

# MANUALE OPERATIVO

Linee guida ufficiali e strumenti pratici per lo sviluppo della rete commerciale e l'onboarding degli agenti partners Sicurissimo.

## 1. STRUTTURA GENERALE DEL SISTEMA IBRIDO

Sicurissimo adotta un modello di sviluppo commerciale strategico basato su pilastri reali e conformità normativa obbligatoria. Il sistema unisce la vendita diretta alle aziende (B2B) a una rete multilivello controllata ed etica orientata alla produzione reale, senza costi di ingresso o quote di iscrizione per l'agente.

- Vendite dirette B2B: Focus sui servizi di compliance legati al D.Lgs. 81/08, accordi Stato-Regioni e igiene alimentare HACCP.
- Rete commerciale indipendente: Sviluppo a cascata controllato esclusivamente sui contratti realmente incassati.
- Incentivi su performance reali: Struttura provvigionale meritocratica basata sulla produzione mensile cumulata.
- Nessun costo di ingresso: Accesso libero per i professionisti della vendita, eliminando i meccanismi tipici dei network non etici.

## 2. PROVVIGIONI DIRETTE (AGENTE)

Le provvigioni per la vendita diretta sono calcolate sul venduto netto mensile incassato dall'agente. Lo schema progressivo premia la costanza e i volumi di produzione:

Fascia di Fatturato Mensile Netto (€)	Percentuale di Provvigione Diretta (%)
0 – 500	3%
501 – 1.500	5%
1.501 – 3.000	7%
3.001 – 5.000	10%
5.001 – 10.000	15%
10.001 – 50.000	20%
50.001 – 100.000	25%

La crescita provvigionale avviene in modo progressivo sulla produzione cumulata del mese di riferimento. Il pagamento è subordinato all'incasso reale delle fatture clienti, senza alcun tetto massimo ai guadagni potenziali.

### 3. OVERRIDE RETE (MLM CONTROLLATO)

La parte scalabile del piano compensi incentiva la creazione di team commerciali focalizzati sulla compliance aziendale. Il piano prevede sovraprovvigioni (override) su due livelli di profondità:

- **Livello 1 - Agenti Diretti:** Riconoscimento del 6% sulla produzione netta incassata dai collaboratori inseriti direttamente dall'agente nella propria struttura.
- **Livello 2 - Agenti Indiretti:** Riconoscimento del 2% sulla produzione netta generata dagli agenti di secondo livello (inseriti dai collaboratori diretti).

**Regola di Attivazione e Sostenibilità:** Gli override legati alla rete commerciale si attivano solo se l'agente diretto di riferimento genera una produzione minima personale di almeno 1.500€ nel mese di riferimento. Questa clausola stringente garantisce una rete attiva e produttiva, escludendo lo sviluppo di strutture puramente teoriche o passive.

### 4. BONUS LEADERSHIP

I bonus leadership costituiscono incentivi stabili mensili legati alla stabilità e alla dimensione della rete commerciale attiva, calcolati sempre sulla produzione reale:

- **Team Leader:** Presenza di almeno 3 agenti attivi nella propria rete commerciale. Bonus fisso pari a 300€/mese.
- **Area Leader:** Presenza di almeno 10 agenti attivi nella propria rete commerciale unita al raggiungimento dei parametri minimi di produzione. Bonus fisso pari a 1.000€/mese.
- **Network Manager:** Presenza di almeno 30 agenti attivi nella propria struttura complessiva. Bonus fisso pari a 3.000€/mese.

### 5. RICORRENZA E PORTAFOGLIO CLIENTI

I servizi legati alla sicurezza sul lavoro e all'igiene alimentare HACCP sono obbligatori per legge e richiedono aggiornamenti continui. Questo genera una rendita stabile e ricorrente nel tempo per l'agente commerciale attraverso:

- Rinnovi documentali periodici e revisioni periodiche del DVR.
- Aggiornamenti normativi obbligatori per legge.
- Nuovi corsi di formazione legati a nuove assunzioni o evoluzioni aziendali.
- Audit periodici di verifica della conformità.

All'agente viene riconosciuta una provvigione fissa del 10% su tutte le attività di rinnovo e up-selling legate al proprio portafoglio clienti negli anni successivi.

## 6. PROCESSO OPERATIVO DI ONBOARDING

Il percorso di inserimento e attivazione di un nuovo collaboratore commerciale è strutturato per garantire l'operatività in tempi rapidi attraverso quattro fasi sequenziali:

1. **Fase 1 - Accettazione:** Firma del contratto di agenzia commerciale regolato secondo le normative vigenti (artt. 1742 ss. c.c. e D.Lgs. 65/1999) con Labo Tecnic Studio. Attivazione immediata del profilo personale sulla piattaforma Sicurissimo e accesso alla cartella con i materiali commerciali.
2. **Fase 2 - Formazione Rapida (48 ore):** Studio guidato del catalogo corsi online e dei servizi offline B2B. Apprendimento delle tecniche di posizionamento basate sulla prevenzione delle sanzioni penali e civili per i datori di lavoro. Studio degli script di vendita, delle risposte alle obiezioni più comuni e configurazione del CRM per la tracciabilità delle trattative.
3. **Fase 3 - Operatività Intermedia:** Avvio dell'attività di contatto su liste profilate o lead caldi provenienti dall'ecosistema di marketing. Pianificazione delle prime trattative commerciali con il supporto e l'affiancamento della direzione tecnica per la chiusura agevolata dei primi contratti aziendali.
4. **Fase 4 - Scaling e Sviluppo:** Raggiungimento della piena autonomia nella gestione dei clienti B2B, consolidamento del portafoglio per lo sblocco delle provvigioni ricorrenti ed eventuale avvio della selezione di nuovi collaboratori per l'espansione della propria rete commerciale.

## 7. GUIDA E SCRIPT PER LA CALL DI SELEZIONE

La conduzione delle telefonate conoscitive e di chiusura dei nuovi agenti deve mantenere un profilo lineare, autorevole e focalizzato sull'obbligatorietà del mercato della sicurezza aziendale. Di seguito viene definita la traccia ufficiale per i selezionatori:

**Apertura e Selezione iniziale:** Chiarisci fin dai primi minuti che la struttura seleziona professionisti della vendita orientati a risultati concreti e misurabili, escludendo chi cerca collaborazioni passive o prive di un piano di produzione reale.

**Posizionamento sul Mercato Obbligatorio:** Evidenzia che Sicurissimo non vende servizi opzionali, ma risponde ad adempimenti tassativi regolati dal D.Lgs. 81/08 e dalle normative sanitarie. Un'azienda non conforme rischia sanzioni pecuniarie importanti, la sospensione immediata dell'attività commerciale o procedimenti penali personali a carico del datore di lavoro. Questo rende il servizio prioritario per qualsiasi impresa con dipendenti sul territorio nazionale.

**Integrazione e Sinergia Operativa:** Presenta il flusso di lavoro standard. L'agente individua il bisogno formativo o documentale del cliente B2B utilizzando il listino ufficiale. La piattaforma e i consulenti senior gestiscono l'erogazione dei corsi online accreditati e la redazione tecnica dei documenti di sicurezza, garantendo una gestione fluida del cliente.

