LITTLE STORE

LA BOUTIQUE DEL GUSTO

Apri la tua *boutique del gusto.*

IL FRANCHISING LITTLE STORE



PRESENTAZIONE PER I FUTURI AFFILIATI · OTTOBRE 2026

L'IDEA

Un negozio, *due motori.*



CAFFÈ

Il caffè

Un acquisto che per natura si ripete: in grani, macinato, in capsule e cialde, con il caffè della casa, Caffè La Stella.



TÈ E TISANE



MATCHA E MATÈ



CIOCCOLATO



MIELE E DISPENSA



TARTUFO

Le eccellenze

Tè, matcha e matè, cioccolato, miele e tartufo: prodotti di fascia medio-alta che si scelgono per sé e da regalare.

TOCCA UN'ECCELLENZA PER SCOPRIRLA

> *Un negozio piccolo e curato, dove si trova insieme quello che di solito si cerca in tanti posti diversi.*

Sei mondi, *una sola vetrina*.

Prodotti di fascia medio-alta, scelti uno per uno.
Assortimento e forniture li cura Little Store.













CAFFÈ LA STELLA
Capsule e cialde

Caffè

In grani, macinato, in capsule e cialde compatibili.

MERIDIANI
Earl Grey

Tè e tisane

Tè in foglia e in filtro, tisane di maison selezionate.

AMATHÈ
Energy Matè

Matcha e matè

Matcha giapponese e matè, da preparare e da regalare.

VENCHI
Chocoviar Gianduia

Cioccolato

Tavolette, praline e cioccolato artigianale.

MASSERIA DEL CILENTO
Miele di castagno

Miele e dispensa

Mieli, confetture e specialità della dispensa.

PAGNANI TARTUFI
Tartufo bianchetto intero

Tartufo

Conserve, creme e condimenti al tartufo.

Venchi ITALIA 1878 · illy · LOLLO CAFFÈ GUSTO E PASSIONE · MERIDIANI · Whittard CHELSEA 1886 · Yogi · AMATHÈ · ADELIA DI FANT SAN DANIELE DEL FRIULI · Masseria Cilento · PAGNANI TARTUFI

Assortimento indicativo: marchi e referenze possono cambiare. Immagini e marchi appartengono ai rispettivi titolari.

CAFFÈ La Stella

Quando il caffè è di un altro pianeta

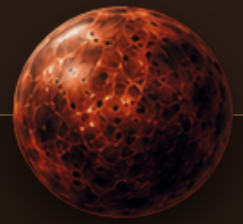
Il caffè della casa, a marchio Caffè La Stella: tre miscele, tre pianeti, in capsule compatibili e cialde compostabili. In ogni Little Store, accanto alle grandi marche.



Venere

EQUILIBRATO

Intensità 7/10
Tostatura media



Marte

ENERGETICO

Intensità 9/10
Tostatura medio-scura



Mercurio

INTENSO

Intensità 10/10
Tostatura scura



Tu guidi il negozio. *Il sistema lo mettiamo noi.*

Tu

L'IMPRENDITORE

Il negozio è tuo: accogli, consigli e vendi, e guidi il tuo staff.

- **Il prezzo lo decidi tu**, con i cartellini e i materiali del brand.
- **Solo merce Little Store**, ordinata su ISIGest: accetti l'ordine e il magazzino si carica da solo.
- **Lo scontrino, sempre**, per ogni vendita.
- **Negozio e vetrine in ordine**: controlli anche in incognito; tre richiami scritti possono portare alla risoluzione.
- **Non concorrenza** durante il contratto, e per un anno dopo nei locali del negozio.

Noi

LA CENTRALE LITTLE STORE

01 **L'ANALISI DELLA TUA ZONA**
Prima di scegliere il locale, il Geomapping completo della zona dove apri: chi ci abita, chi vende già, cosa c'è sulla via.

02 **LA TUA ZONA**
Tutto ciò che sta a 15 minuti a piedi dal negozio (a volte anche in auto): lì nessun altro Little Store.

03 **PROGETTO E ALLESTIMENTO**
Progetto, arredo su misura, cassa automatica, monitor, PC, stampante fiscale e POS.

04 **LE FORNITURE**
Assortimento scelto da noi e consegnato dalla centrale, ordinato sul gestionale.

05 **LANCIO, SOCIAL E CAMPAGNE**
Strategia d'apertura, contenuti, reel e stories gestiti per te.

06 **LA FORMAZIONE**
Academy e giorni in un flagship, prima di aprire, per te e lo staff.

