



## **Panoramica dei Benefici Economici con FOOD AND WORK**

In questa sezione, evidenziamo i vantaggi economici che derivano dalla collaborazione con FOOD AND WORK, dimostrando come la nostra rete faciliti significativi risparmi sui costi del lavoro e aumenti i profitti attraverso la vendita di prodotti a condizioni vantaggiose. È fondamentale sottolineare che il successo di questo modello dipende crucialmente dal mantenimento di un prezzo di vendita competitivo. Se il prezzo di vendita è fuori mercato, diventa impossibile rispettare le previsioni di marginalità e i benefici illustrati nelle tabelle sottostanti.

Il meccanismo alla base della nostra collaborazione può essere riassunto nel principio di "Io ti do se tu mi dai": se il partner fornisce prodotti a un prezzo vantaggioso, FOOD AND WORK si impegna a utilizzare i ricavi della vendita per abbattere il costo del lavoro. È importante notare che FOOD AND WORK assume l'impegno e il rischio di questa collaborazione per il primo anno. Qualora la vendita dei prodotti non fosse sufficiente a coprire il risparmio sul costo del lavoro, ci vedremmo costretti a interrompere la collaborazione.

Per garantire il successo e la competitività della nostra offerta, la rete commerciale di FOOD AND WORK è sempre a disposizione dei partner per riunioni e per fornire direttive strategiche. Ci impegniamo attivamente affinché la collaborazione non solo sostenga, ma incrementi il vostro business attraverso un impegno condiviso verso l'eccellenza operativa e commerciale.

**Nota Importante:** La tabella seguente è un esempio basato su specifici parametri di prezzo di vendita. In realtà, le marginalità e i risparmi potrebbero essere maggiori a seconda dell'effettivo prezzo di vendita ottenuto sul mercato. Incoraggiamo i nostri partner a considerare questo come un punto di partenza da cui si possono solo migliorare le condizioni economiche per tutte le parti coinvolte.

Segue una tabella che dettaglia il risparmio complessivo sul costo del lavoro e il margine netto realizzato, offrendo una visione chiara e trasparente dei benefici tangibili derivanti dalla nostra collaborazione.

Via Carlo Goldoni, 62  
00042 ANZIO (RM)  
Tel. 06.45558885

[www.foodandwork.com](http://www.foodandwork.com)





## Vantaggi per il Partner

Descrizione	Costo/Spesa Iniziale	Ricavo/Valore Finale	Beneficio/Impatto
Costo del Lavoro Originale	€ 10.000,00	-	-
Riduzione Costo del Lavoro (20%)		€ 2.000,00	-
Costo del Lavoro Effettivo	-	€ 8.000,00	
Beneficio Cliente			<b>€ 2.000,00</b>
Valore del prodotto acquistato da FOOD AND WORK	€ 4.250,00	-	-
Vendita dei Prodotti (Marginalità 15%)		€ 5.000,00	-
Margine Lordo sui Prodotti	-	-	<b>€ 750,00</b>
Totale Beneficio Cliente	-	-	<b>€ 2.750,00</b>

## Vantaggi per FOOD AND WORK

Descrizione	Costo/Spesa Iniziale (€)	Ricavo/Valore Finale (€)	Beneficio/Impatto (€)
Acquisto Prodotti per la Rivendita	€ 5.000,00	-	-
Vendita dei Prodotti (Marginalità 40%)	-	€ 8.333,00	-
Margine Lordo dai Prodotti	-	-	€ 3.333,00
Copertura del Risparmio del Cliente	€ 2.000,00		-
Guadagno Netto di FOOD AND WORK (Marginalità 16%)	-	-	<b>€ 1.333,00</b>

Via Carlo Goldoni, 62  
00042 ANZIO (RM)  
Tel. 06.45558885

[www.foodandwork.com](http://www.foodandwork.com)





### Tabella di Compensazione Dare/Avere

Descrizione	Dare (€)	Avere (€)
Debiti del Cliente verso FOOD AND WORK	€ 8.000,00 Esente da Iva	-
Debiti di FOOD AND WORK verso il Cliente	-	€ 5.500,00 Compreso IVA*
Importo Netto Dovuto dal Cliente	€ 2.500,00	-

\* Per il calcolo presentato, abbiamo applicato un'IVA del 10%, comune per la maggior parte dei prodotti alimentari. Tuttavia, è importante notare che l'aliquota IVA effettiva può variare a seconda della specifica categoria di prodotto, essendo possibile un'applicazione del 4%, 10% o 22%. Di conseguenza, il totale della fattura può differire in base all'aliquota IVA applicabile al prodotto specifico.

Via Carlo Goldoni, 62  
00042 ANZIO (RM)  
Tel. 06.45558885

[www.foodandwork.com](http://www.foodandwork.com)