**Leva Economica e Meritocrazia:** Sottolinea l'assenza di tetti ai guadagni mensili e di vincoli geografici per le trattative commerciali. Mostra come la crescita tra le fasce provvigionali sia direttamente proporzionale al fatturato netto incassato nel mese e come i rinnovi annuali assicurino la stabilità economica del professionista.

**Chiusura della Call e Passaggio alla Fase Contrattuale:** Concludi ponendo una domanda diretta che separi i profili determinati da chi non possiede i requisiti per operare in un contesto commerciale strutturato. In caso di accordo, formalizza l'invio immediato della documentazione.

## PARTE 1 - IL MERCATO

Prima devi capire il mercato in cui si opera.

In Italia esistono oltre 5.5 milioni di imprese obbligate per legge a mantenere aggiornata la propria documentazione in materia di sicurezza sul lavoro, igiene alimentare e compliance normativa. Parliamo di bar, ristoranti, negozi, artigiani, cantieri, officine, studi professionali, e qualsiasi Azienda.

Ogni anno questi obblighi si rinnovano. I corsi scadono. I documenti si aggiornano. Le normative cambiano.

Questo non è un mercato che dipende dalle mode o dai cicli economici. È un mercato obbligatorio, continuo e stabile. Il tuo cliente non compra perché vuole. Compra perché deve.

## PARTE 2 - ESEMPI DEI PRODOTTI CHE VENDI

- **PACCHETTO BASE COMPLIANCE**
  - Contenuto: DVR base + HACCP manuale + informativa privacy
  - Valore medio: 300 euro
  
- **PACCHETTO STANDARD**
  - Contenuto: DVR completo + HACCP + formazione 2 dipendenti + aggiornamento annuale
  - Valore medio: 500 euro
  
- **PACCHETTO PREMIUM**
  - Contenuto: DVR + HACCP + DUVRI + formazione fino a 5 dipendenti + consulenza telefonica annuale + scadenziario automatico
  - Valore medio: 800 euro
  
- **CORSI SINGOLI CERTIFICATI**
  - Sicurezza generale lavoratori: 50 euro a persona
  - HACCP alimentaristi: 40 euro a persona
  - Antincendio rischio basso: 60 euro a persona
  - Primo soccorso: 80 euro a persona
  - Formazione specifica per settore: 70-120 euro a persona
  
- **CANONE ANNUALE DI MANTENIMENTO**
  - Aggiornamento documenti + rinnovo formazione: 90-250 euro mensili

### PARTE 3 - STRUTTURA PROVVIGIONALE DIRETTA

Le provvigioni personali sono calcolate sul venduto netto cumulativo mensile. Le soglie sono progressive: una volta raggiunta una soglia, la percentuale più alta si applica all'intero cumulato di quel mese.

#### TABELLA PROVVIGIONI DIRETTE

- Venduto mensile da 0 a 500 euro → provvigione 3%
- Venduto mensile da 501 a 1.500 euro → provvigione 5%
- Venduto mensile da 1.501 a 3.000 euro → provvigione 7%
- Venduto mensile da 3.001 a 5.000 euro → provvigione 10%
- Venduto mensile da 5.001 a 10.000 euro → provvigione 15%
- Venduto mensile da 10.001 a 50.000 euro → provvigione 20%
- Venduto mensile oltre 50.000 euro → provvigione 25%

**IMPORTANTE:** le provvigioni vengono liquidate dalla data di incasso effettivo del pagamento del cliente con fattura emessa da parte del Venditore a Sicurissimo a 60 giorni data fattura fine mese.

### PARTE 4 - STRUTTURA RETE COMMERCIALE (DUE LIVELLI)

La rete Sicurissimo prevede due livelli operativi. Tutti i compensi di rete derivano esclusivamente da vendite reali effettuate da agenti attivi. Non esistono compensi da reclutamento.

- **LIVELLO 1: JUNIOR AGENT:** Vendi direttamente ai clienti finali. Guadagni le provvigioni dirette della tabella sopra.
- **LIVELLO 2: SENIOR AGENT:** Quando hai introdotto almeno 3 agenti attivi nel sistema (ognuno con almeno una vendita completata), accedi al livello Senior Agent.

Come Senior Agent guadagni due flussi simultanei.

- **Flusso A:** le tue provvigioni dirette personali (tabella sopra, invariata).
- **Flusso B:** override sulle vendite degli agenti che hai introdotto, pari al 3% sul loro venduto mensile netto incassato.

**Esempio pratico del Flusso B:** Hai introdotto 5 agenti. Ognuno vende in media 1.000 euro al mese. Totale produzione rete: 5.000 euro. Il tuo override al 3% = 150 euro extra al mese, senza fare una singola vendita personale aggiuntiva.

### **CONDIZIONE ATTIVAZIONE OVERRIDE**

L'override si attiva solo se in quel mese hai personalmente venduto almeno 500 euro. Questo garantisce che il sistema premi chi lavora, non chi si limita a reclutare.

### **PARTE 5 - SISTEMA BONUS**

- **BONUS PRIMO CLIENTE (una tantum)**
  - Condizione: primo cliente chiuso entro 14 giorni dalla firma del contratto.
  - Bonus: 30 euro fissi extra sulla prima provvigione.
  
- **BONUS CONTINUITÀ MENSILE**
  - Condizione: venduto personale superiore a 1.000 euro per 3 mesi consecutivi.
  - Bonus: +1% aggiuntivo sulla provvigione del terzo mese.
  
- **BONUS VOLUME TRIMESTRALE**
  - Condizione: venduto personale superiore a 6.000 euro nel trimestre.
  - Bonus: 150 euro fissi a fine trimestre.
  
- **BONUS CLIENTI RICORRENTI**
  - Ogni anno, quando un tuo cliente rinnova il canone di mantenimento o acquista un aggiornamento, percepisci il 5% sull'importo rinnovato.
  - Questo bonus non richiede alcuna attività commerciale aggiuntiva da parte tua. È reddito passivo generato dai clienti già acquisiti.
  
- **BONUS LEADERSHIP (solo Senior Agent)**
  - Condizione: rete personale con almeno 5 agenti attivi con venduto mensile complessivo superiore a 5.000 euro.
  - Bonus: +1% di override aggiuntivo sull'intera produzione della rete per quel mese.

## PARTE 6 - SIMULAZIONI REALI DI GUADAGNO

Qui non trovi promesse. Trovi numeri concreti basati su scenari realistici.

### SCENARIO A: OBIETTIVO 500 EURO AL MESE

Profilo: agente part-time, 5-8 ore settimanali, nessuna esperienza precedente.

Attività necessaria:

Vendere 2 pacchetti standard da 500 euro + 3 corsi singoli da 50 euro a persona su 2 dipendenti.

Totale venduto mensile: circa 1.150 euro.

Calcolo provvigione:

Venduto 1.150 euro, fascia 5% = 57,50 euro.

Questo scenario da solo non arriva a 500 euro. Ecco come ci si arriva davvero.