07 **INSEGNA, FORMAT E REFERENTE**
Per tutta la durata del contratto, dal primo sopralluogo all'apertura e dopo.

Importi indicativi, IVA esclusa: fanno fede il contratto e l'informativa precontrattuale.



LE PERSONE

Chi assumere: *chi ama parlare con le persone*.

COSA CERCHI TU

Due persone a cui piace stare al pubblico e parlare con i clienti. Non serve esperienza di vendita.

COSA INSEGNIAMO NOI

Prodotti, vendita e accoglienza: con l'Academy e in un nostro negozio, prima di aprire.

LA PIÙ SOCIAL

Ci mette la faccia: gira in negozio brevi video di 10–20 secondi e ce li manda. Li montiamo e li pubblichiamo noi.

ENTRANO 25 GIORNI PRIMA DELL'APERTURA

10 giorni
Formazione con l'Academy

5 giorni
In un nostro negozio, al banco

10 giorni
Nel tuo negozio: gli allestimenti con il sistema d'arredo

Si apre

Il costo dei 25 giorni prima dell'apertura è già tra le spese e nel business plan.

Little Store *Academy.*

IN ARRIVO

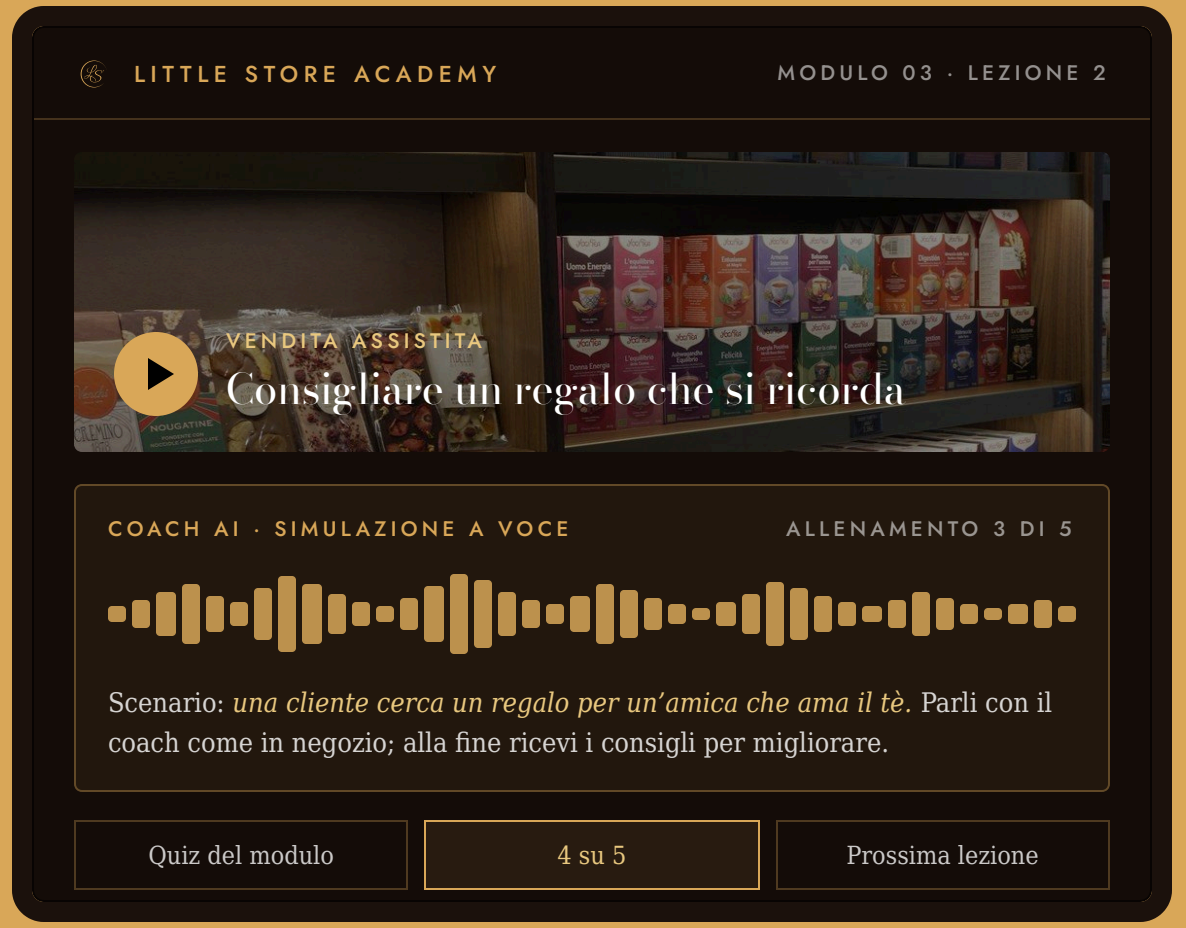
INCLUSA NEI € 299 AL MESE

Tu segui i corsi e crei le credenziali per i tuoi dipendenti: ognuno si forma su tutte le categorie di prodotto e sul modo di venderle. La piattaforma è in preparazione; fino ad allora, formazione in aula e affiancamento nel negozio pilota di Roma.

