornire la necessaria Formazione, Metodiche Esclusive, Prodotti Esclusivi, Strumenti Innovativi, Collaborazioni Interdisciplinari come anticipato nei singoli Protocolli su esposti.

Gli OBIETTIVI sono sintetizzabili come segue :

- a) **ACQUISIRE** l'immagine ed operare concretamente come **CENTRO OTTICO SPECIALIZZATO nel trattamento delle Tecnologie Ottiche ed ELETTRONICHE e nelle correlazioni Visio/Posturali applicabili** :
 - i) **Trattare i prodotti di MASSA**, con le nuove Metodiche, per surclassare gli altri Ottici anche negli occhiali e nelle lac tradizionali,
 - ii) **Trattare i prodotti ESCLUSIVI e di ECCELLENZA**, nel trattamento delle Ridotte Acuità Visive – Ipovisione – Non Visione – Protesi Oculari – terreno nel quale gli altri Ottici non operano.
 - iii) **Trattare le problematiche e le correlazioni Visio/Posturale** su tali prodotti è qualificante ed Esclusivo.
 - iv) **Realizzare la catena interdisciplinare** (Ottico - Fisiatra - Medico di Base - Pediatri - Oculisti) nel trattamento **delle Problematiche** e correlazioni Visio-Posturali, avvalendosi dei Servizi della Rete, spiazzando in tal modo ogni altro Ottico presente nella esclusiva territoriale.
- b) **DISPORRE di Nuove tecniche valutative ESCLUSIVE** :
 - i) Know-How sui DMM (Dispositivi Medici su Misura)
 - ii) Know-How sui controlli visivi nei bambini
 - iii) Know-How sulla strumentazione diagnostica INNOVATIVA
- c) **Visibilità del Punto Vendita** tramite :
 - i) insegna del Franchising da affiancare alla insegna attuale del P.V.
 - ii) Una o parte della vetrina da dedicare alla esposizione dei prodotti NON visibili nelle vetrine degli altri Ottici
 - iii) Materiale da vetrina, scritte e cartelli
 - iv) Vetrofanie "**CENTRO OTTICO SPECIALIZZATO tecnologie nella visione**" , etc. da collocare sulla porta d'ingresso, nel pavimento del locale di vendita, nel salottino, nello studio Optometrico, etc. identificanti la partecipazione alla RETE e la qualifica.
- d) **Divenire Fornitori del SSN e degli Enti Pubblici**, guida operativa e formazione specifica.
- e) **Promozione del Punto Vendita** presso i Medici Oculisti, i Medici di Base, i Pediatri, Geriatri, Scuole, Case di Riposo, ... (La rete può offrire ad ogni professionista dei vantaggi concreti e protocolli relazionali interdisciplinari, per motivare l'invio dei suoi pazienti al Centro Specializzato ...)
- f) **Realizzare iniziative Promozionali autonome** (gestite da ELLE Srl) nei confronti dei Consumatori e degli Operatori (Es. Medici, Farmacie, Palestre, etc.), presenti sul territorio assegnato in esclusiva, utilizzando Marchi, Immagine, Materiali e Strategie del Franchising, avendo la certezza che ogni EURO investito produrrà benefici **SOLO alla Sua ATTIVITA'** data l'esclusiva territoriale.

Il tutto è finalizzato alla acquisizione di nuova **Clientela e quindi di nuovo Fatturato**, sia nei prodotti tradizionali attualmente già trattati e/o reperibili sul mercato tradizionale, sia nei prodotti Tecnologicamente Avanzati ed ESCLUSIVI reperibili solo tramite l'Affiliante.

Elementi **ESSENZIALI** per superare l'attuale crisi economica, superando la concorrenza locale in termini di PROFESSIONALITA', di PRODOTTI TECNOLOGICI ed in parte ESCLUSIVI, con la forza di un GRUPPO sia territoriale che locale, il PRIMO e attualmente l'UNICO in grado di affrontare i problemi VISIVI e POSTURALI con un approccio INTERDISCIPLINARE, in tal modo caratterizzato da una elevata percentuale di successi.

Da concordare e personalizzare con ogni singolo Affiliato.

1. VEDASI il testo ; COSA OFFRIAMO2.2.doc

I singoli **PROTOCOLLI** su esposti ed eventualmente altri da definirsi caso per caso, sono redatti nel massimo dettaglio e compresi nel **MANUALE OPERATIVO** consegnato all'atto della sottoscrizione del contratto di affiliazione personalizzati per ogni singolo Affiliato. Alcuni di essi prevedono più livelli di attività, per cui è facoltà dell'Ottico scegliere fra il livello BASE ed obbligatorio ai fini della sottoscrizione del contratto, ed i livelli superiori. Gli stessi verranno periodicamente aggiornati in funzione all'evoluzione dell'attività del singolo Affiliato sia in termini di attività professionale, commerciale sia in termini delle attrezzature e dei prodotti acquisiti.

Letto, confermato e sottoscritto.

..... , li

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 c.c. le parti dichiarano di aver esaminato e di approvare espressamente il presente allegato.

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

Allegato D

lista degli affiliati al momento operanti nel sistema e dei punti vendita diretti dell'affiliante

Alla data odierna NON esistono Affiliati

Alla data odierna esistono i seguenti Punti Vendita e/o di Servizio :

l'impresa,

BARDELLE L'Ottico di Venezia Srl ha in 30172 - VENEZIA (Mestre) in corso del Popolo, 71 - La sede legale, il negozio di Ottica per la vendita al minuto, all'ingrosso, alle ASL del territorio nazionale ed Enti Pubblici, la Direzione della produzione dei Dispositivi Medici.

l'impresa,

ELLE Srl ha una sola sede in 30174 - VENEZIA (Mestre) in Via don Tosatto 144/A

l'impresa,

TIFLOSYSTEM SPA

Letto, confermato e sottoscritto.

..... , li

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 c.c. le parti dichiarano di aver esaminato e di approvare espressamente il presente allegato.

L'Affiliante

L'Affiliato

.....

.....