Scenario realistico combinato:

4 pacchetti standard (4 x 500 euro) = 2.000 euro venduto

Fascia provvigionale: 7%

Provvigione: 140 euro

Oppure, con 3 pacchetti premium (3 x 800 euro) = 2.400 euro venduto

Fascia provvigionale: 7%

Provvigione: 168 euro

Per avvicinarsi a 500 euro mensili con le sole vendite dirette occorre portarsi nella fascia 10-15%, quindi venduto tra 3.000 e 5.000 euro mensili.

Esempio concreto:

6 pacchetti standard (6 x 500 euro) = 3.000 euro venduto

Fascia provvigionale: 7% sui primi 3.000 euro = 210 euro

5 pacchetti standard + 5 pacchetti base = 5 x 500 + 5 x 300 = 4.000 euro venduto

Fascia provvigionale: 10%

Provvigione: 400 euro

Aggiungendo il Bonus Continuità Mensile dopo 3 mesi consecutivi: +1% = 440 euro.

Con 5 clienti che rinnovano il canone annuale (media 200 euro): +50 euro di bonus ricorrenti.

**TOTALE MENSILE STIMATO: 490 euro**

Numero clienti necessari: 8-10 clienti al mese.

Con una media di conversione del 30%, servono circa 30 contatti qualificati al mese.

### **SCENARIO B: OBIETTIVO 1.000 EURO AL MESE**

Profilo: agente attivo, 10-12 ore settimanali, con rete di contatti nel mondo PMI.

Vendite personali dirette:

8 pacchetti premium (8 x 800 euro) = 6.400 euro venduto

Fascia provvigionale: 15%

Provvigione diretta: 960 euro

Bonus continuità attivo: +1% = 1.024 euro

Bonus clienti ricorrenti (10 clienti da anni precedenti x 200 euro rinnovo x 5%) = +100 euro

**TOTALE MENSILE STIMATO CON SOLE VENDITE PERSONALI: 1.124 euro**

In alternativa con mix vendite:

5 pacchetti premium + 4 standard + 10 corsi singoli

= (5 x 800) + (4 x 500) + (10 x 60)

= 4.000 + 2.000 + 600 = 6.600 euro venduto

Fascia provvigionale: 15%

Provvigione: 990 euro

Numero clienti necessari: 9-15 clienti al mese.

Con conversione al 30%: circa 40-50 contatti qualificati al mese.

### **SCENARIO C: OBIETTIVO 3.000 EURO AL MESE**

Profilo: Senior Agent, con 3-5 agenti attivi nella rete personale.

FLUSSO A: vendite personali dirette

10 pacchetti premium + 5 standard + 20 corsi

= (10 x 800) + (5 x 500) + (20 x 70)

= 8.000 + 2.500 + 1.400 = 11.900 euro venduto

Fascia provvigionale: 20%

Provvigione diretta: 2.380 euro

FLUSSO B: override sulla rete (3 agenti attivi)

Agente 1: 2.000 euro venduto

Agente 2: 1.500 euro venduto

Agente 3: 1.800 euro venduto

Totale produzione rete: 5.300 euro

Override 3%: 159 euro

**BONUS:**

Bonus continuità +1%: +238 euro

Bonus volume trimestrale (se ripetuto per 3 mesi): +50 euro al mese equivalente

Bonus ricorrenti (20 clienti x 200 euro x 5%): +200 euro

**TOTALE MENSILE STIMATO: 3.027 euro**

Numero clienti personali necessari: 15-20 al mese.

Con conversione 30%: 60-70 contatti qualificati.

**SCENARIO D: OBIETTIVO 10.000 EURO AL MESE**

Profilo: Senior Agent con Leadership Bonus, 8-10 agenti attivi nella rete.

FLUSSO A: vendite personali dirette

Venduto personale: 25.000 euro mensili

(circa 30 pacchetti premium al mese, possibile con assistenza e sistema)

Fascia provvigionale: 20%

Provvigione diretta: 5.000 euro

FLUSSO B: override sulla rete (10 agenti attivi)

Media venduto per agente: 2.000 euro al mese

Produzione totale rete: 20.000 euro

Override 3%: 600 euro

Bonus Leadership +1% aggiuntivo: +200 euro

Override totale rete: 800 euro

BONUS:

Bonus continuità: +500 euro

Bonus volume trimestrale: +150 euro equivalente mensile

Bonus ricorrenti (50 clienti attivi x 200 euro x 5%): +500 euro

Bonus leadership (rete > 5.000 euro produzione): attivo

TOTALE MENSILE STIMATO: 6.950 euro (vendite personali + rete + bonus)

Raggiungere 10.000 euro richiede o un volume personale di 40.000 euro mensili (fascia 25%), oppure una rete di 15-20 agenti produttivi con venduto medio individuale elevato.

Con 15 agenti x 2.000 euro medi = 30.000 euro produzione rete

Override 3% + Leadership 1% = 4% = 1.200 euro di rete

Venduto personale 25.000 euro x 20% = 5.000 euro

Bonus totali stimati: 1.200 euro

TOTALE: 7.400 euro

Il traguardo dei 10.000 euro mensili richiede venduto personale o della rete di circa 35.000-40.000 euro al mese. È un obiettivo reale ma richiede impegno consistente nel tempo e una rete commerciale solida costruita in 6-12 mesi.

## PARTE 7 - REDDITO RICORRENTE (IL VERO ASSET)

Questo è il punto che distingue Sicurissimo da qualsiasi altra opportunità commerciale. I tuoi clienti non comprano una volta sola. Ogni anno rinnovano. Ogni anno aggiornano. Ogni anno i loro dipendenti devono rifare la formazione. Questo significa che ogni cliente acquisito oggi vale ogni anno, in modo automatico.

### ESEMPIO CONCRETO DI PORTAFOGLIO CLIENTI

Anno 1: acquisisci 30 clienti con canone medio di 200 euro annui.

Rinnovi anno 2: 80% rinnova = 24 clienti x 200 euro = 4.800 euro di rinnovi.

Il tuo 5% su rinnovi = 240 euro aggiuntivi senza fare una vendita nuova.

### Anno 2: acquisisci altri 30 clienti.

Anno 3: hai 60 clienti attivi. Rinnovi stimati: 48 clienti x 200 euro = 9.600 euro.

Il tuo 5% = 480 euro mensili equivalenti solo da rinnovi.

In 3 anni di lavoro consistente, il reddito passivo da rinnovi può coprire da solo il 30-50% del tuo obiettivo mensile.

## PARTE 8 - PERCORSO DI CRESCITA TEMPORALE

### MESE 1-2: ATTIVAZIONE

Obiettivo: prime 3-5 vendite. Familiarizzare con i prodotti e lo script commerciale. Costruire i primi contatti qualificati.

Guadagno realistico: 150-400 euro.

### MESE 3-4: ACCELERAZIONE

Obiettivo: ritmo costante di 5-10 vendite al mese. Introduzione dei primi agenti nella rete.

Guadagno realistico: 400-800 euro.

### MESE 5-6: CONSOLIDAMENTO

Obiettivo: venduto personale stabile sopra i 3.000 euro mensili. Rete con 2-3 agenti attivi.

Guadagno realistico: 800-1.500 euro.