01 Il caffè e Caffè La Stella	02 Le eccellenze: tè, matcha, cioccolato, miele, tartufo
03 Vendita assistita e storytelling	04 Gestionale ISIGest e cassa
05 Vetrine e standard del negozio	06 Igiene e sicurezza alimentare

LEZIONI VIDEO · QUIZ · COACH AI A VOCE · AFFIANCAMENTO IN NEGOZIO

I moduli sono quelli previsti. L'Academy non sostituisce i corsi obbligatori presso enti accreditati (attestato per alimentaristi, corso SAB).



ANTEPRIMA ILLUSTRATIVA · LA PIATTAFORMA È IN PREPARAZIONE

Importi indicativi, IVA esclusa: fanno fede il contratto e l'informativa precontrattuale.

Arredo, merce e lavori: € 0 di investimento tuo.

Li finanzia la banca, se approva, e li ripaghi in 6 anni con la rata. Tu anticipi solo liquidità: l'IVA, che ti torna, e le spese per partire.

LA LIQUIDITÀ CHE TI SERVE

€ 29.900

La usi a tappe, dall'opzione all'apertura: le vediamo nel percorso.

=

IVA — TI TORNA

€ 19.300

La scali dall'IVA delle vendite e dagli F24 di dipendenti e INPS: circa € 18.000 nel 1° anno, tutta in circa 13 mesi.

+

PER PARTIRE

€ 10.600

Pratiche, deposito (ti torna a fine locazione), primo affitto, personale prima di aprire, spese e interessi della banca: le spese d'avvio di ogni nuova attività.

→ **TUTTO IL RESTO LO FINANZIA LA BANCA, SE APPROVA**

€ 92.200: pacchetto, fee, lancio, lavori, agenzia e 2° affitto, e apri con € 10.600 di merce sugli scaffali. Rata e costi nella slide dopo.

Gettone, agenzia, acconto alle ditte e i € 5.000 della fee pagati alla firma li anticipi tu: con il mutuo te li rende la banca, che paga anche il resto della fee. Con l'opzione con la condizione di finanziamento il gettone ti torna se la banca dice no per motivi che non dipendono da te (dopo la firma, meno il progetto se già fatto). Il notaio per la società è a parte. Per il 1° mese tieni da parte anche circa € 350.

IVA: con l'apertura a settembre del piano e la compensazione negli F24, da verificare con il commercialista. Esempio su ipotesi, non previsione né garanzia: il finanziamento lo decide la banca e Little Store non risponde degli scostamenti. Fanno fede il contratto, l'informativa precontrattuale e il business plan consegnato.

Le spese, *voce per voce.*

Il pacchetto Little Store a importi fissi, le spese di qualsiasi negozio, che dipendono dal locale (se costano meno, chiedi meno alla banca), e i costi di ogni mese.

◆ IMPORTO FISSO ◇ STIMA

IMPORTI + IVA DOVE PREVISTA

LITTLE STORE E IL LANCIO · IMPORTI FISSI

Fee d'ingresso Little Store	◆ € 11.900
Progetto del punto vendita	◆ € 2.500
Arredo su misura, trasporto e montaggio	◆ € 23.000
Cassa automatica	◆ € 5.900
Due monitor	◆ € 2.900
PC, stampante fiscale EPSON e POS SumUp	◆ € 1.500
Dispenser, bilancia e macchina da caffè	◆ € 900
Divise, kit iniziale	◆ € 500
Prima fornitura di merce · sugli scaffali	◆ € 10.600
Marketing di lancio · facoltativo, qui è compreso	◆ € 8.000
TOTALE	◆ € 67.700

PER APRIRE QUALSIASI NEGOZIO · STIME

Opere edili	◇ € 10.000
Impianto elettrico e climatizzazione	◇ € 5.000
Insegna e grafiche Forex	◇ € 3.000
Corpi illuminanti	◇ € 2.700
Pavimento in gres porcellanato	◇ € 1.300
TOTALE	◇ € 22.000