### ANNO 1 FINE: SENIOR AGENT

Obiettivo: portafoglio clienti di 30-50 attivi. Rete di 5 agenti produttivi. Bonus continuità e ricorrenti attivi.

Guadagno realistico: 1.500-3.500 euro mensili.

### ANNO 2: LEADERSHIP

Obiettivo: portafoglio di 80-100 clienti attivi. Rete di 8-12 agenti. Reddito ricorrente solido.

Guadagno realistico: 3.000-8.000 euro mensili.

## PARTE 9 - COSA RICEVI DA SICURISSIMO

- Contratto firmato e registrato prima di iniziare qualsiasi attività.
- Materiale commerciale completo: brochure, presentazioni, script.
- Listino prezzi aggiornato con schede prodotto pronte.
- Script di vendita testato e ottimizzato.
- Supporto diretto di Mirco via WhatsApp al 3388771737.
- Rendiconto mensile trasparente e dettagliato.
- Affiancamento nelle prime trattative.
- Accesso prioritario ai nuovi prodotti.
- Nessun investimento iniziale. Nessun acquisto obbligatorio. Nessun magazzino.

## PARTE 10 - RIEPILOGO RAPIDO COMPENSI

### TIPO DI COMPENSO

Provvigione diretta base

Provvigione diretta massima

Override rete Livello 1

Override rete Livello 1 + Leadership

Bonus primo cliente

Bonus continuità mensile (3 mesi)

Bonus volume trimestrale

Bonus rinnovi clienti

Liquidazione provvigioni

### MISURA

3% sul venduto mensile

25% sul venduto mensile

3% sul venduto degli agenti introdotti

4% (con rete > 5.000 euro mensili)

30 euro una tantum

+1% sul terzo mese

150 euro fissi

5% sull'importo rinnovato

60 giorni dall'incasso data fattura fine mese

## PARTE 11 - ASPETTI FISCALI E LEGALI

Ogni agente è responsabile della propria posizione fiscale. Chi supera la soglia di 5.000 euro annui di provvigioni deve aprire Partita IVA con codice attività 46.18.99 (agenti di commercio di prodotti vari).

Chi opera sotto soglia può ricevere compensi tramite ritenuta d'acconto del 23%.

Il presente piano compensi è conforme alla Legge 173/2005 che disciplina la vendita diretta a domicilio e i sistemi di vendita multilivello. Tutti i compensi derivano da vendite reali. Il reclutamento di agenti non genera compensi autonomi.

Per qualsiasi dubbio fiscale si consiglia di consultare un commercialista prima di iniziare l'attività.

## PARTE 12 - COME INIZIARE ADESSO

- Passo 1. Leggi il contratto di agenzia allegato.
- Passo 2. Scrivimi su WhatsApp al 3388771737 con scritto PRONTO.
- Passo 3. Concordiamo una call di 20 minuti per rispondere a tutte le tue domande.
- Passo 4. Firmi il contratto e ricevi il kit operativo completo.
- Passo 5. Sei operativo entro 48 ore dalla firma.

Il mercato è aperto. I clienti esistono. La struttura è pronta.

Manca solo chi ha la voglia di lavorare.

## NOTA LEGALE IMPORTANTE

Il presente piano compensi è conforme alla normativa italiana vigente in materia di reti commerciali e agenti di commercio (D.Lgs. 65/1999, artt. 1742 e ss. del Codice Civile, Legge 173/2005 sul commercio multi-livello).

Tutti i compensi derivano esclusivamente dalla vendita effettiva di prodotti e servizi a clienti finali. Nessun compenso è riconosciuto per la sola attività di reclutamento di altri agenti. Il sistema è trasparente, tracciabile e conforme alla disciplina fiscale italiana.

SICURISSIMO by LABO TECNIC STUDIO  
Via Mantovana, 78 - 45014 Porto Viro (RO)  
P.IVA IT01504180298  
sicurissimo.online  
WhatsApp: 3388771737  
infosicurissimo@gmail.com

Documento riservato. Uso interno rete commerciale Sicurissimo.

**CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE**

**TRA LE PARTI**

**PROPONENTE:** Labo Tecnic Studio, Titolare del marchio Sicurissimo, Sede legale: Porto Viro (RO), P.IVA: IT01504180298, nella persona del titolare Mirco Pregolato, nato ad Adria (RO), il 29/03/1976, Codice Fiscale: PRGMRC76C29A059F, domiciliato per la Carica presso la sede in Porto Viro (RO), Via Mantovana, 78, di seguito denominato "Proponente"

**E**

**AGENTE:** Nome e Cognome: \_\_\_\_\_,  
Codice Fiscale: \_\_\_\_\_,  
Partita IVA (se in possesso): \_\_\_\_\_,  
Indirizzo di residenza: \_\_\_\_\_,  
Email: \_\_\_\_\_,  
Telefono: \_\_\_\_\_ di seguito denominato "Agente"

Le parti, come sopra identificate, convengono e stipulano il seguente contratto.

**ARTICOLO 1 - OGGETTO DEL CONTRATTO**

Il Proponente conferisce all'Agente l'incarico di promuovere, a titolo non esclusivo, la vendita dei servizi e dei prodotti del catalogo completo Sicurissimo su tutto il territorio italiano.

L'Agente opera in modo autonomo e indipendente, senza alcun vincolo di subordinazione nei confronti del Proponente.

L'Agente ha potere di rappresentanza, ed ha facoltà di concludere contratti in nome e per conto del Proponente solo con esplicita autorizzazione preventiva.

**ARTICOLO 2 - ZONA DI COMPETENZA**

L'Agente opera su tutto il territorio della Repubblica Italiana senza limitazioni geografiche.

Il Proponente si riserva il diritto di operare direttamente nella stessa zona e di nominare altri agenti commerciali, senza che ciò costituisca motivo di risoluzione o di richiesta di indennizzo da parte dell'Agente.

### **ARTICOLO 3 - PRODOTTI E SERVIZI**

L'Agente è autorizzato a promuovere e vendere l'intero catalogo Sicurissimo, che comprende:

1. Pacchetti di conformità al D.Lgs. 81/08 sulla sicurezza sul lavoro;
2. Manuali HACCP e documentazione per l'igiene alimentare;
3. Corsi di formazione certificati ed Accreditati;
4. Redazione e aggiornamento di DVR, DUVRI e valutazioni dei rischi specifici;
5. Servizi di consulenza aziendale in materia di sicurezza e compliance normativa;
6. Ogni ulteriore prodotto o servizio che il Proponente creerà nel futuro.

### **ARTICOLO 4 - OBBLIGHI DELL'AGENTE**

L'Agente si impegna a:

1. Promuovere i prodotti e i servizi del Proponente con diligenza professionale e in conformità alle istruzioni ricevute;
2. Concordare ogni trattativa con il Proponente prima della chiusura definitiva;
3. Non offrire sconti, condizioni o prezzi diversi da quelli comunicati dal Proponente senza autorizzazione scritta;
4. Fornire al Proponente informazioni aggiornate sul mercato, sulla concorrenza e sui potenziali clienti;
5. Comunicare tempestivamente qualsiasi reclamo, contestazione o problematica proveniente dai clienti;
6. Agire in modo da non ledere la reputazione e l'immagine del marchio Sicurissimo;
7. Non utilizzare materiale pubblicitario o commerciale non approvato dal Proponente.

### **ARTICOLO 5 - OBBLIGHI DEL PROPONENTE**

Il Proponente si impegna a:

1. Fornire all'Agente materiale commerciale, listini prezzi aggiornati e supporto tecnico necessario all'attività;
2. Comunicare tempestivamente all'Agente eventuali modifiche ai prodotti, ai prezzi o alle condizioni di vendita;
3. Corrispondere all'Agente le provvigioni maturate nei termini stabiliti dal presente contratto;
4. Fornire riscontro alle richieste dell'Agente entro 48 ore lavorative;
5. Non sottrarre deliberatamente clienti procurati dall'Agente al fine di evitare il pagamento delle provvigioni.

## **ARTICOLO 6 - PROVVIGIONI**

Le provvigioni sono calcolate sul valore netto incassato dal Proponente, al netto di IVA, sconti applicati e note di credito emesse.

Le soglie sono cumulative sul totale venduto mensilmente dall'Agente dall'inizio del rapporto contrattuale, secondo la seguente struttura a scalare:

<b>Venduto Cumulativo</b>	<b>Provvigione</b>
Da 0 a 500,00 euro	3%
Da 501,00 a 1.500,00 euro	5%
Da 1.501,00 a 3.000,00 euro	7%
Da 3.001,00 a 5.000,00 euro	10%
Da 5.001,00 a 10.000,00 euro	15%
Da 10.001,00 a 50.000,00 euro	20%
Da 50.001,00 a 100.000,00 euro	25%

Il pagamento delle provvigioni avviene entro 60 giorni dalla data di incasso effettivo da parte del Proponente.

L'Agente ha diritto alla provvigione esclusivamente sulle vendite effettivamente incassate. In caso di mancato pagamento da parte del cliente finale, la provvigione non è dovuta o viene stornata se già corrisposta, salvo che il mancato incasso sia imputabile a comportamenti del Proponente.

## **ARTICOLO 7 - RENDICONTO E TRASPARENZA**

Il Proponente fornisce all'Agente un rendiconto mensile con l'elenco delle vendite attribuite, degli incassi ricevuti e delle provvigioni maturate e liquidate.

L'Agente ha diritto di richiedere chiarimenti sul rendiconto entro 15 giorni dalla ricezione. Decorso tale termine senza contestazioni, il rendiconto si intende accettato.

In caso di contestazione non risolta entro 30 giorni, le parti si impegnano a ricorrere a un tentativo di mediazione prima di qualsiasi azione legale.

## **ARTICOLO 8 - CLAUSOLA DI NON CONCORRENZA DURANTE IL CONTRATTO**

Per tutta la durata del presente contratto, l'Agente si impegna a non promuovere, vendere o distribuire prodotti e servizi direttamente concorrenti a quelli del Proponente nel settore della sicurezza sul lavoro, della formazione aziendale e della compliance normativa.

Sono esclusi dal divieto i rapporti commerciali preesistenti alla firma del presente contratto, purché dichiarati per iscritto entro 15 giorni dalla sottoscrizione mediante apposita comunicazione allegata al presente contratto.

## **ARTICOLO 9 - CLAUSOLA DI NON CONCORRENZA POST CONTRATTUALE**

Per un periodo di 24 mesi dalla cessazione del contratto, per qualsiasi causa, l'Agente si impegna a non svolgere attività concorrente a quella del Proponente sul territorio italiano nel settore della sicurezza sul lavoro, dell'igiene alimentare e della formazione aziendale.

A fronte di questo impegno, il Proponente corrisponde all'Agente un'indennità pari al 5% delle provvigioni totali percepite nell'ultimo anno di rapporto, liquidata in unica soluzione entro 30 giorni dalla cessazione del contratto.

In assenza della corresponsione di tale indennità nei termini indicati, la presente clausola post contrattuale è da ritenersi automaticamente nulla e priva di effetti.

## **ARTICOLO 10 - RISERVATEZZA E SEGRETO PROFESSIONALE**

L'Agente si impegna a mantenere la massima riservatezza su tutte le informazioni commerciali, tecniche e strategiche acquisite durante il rapporto contrattuale.

Il divieto di divulgazione si estende, a titolo esemplificativo e non esaustivo, a:

1. Listini prezzi e condizioni commerciali;
2. Database clienti e prospect;
3. Strategie di vendita e marketing;
4. Processi interni e workflow operativi;
5. Dati economici e finanziari del Proponente;

L'obbligo di riservatezza permane per 5 anni dalla cessazione del contratto, indipendentemente dalla causa di risoluzione.

La violazione della presente clausola legittima il Proponente a richiedere il risarcimento di tutti i danni subiti, diretti e indiretti.

## **ARTICOLO 11 - PROPRIETÀ DEI DATI E DEI CLIENTI**

I clienti acquisiti tramite l'attività dell'Agente sono e rimangono di esclusiva proprietà del Proponente.

Al termine del contratto, l'Agente è tenuto a restituire o distruggere qualsiasi dato, documento, lista clienti o materiale commerciale in suo possesso entro 10 giorni dalla cessazione del rapporto, fornendo al Proponente prova e conferma scritta dell'avvenuta restituzione o distruzione.

## **ARTICOLO 12 - DURATA E RECESSO**

Il presente contratto è a tempo indeterminato e decorre dalla data di firma da parte di entrambe le parti.

Ciascuna delle parti può recedere con preavviso scritto di 90 giorni, inviato a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno, email con ricevuta di lettura oppure PEC.

In caso di gravi inadempimenti, il recesso è immediato e senza preavviso. Sono considerati gravi inadempimenti, a titolo esemplificativo:

1. La violazione della clausola di riservatezza;
2. La conclusione di contratti con clienti senza autorizzazione del Proponente;
3. La diffamazione del marchio Sicurissimo;
4. Il comportamento contrario alle istruzioni operative del Proponente;
5. La promozione di prodotti concorrenti in violazione dell'art. 8;

## **ARTICOLO 13 - TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI (GDPR)**

Le parti si impegnano al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e al D.Lgs. 196/2003 e successive modifiche.

I dati personali scambiati tra le parti saranno utilizzati esclusivamente per le finalità del presente contratto e non saranno ceduti a terzi senza il consenso esplicito dell'altra parte.

Ciascuna parte è responsabile del trattamento dei dati personali dei propri clienti e prospect secondo la normativa vigente.

#### **ARTICOLO 14 - FORO COMPETENTE E LEGGE APPLICABILE**

Il presente contratto è regolato dalla legge italiana.

Per qualsiasi controversia derivante dal presente contratto, le parti si impegnano preliminarmente al tentativo obbligatorio di mediazione presso un organismo accreditato.

In caso di esito negativo della mediazione, il foro competente in via esclusiva è quello di Rovigo.

#### **ARTICOLO 15 - MODIFICHE AL CONTRATTO**

Qualsiasi modifica o integrazione al presente contratto deve essere concordata per iscritto e firmata da entrambe le parti. Le modifiche unilaterali sono prive di effetto.