PER PARTIRE · STIME

Pratiche e geometra · tue	◇ € 1.500
Agenzia immobiliare	◇ € 1.200
Affitto, 2 mesi prima · il 1° tuo	◇ € 2.500
Personale, 25 giorni prima · tuo	◇ € 2.950
Deposito, 2 mesi · tuo, poi torna	◇ € 2.400
Spese del finanziamento · tue	◇ € 1.690
Interessi prima di aprire · tuoi	◇ € 845
TOTALE	◇ € 13.085

OGNI MESE

DAL 7° MESE

Rata del finanziamento	€ 1.622
Affitto e condominio	€ 1.250
Personale, 2 part-time	€ 3.540
Little Store	€ 149 + 4%
APEX: social, marketing, Academy	€ 299
Servizi d'ambiente	€ 110
Altri costi fissi	€ 907
IN TUTTO	€ 7.877

Più il 4% del fatturato e circa l'1,7% tra POS e materiali di consumo; nei mesi di punta un terzo part-time. Affitto da € 800 a € 1.800 (il piano usa € 1.200); altri costi: utenze, TARI, commercialista, assicurazione, vigilanza, INPS del titolare.

LA TUA LIQUIDITÀ

€ 29.900

€ 19.300 di IVA, che recuperi, e € 10.600 per le voci «tue»

+

IL FINANZIAMENTO DELLA BANCA

€ 92.200

se approva, in 6 anni · rata € 1.622 al mese, i primi 6 mesi € 423

Le stime cambiano con il locale; «tuo» = con la tua liquidità; il deposito torna a fine locazione. Stime e simulazioni su ipotesi: non sono previsioni né garanzie di risultato e possono non verificarsi per molte cause (mercato, posizione, gestione, costi, tassi, norme). Little Store non risponde degli scostamenti. Fanno fede il contratto, l'informativa precontrattuale e il business plan consegnato.

IL PERCORSO

Dal primo incontro *alla tua apertura*.

intanto: apri la società e chiedi il mutuo (delibera in circa 30 giorni)

1 · 2 · 3 · 4 · 5

Blocchi la zona
Opzione: 6 mesi, prorogabili di altri 6

€ 12.200

gettone € 10.000 + IVA

Prendi il locale
Verifica, permessi e le chiavi

€ 6.894

geometra, agenzia, deposito, 1° affitto

Firmi con noi
Pochi giorni dopo: parte il progetto

€ 10.806

acconto ditte + € 5.000 di fee, con IVA

Arriva il mutuo
Circa 20 giorni dopo la firma

ti tornano € 20.057

€ 10.506

IVA di saldo e fee, spese banca

Cantiere e apertura
Circa 60 giorni dalle chiavi

€ 9.546

IVA dei lavori e del lancio, personale, interessi

tratteggio = te lo rende la banca con il mutuo · oro = IVA, ti torna · marrone = spese tue



€ 29.900

LA TUA LIQUIDITÀ

in tutto € 29.895, per eccesso

> Ti servono € 29.900: li usi prima che arrivi il mutuo. Quando arriva, la banca te ne restituisce circa € 20.000, e con quelli paghi IVA e spese fino all'apertura: è soprattutto IVA, che ti torna.

Tempi indicativi. Se la banca dice no per motivi non tuoi, il contratto si scioglie senza fee e, con l'opzione con condizione di finanziamento, il gettone torna (dopo la firma, meno il progetto se già fatto); per motivi tuoi, dopo la firma fee e saldo restano dovuti. Spese del locale, acconto e lavori già fatti restano tuoi: chiedi «salvo finanziamento» nell'affitto e alle ditte. Se preferisci, firmi dopo la delibera (circa 20 giorni in più). Notaio a parte. IVA: compensazione negli F24 da verificare con il commercialista. Stime e simulazioni su ipotesi: non sono previsioni né garanzie di risultato e possono non verificarsi per molte cause (mercato, posizione, gestione, costi, tassi, norme). Little Store non risponde degli scostamenti. Fanno fede il contratto, l'informativa precontrattuale e il business plan consegnato.

IL MARKETING DI LANCIO

€ 8.000 per far conoscere *il tuo negozio*.

Li investe per te APEX Solutions, partner marketing della rete: strategia, contenuti, pubblicazione e un rendiconto ogni mese.
Il budget è facoltativo: se lo scegli, è già nelle spese di apertura.

BUDGET DI LANCIO · 12 MESI

€ 8.000 + IVA

€ 2.000 circa 30 giorni prima dell'apertura, poi € 500 al mese per 12 mesi.