Le comunicazioni ufficiali tra le parti avvengono a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno, email con ricevuta di lettura oppure PEC.

#### **ARTICOLO 16 - DISPOSIZIONI FINALI**

Il presente contratto annulla e sostituisce qualsiasi accordo precedente tra le parti avente il medesimo oggetto.

L'eventuale nullità o inefficacia di una singola clausola non comporta la nullità dell'intero contratto. La clausola nulla sarà sostituita dalla disposizione di legge applicabile.

#### **FIRME PER L'ACCORDO**

**Luogo e data**



**L'AGENTE**  
**Nome e Cognome**

---

**Firma**

---

**ALLEGATO A - DICHIARAZIONE RAPPORTI PREESISTENTI (art. 8)**

Il sottoscritto Agente dichiara i seguenti rapporti commerciali preesistenti nel settore della sicurezza sul lavoro e formazione aziendale:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

In assenza di dichiarazione, si intende che non esistono rapporti preesistenti.

**L'AGENTE**  
**Nome e Cognome**

\_\_\_\_\_  
**Firma**  
\_\_\_\_\_

***Si Allegano:***  
***Domanda di Ammissione a Socio;***  
***Copia dei Documenti di Identità dell'Agente.***

# DOMANDA DI AMMISSIONE A SOCIO

Associazione Professionale Multidisciplinare

## LABO TECNIC STUDIO

Ai sensi degli Artt. 5, 6, 7, 8 e 9 dello Statuto Associativo – Costituito in Porto Viro (RO) il 11/02/2015

### 1. DATI ANAGRAFICI DEL RICHIEDENTE

Nome e Cognome	
Luogo di nascita	
Data di nascita	
Codice Fiscale	
Indirizzo residenza	
CAP / Città / Prov.	
Telefono	
Email	
PEC	

### 2. DATI PROFESSIONALI E PARTITA IVA

Partita IVA	
Ragione Sociale / Studio	
Codice ATECO	
Indirizzo operativo	
Iscrizione Ordine / Albo	
N. Iscrizione	
Sito web / LinkedIn	

### 3. QUALIFICA RICHIESTA

Barrare la qualifica per cui si richiede l'ammissione (Art. 5 e 6 Statuto):

- Associato Fondatore (solo con delibera unanime dell'Assemblea – Art. 6 Statuto)
- Associato Ordinario (ammesso con consenso di tutti gli Associati – Art. 8 Statuto)
- Collaboratore Esterno (contratto scritto a durata limitata – Art. 9 Statuto)

## 4. AMBITI DI ATTIVITÀ PROFESSIONALE

---

Indicare i settori di competenza che si intende apportare all'Associazione (Art. 2 Statuto):

- Sicurezza sul Lavoro – D.Lgs 81/08 (RSPP, HSE, Valutazione Rischi)
- HACCP – Igiene Alimentare e Sicurezza dei Prodotti
- Privacy – GDPR e D.Lgs 196/2003
- Formazione Professionale Certificata
- Attività Tecniche da Geometra / Perito
- Project Management e Organizzazione Aziendale
- Marketing Digitale e Sviluppo Commerciale
- Altro (specificare): \_\_\_\_\_

## 5. MOTIVAZIONE DELLA DOMANDA

---

Descrivere brevemente le motivazioni per cui si richiede l'ammissione e il contributo che si intende apportare all'Associazione:

---

  

---

## 6. DICHIARAZIONI DEL RICHIEDENTE

---

Il/La sottoscritto/a, consapevole delle responsabilità previste dall'Art. 76 D.P.R. 445/2000, dichiara quanto segue:

- Di aver letto e approvato integralmente lo Statuto dell'Associazione Professionale Labo Tecnic Studio
- Di possedere i requisiti minimi professionali previsti dall'Art. 8 dello Statuto
- Di accettare le condizioni di ammissione e la quota associativa annua deliberata dall'Assemblea
- Di impegnarsi a svolgere la propria attività in modo pieno ed esclusivo nell'ambito dell'Associazione (Art. 7 Statuto)
- Di non essere iscritto/a ad altre associazioni professionali esercitanti le medesime attività, salvo accordo scritto degli Associati (Art. 7 Statuto)
- Di accettare la clausola di non concorrenza prevista dall'Art. 33 dello Statuto
- Di accettare la clausola compromissoria e di arbitrato prevista dall'Art. 27 dello Statuto
- Di essere in possesso di regolare Partita IVA attiva per l'esercizio dell'attività professionale
- Di non trovarsi in stato di incompatibilità con l'esercizio della professione ai sensi delle normative vigenti

## 7. CONSENSO TRATTAMENTO DATI PERSONALI – GDPR

---

Ai sensi dell'Art. 13 del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs 196/2003, i dati personali forniti saranno trattati esclusivamente per finalità associative e amministrative, conservati per la durata del rapporto associativo e per gli obblighi di legge successivi, non ceduti a terzi senza consenso esplicito.

- Presto il consenso al trattamento dei dati personali per le finalità descritte
  - Presto il consenso alla comunicazione dei miei dati agli altri Associati per finalità associative
  - NON presto il consenso al trattamento dei dati per finalità promozionali
- 

## 8. DOCUMENTI DA ALLEGARE OBBLIGATORIAMENTE

---

Ai sensi dell'Art. 8 Statuto e delle normative vigenti, allegare:

- Copia documento di identità in corso di validità (fronte/retro)
  - Copia tessera sanitaria / codice fiscale
  - Copia certificato di attribuzione Partita IVA
  - Curriculum vitae professionale aggiornato
  - Copia eventuale iscrizione Ordine / Albo professionale
  - Eventuali certificazioni di settore (RSPP, HACCP, Privacy, altri)
  - Ricevuta versamento quota associativa annua
- 

## 9. QUOTA ASSOCIATIVA

---

Ai sensi dell'Art. 8 dello Statuto, la quota associativa annua è stabilita in **Euro 200,00 (duecento/00) esente IVA**, annualmente aggiornata dall'Assemblea degli Associati Fondatori.

Le modalità di pagamento saranno comunicate dall'Amministratore a seguito di delibera di ammissione.

## 10. LUOGO, DATA E FIRMA

---

Luogo

Data

Firma del Richiedente

---

---

## PER USO INTERNO – DELIBERA DELL'ASSEMBLEA

Data ricezione domanda	Data delibera assemblea	Esito (Ammesso / Respinto)

<b>N. Protocollo assegnato</b>	
<b>Qualifica approvata</b>	
<b>Quota versata (Euro)</b>	
<b>Note assemblea</b>	

Firma Labo Tecnic Studio



Il presente modulo è conforme allo Statuto dell'Associazione Professionale Multidisciplinare Labo Tecnic Studio, registrato in Porto Viro (RO) il 11/02/2015 – P.IVA 01504180298 – Via Mantovana, 78 – 45014 Porto Viro (RO)

## La Sicurezza sul Lavoro che Lavora per Te

Ogni anno in Italia oltre 5.000 lavoratori non tornano a casa. Migliaia di imprenditori ricevono sanzioni penali per colpa di un sistema che nessuno ha spiegato loro davvero. Sicurissimo esiste per cambiare tutto questo, creando serenità, protezione e libertà di fare impresa senza paura.

### Cosa Rischi senza un Sistema di Sicurezza

Ogni imprenditore con almeno un dipendente è esposto. Non importa il settore. Non importa la dimensione. La legge non fa sconti.

Situazione	Sanzione
Nessun RSPP nominato	Arresto 3-6 mesi o ammenda fino a 7.862 euro
DVR assente o non aggiornato	Ammenda fino a 6.400 euro per ogni ispezione
Lavoratore non formato	Ammenda fino a 5.896 euro per lavoratore
Cantiere sospeso da ITL	2.500 euro + fermo a 2.000 euro al giorno
Infortunio con subappalto	Responsabilità in solido da 50.000 euro+
Gara pubblica persa per irregolarità	Perdita media commessa da 500.000 euro

Prima di rispondere a qualsiasi domanda, voglio che tu ci ragioni a fondo.

SENZA SICURISSIMO	CON SICURISSIMO
<b>Emozioni:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✗ Ansia ogni volta che senti parlare di ispezioni</li><li>✗ Rabbia per la burocrazia che non finisce mai</li><li>✗ Paura di non essere in regola senza saperlo</li><li>✗ Stress per le scadenze che non ricordi</li><li>✗ Senso di solitudine di fronte alla legge</li></ul>	<b>Emozioni:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Serenità. Sai di essere sempre in regola</li><li>✓ Libertà di concentrarti solo sul tuo business</li><li>✓ Fiducia in un sistema che lavora per te</li><li>✓ Orgoglio di essere un imprenditore</li><li>✓ Sicurezza di avere qualcuno al tuo fianco</li></ul>
<b>Pensieri:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✗ Non so da dove iniziare</li><li>✗ Ho già qualcuno ma non so se fa il suo lavoro</li><li>✗ Quanto costa davvero mettersi in regola?</li></ul>	<b>Pensieri:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ So esattamente cosa ho e cosa mi manca</li><li>✓ Ho un professionista reale disponibile</li><li>✓ La sicurezza mi costa un caffè al giorno</li></ul>
<b>Azioni:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✗ Rimandi. Aspetti. Speri che non arrivino</li></ul>	<b>Azioni:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lavori. Cresci. Dormi tranquillo ogni notte</li></ul>

## AREA A | Membership

**Il sistema che lavora per te ogni giorno. Anche quando dormi.**

Queste sono le membership che puoi attivare adesso. Un abbonamento mensile. Nessun contratto. Tutto quello che ti serve per essere sempre in regola.

**Cosa include OGNI membership, indipendentemente dal livello.**

- ✓ Monitoraggio normativo continuo D.Lgs. 81/08;
- ✓ Alert automatici sulle scadenze a 30 giorni, 7 giorni ed il giorno stesso;
- ✓ Assistenza tecnica dedicata in orario lavorativo;
- ✓ Accesso gratuito prioritario alla piattaforma dei corsi di formazione;
- ✓ Report dello stato conformità aziendale;
- ✓ Aggiornamento immediato in caso di nuove normative;

## Scegli il tuo Livello di Protezione

Un solo unico obiettivo: fare in modo che tu possa lavorare in totale serenità.

<p><b>ESSENTIAL</b> Per chi parte da zero</p> <p><b>97 euro</b> al mese <i>3,23 euro al giorno</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Gestione Sicurezza</li><li>✓ Alert Scadenze</li><li>✓ Assistenza Dedicata</li><li>✓ Checklist di conformità</li><li>✓ Aggiornamenti Norme</li><li>✓ <b>15% sconto su corsi e servizi</b></li><li>✓ <b>Nessun contratto. Esci quando vuoi</b></li></ul>	<p><b>CONSIGLIATO</b> <b>PREMIUM</b> Sicurezza integrata</p> <p><b>159 euro</b> al mese <i>5,30 euro al giorno</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Tutto di Essential, piu:</b></li><li>✓ Consulenza Dedicata</li><li>✓ <b>Servizio Prevenzione e Protezione</b></li><li>✓ <b>Supporto diretto in ispezione</b></li><li>✓ <b>20% sconto su corsi e servizi</b></li></ul>	<p><b>ELITE</b> Per aziende strutturate</p> <p><b>247 euro</b> al mese <i>8,23 euro al giorno</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Tutto di Premium, piu:</b></li><li>✓ HSE Managing</li><li>✓ Supporto UNI, EN, ISO</li><li>✓ Supporto Formazione</li><li>✓ <b>Assistenza Dedicata Prioritaria</b></li><li>✓ <b>25% sconto su corsi e servizi</b></li></ul>
---	---	--

**Tutti i pacchetti sono senza contratto. Nessun vincolo. Nessuna penale. Esci quando vuoi. Perché chi dà valore reale non ha bisogno di trattenerci con la forza.**

## AREA B | Formazione al Bisogno

### Il Corso Giusto solo quando ti serve. Senza sprechi.

Ogni Corso è Accreditato e Valido su tutto il Territorio Nazionale. I clienti con membership attiva applicano il loro sconto su ogni voce.

#### Sicurezza sul Lavoro D.Lgs. 81/08

Corso di Formazione	Prezzo	Validità
Formazione Datore di Lavoro Base 16 ore	<b>687 euro</b>	5 anni
Formazione Generale Lavoratori tutti i livelli di rischio	<b>137 euro</b>	5 anni
Formazione Specifica Rischio Basso	<b>167 euro</b>	5 anni
Formazione Specifica Rischio Medio	<b>197 euro</b>	5 anni
Formazione Specifica Rischio Alto	<b>247 euro</b>	5 anni
Formazione Preposto/Dirigente	<b>217 euro</b>	5 anni
RSPP Datore di Lavoro rischio basso	<b>877 euro</b>	5 anni
RSPP Datore di Lavoro rischio medio	<b>1.047 euro</b>	5 anni
RSPP Datore di Lavoro rischio alto	<b>1.247 euro</b>	5 anni
RLS Rappresentante Lavoratori Sicurezza	<b>327 euro</b>	5 anni

#### Sicurezza Specifica e Emergenze

Corso	Prezzo	Validità
Antincendio Livello 1 rischio basso	<b>197 euro</b>	3 anni
Antincendio Livello 2 rischio medio	<b>247 euro</b>	3 anni
Antincendio Livello 3 rischio alto	<b>347 euro</b>	3 anni
Primo Soccorso Gruppo 1 settori ad alto rischio	<b>237 euro</b>	3 anni
Primo Soccorso Gruppi 2 e 3	<b>197 euro</b>	3 anni
Addestramento DPI prima, seconda e terza categoria	<b>197 euro</b>	3 anni
Addetti Macchine ed Attrezzature	<b>297 euro</b>	5 anni

Nelle tabelle sono stati inseriti solo i Corsi Generici di base, se cerchi uno specifico Corso di Formazione, puoi tranquillamente contattarci e provvederemo a fornirti maggiori informazioni e dettagli su quello che veramente ti serve.