PRIMA DELL'APERTURA	€ 2.000
Coming soon su Instagram e Facebook, con campagne nel quartiere	€ 800
Volantini porta a porta, a 15 minuti dal negozio	€ 500
Affissioni e paline	€ 400
Camion vela nei giorni dell'inaugurazione	€ 300

OGNI MESE, PER 12 MESI	€ 500
Meta: Facebook e Instagram	€ 250
Google Ads e Google Maps	€ 150
SMS e WhatsApp ai clienti fidelity	€ 50
Volantini e materiali di stagione	€ 50



Ripartizione indicativa, decisa con te; nessun risultato garantito. Stime e simulazioni su ipotesi: non sono previsioni né garanzie di risultato e possono non verificarsi per molte cause (mercato, posizione, gestione, costi, tassi, norme). Little Store non risponde degli scostamenti. Fanno fede il contratto, l'informativa precontrattuale e il business plan consegnato.

Un'abitudine di tutti i giorni.
A 15 minuti da casa.

Quanto si spende già, vicino a te, in quello che vendiamo.

IL MERCATO

8 su 10

In Italia 8 tazzine di caffè su 10 si bevono a casa.

Comitato Italiano Caffè – AstraRicerche, 2025

IL TUO QUARTIERE

€ 3,5 milioni

Ogni anno le circa 7.500 famiglie di un quartiere da 15.000 residenti, a 15 minuti a piedi (in periferia anche 5 in auto), li spendono in quello che vendiamo.

ISTAT, spese delle famiglie 2025 (Centro Italia); regali: Confcommercio e Coldiretti 2025; dispensa: stima Little Store

LE FAMIGLIE CLIENTI

2 su 8

OBIETTIVO LITTLE STORE

Le famiglie del quartiere che vogliamo come clienti abituali: è un obiettivo, il business plan ne conta circa 1 su 8.

Elaborazione Little Store su dati ISTAT 2025 e sul business plan

LO SCONTRINO

€ 16 → € 25

OBIETTIVO LITTLE STORE

Chi entra per il caffè esce con la confezione più grande, un cioccolato, un tè o un regalo.

YouGov 2025–2026; € 16: business plan

L'INCASSO

Più famiglie clienti e uno scontrino più ricco: ecco cosa fa al tuo negozio ↓

NEL BUSINESS PLAN DI LISTINO

con circa 1 famiglia su 8

€ 26.500

di incasso al mese a regime, dal 3° anno (IVA esclusa); si parte da circa € 20.000

→ **circa € 27.000**

l'anno di margine operativo dal 3° anno; pagate rata e imposte della società, ti restano circa € 5.000

→ **+ € 19.500**

l'anno in più dopo 6 anni: è la rata che si libera, finito il finanziamento

Stime del business plan di listino, non sono una garanzia di risultato. I numeri completi sono nel business plan che ricevi prima della firma.

Dati di mercato: medie italiane o del Centro Italia. Incasso e margine: business plan, margine del 40%; quello che ti resta è prima delle tue imposte personali. Stime e simulazioni su ipotesi: non sono previsioni né garanzie di risultato e possono non verificarsi per molte cause (mercato, posizione, gestione, costi, tassi, norme). Little Store non risponde degli scostamenti. Fanno fede il contratto, l'informativa precontrattuale e il business plan consegnato.

LITTLE STORE

LA BOUTIQUE DEL GUSTO

Il prossimo Little Store *può essere il tuo*.

1 Scrivici | 2 Ricevi informativa e business plan | 3 Vieni a vedere il negozio pilota

EMAIL

amministrazione@littlestore.it

SITO

www.littlestore.it

Stime e simulazioni, non previsioni né garanzie. Questo documento presenta il franchising Little Store a scopo informativo e non è un'offerta contrattuale. I numeri sono stime su ipotesi (ipotesi Little Store del 28/10/2026, locale fino a 45 mq di vendita al piano terra, importi in euro IVA esclusa salvo diversa indicazione) e possono non verificarsi per molte cause: mercato, posizione del locale, gestione, costi, tassi, norme. Il business plan mostra anche scenari in perdita. Little Store S.r.l. non risponde degli scostamenti; il finanziamento lo decide la banca. Fanno fede solo il contratto, l'informativa precontrattuale (art. 4 L. 129/2004) e il business plan consegnati almeno 30 giorni prima della firma. Little Store S.r.l. · Via di Donna Olimpia 236, 00152 Roma · P.IVA 18515541003