**Sicurissimo eroga oltre 600 Corsi di Formazione Accreditati a livello Nazionale, utili per Lavoratori, Aziende e Professionisti.**

**LABO TECNIC STUDIO**

**Via Mantovana, 78 - 45014 Porto Viro (RO)**

**P.IVA: IT01504180298 - Tel. 3388771737 - Email: [infosicurissimo@gmail.com](mailto:infosicurissimo@gmail.com)**

## AREA C | Documenti personalizzati

**Ogni documento è costruito sulla tua azienda. Nessun modello fotocopia.**

Un documento generico non protegge nessuno, deve descrivere la tua azienda specifica, i tuoi rischi reali, i tuoi lavoratori. I clienti con membership attiva ricevono aggiornamenti normativi completi.

### Sicurezza sul Lavoro

Documento	Prezzo	Note
DVR Documento di Valutazione dei Rischi completo	<b>677 euro</b>	
Aggiornamento DVR	<b>497 euro</b>	
DUVRI Documento Unico Valutazione Rischi Interferenziali	<b>397 euro</b>	
POS Piano Operativo di Sicurezza per cantieri	<b>197 euro</b>	
Validazione e Visto di Conformità POS esterno	<b>97 euro</b>	
Piano di Emergenza ed Evacuazione	<b>147 euro</b>	
Piano di Lavoro Amianto con notifica Art. 250 D.Lgs. 81/08	<b>197 euro</b>	
Informativa Lavoro Agile Art. 3 c. 7-bis Legge 34/2026	<b>147 euro</b>	
Registro Infortuni e presidi di primo soccorso	<b>177 euro</b>	
Nomina formale RSPP, RLS, Addetti Emergenze	<b>197 euro</b>	<i>a nomina</i>

### Igiene Alimentare HACCP

Documento	Prezzo	Note
Manuale HACCP completo e personalizzato	<b>547 euro</b>	
Aggiornamento Manuale HACCP	<b>197 euro</b>	
Manuale di Tracciabilità Alimentare	<b>197 euro</b>	
Manuale Controllo Rischio Legionellosi	<b>687 euro</b>	
Registri HACCP: temperature, allergeni, pulizie non conformità	<b>177 euro</b>	<i>a registro</i>
Piano di Autocontrollo Igienico Sanitario	<b>347 euro</b>	

## AREA D | Consulenze che servono realmente

**Il professionista giusto. Nel momento in cui conta davvero.**

Alcune situazioni richiedono un intervento specifico e immediato. Non hai bisogno di un pacchetto, hai bisogno di qualcuno che risolva quel problema subito.

### Incarichi Tecnici

Servizio	Prezzo	Unità
RSPP Esterno annuale con 6 ispezioni cantieri incluse	<b>847 euro</b>	<i>annuo</i>
HSE Manager esterno con gestione ISO 45001 e 9001	<b>1247 euro</b>	<i>annuo</i>

### Sopralluoghi ed Ispezioni

Servizio	Prezzo	Unità
Ispezione cantiere con report tecnico fotografico	<b>147 euro</b>	<i>ad uscita</i>
Sopralluogo sede con check-up documentale completo	<b>197 euro</b>	<i>ad uscita</i>
Check Macchine e Attrezzature verifica manutenzione	<b>127 euro</b>	<i>ad uscita</i>
Prove di Evacuazione ed Emergenza con coordinamento	<b>147 euro</b>	<i>ad evento</i>
Audit Idoneità Tecnico Professionale Subappaltatori	<b>177 euro</b>	<i>a ditta</i>
Assistenza diretta durante Ispezione SPISAL, ITL, ARPAV	<b>87 euro</b>	<i>ogni ora</i>

### Servizi Strategici e Gestionali

Servizio	Prezzo	Unità
Gestione Sanzione Zero scadenziario formazione e visite	<b>247 euro</b>	<i>annuo</i>
Patente a Crediti INL monitoraggio e aggiornamento portale	<b>287 euro</b>	<i>annuo</i>
Pratica Riduzione INAIL elaborazione istanza OT23	<b>277 euro</b>	<i>annuo</i>
Supporto Gare d Appalto criteri premiali sicurezza e ambiente	<b>227 euro</b>	<i>a gara</i>

## **Hai ancora qualche dubbio? Leggi questo.**

### **Ho già un consulente.**

Ottimo. Ti chiedo solo una cosa: sai esattamente quando scadono i tuoi attestati? Ricevi un avviso prima? Puoi chiamarlo adesso ed avere una risposta? Se la risposta è no ad almeno una di queste domande, non hai un sistema. Hai un foglio di carta.

---

### **Costa troppo.**

97 euro al mese sono 3,23 euro al giorno. Un caffè e mezzo. Una sanzione media è 5.000 euro. Un giorno di cantiere fermo è minimo 2.000 euro. Un infortunio significa decine di migliaia di euro e rischio penale. La domanda vera non è quanto costa un Sistema di Sicurezza, ma è quanto ti costa non averlo.

---

### **Non ho tempo per gestire queste cose.**

Esatto. Per questo esiste Sicurissimo. Non devi gestire niente. Ci pensiamo noi. Tu ricevi solo gli alert quando serve agire e tutto il resto è automatico.

---

### **Prima voglio capire se sono in regola.**

Perfetto. Scrivici su WhatsApp adesso. In 15 minuti ti diciamo esattamente dove sei esposto, cosa ti manca e cosa rischi. Gratis. Senza impegno. Così sai da dove partire.

---

### **Posso farlo da solo.**

Puoi. Ma un imprenditore che passa ore a studiare il D.Lgs. 81/08, le circolari INAIL e la Legge 34/2026 è un imprenditore che non sta lavorando. Il tuo tempo vale più di 3 euro al giorno.

---

### **Ho paura di legarmi a un contratto.**

Non c'è nessun contratto. Nessun vincolo. Nessuna penale. Attivi il mese, lo usi, e se non sei soddisfatto esci. Punto. Non ti chiediamo fiducia cieca. Ti chiediamo di provare.

---

**SICURISSIMO**  
**LA SICUREZZA IN 1 CLICK**

**Una sola domanda prima di chiudere.**

**Se domani mattina alle 9:00 bussasse alla tua porta un  
ispettore dello SPISAL, saresti pronto?**

**Se la risposta è no, o anche solo forse, hai già perso troppo tempo.**

Scrivici adesso su WhatsApp. In 15 minuti ti diciamo esattamente dove sei esposto.  
Gratis. Senza impegno. Senza pressioni.

**Scrivi adesso su WhatsApp**

**338 877 1737**

Consulenza gratuita di 15 minuti | Risposta entro 4 ore | Nessun impegno

[www.sicurissimo.online](http://www.sicurissimo.online)

YouTube [@sicurissimo](https://www.youtube.com/@sicurissimo)

[sicurissimo.online/corsi](https://www.sicurissimo.online/corsi)

---

*Tutti i prezzi sono IVA esclusa e possono subire variazioni in base alle condizioni di mercato e nuovi  
aggiornamenti normativi.  
Sicurissimo opera su tutto il territorio nazionale.*

**LABO TECNIC STUDIO**

**Via Mantovana, 78 - 45014 Porto Viro (RO)**

**P.IVA: IT01504180298 - Tel. 3388771737 - Email: [infosicurissimo@gmail.com](mailto:infosicurissimo@gmail.com)**