



**Франшиза
торговой сети
«Пятёрочка»**



Обратный франчайзинг



Это покупка права вести бизнес под брендом известной Компании, использовать её торговую марку, деловое имя, бизнес модель. Функции управления мы берём на себя (ТС «Пятёрочка»). Такой подход отличает обратный франчайзинг от прямого.



Преимущества



вы используете наш товарный знак и фирменный стиль



усвоите передовой опыт и практики управления в розничной торговле



станете частью сети магазинов «Пятёрочка»



Почему стоит выбрать нас?



Помощь

Даже если у вас нет опыта в ретейл, вы всё равно справитесь!

Мы поддерживаем своих партнёров по любым вопросам: консультация по лицензированию, обучение персонала, ИТ-сопровождение.

Не знаете, что делать после открытия магазина? Мы поможем вести бизнес с первого дня.



Продуманность

Вам не придётся «изобретать велосипед». Достаточно просто действовать по готовой схеме.

Она отработана сотнями наших партнёров по всей стране.



Экономия

Больше никаких издержек на поиск поставщиков и логистику.

Все поставки будут вестись РЦ ТС5 и нашими поставщиками.



Опыт

Мы делимся с партнёрами технологиями, своим опытом и знаниями.



Узнаваемость

Бренд «Пятёрочка» уже давно на рынке. Он узнаваем и популярен у россиян.

Схема работы



Что мы гарантируем?

- Оценим локацию, сделаем прогноз товарооборота, подготовим ТЭО проекта

- Подготовим ТЗ на ремонтно-строительные работы, передадим контакты поставщиков торгового и складского оборудования

- Помощь в любое время: отдел по поддержке партнёров поможет решить любой вопрос

- Обучим персонал, проведём стажировку на действующих магазинах

- Сформируем матрицу ассортимента магазина на основе особенностей ценообразования и локации

- Передадим регламенты и обучающие материалы

- Обеспечим поставку товара. Наши франчайзи не платят за товар!



Ожидания от партнёрства



Соответствие помещения нашим стандартам: планировка, внешний вид, соблюдение норм пожарной безопасности, ремонтные работы, оборудование



Оказание нашим гостям сервиса на высоком уровне, следование всем нашим ценностям: честность, уважение, клиентоориентированность, командность, стремление к достижениям



Полное соответствие всем нашим бизнес-процессам: порядок приёмки, выкладки, реализации, списания товара



Добросовестное исполнение условий договора и желание развивать бизнес



Сотрудничество по схеме «WIN-WIN»: больше прибыль у Вас — больше прибыль у нас



Условия франшизы



Требования к франчайзи

Желание развивать перспективное направление деятельности

Готовность соблюдать стандарты системы правообладателя

Приветствуется опыт ведения бизнеса: франшиза, общепит, розничная торговля и пр.

Амбициозность приветствуется



Требования к помещениям

от 350 м²
площадь магазина

от 50 кВт
электрическая мощность

Наличие зоны разгрузки

Рекомендовано наличие зоны парковки



Инвестиции в открытие

от 9 млн ₺
стоимость вспомогательного и торгового оборудования

от 7 млн ₺
стоимость ремонтно-строительных работ

конечная стоимость будет зависеть от площади и состояния помещения



Выплаты

ФРАНЧАЙЗИ

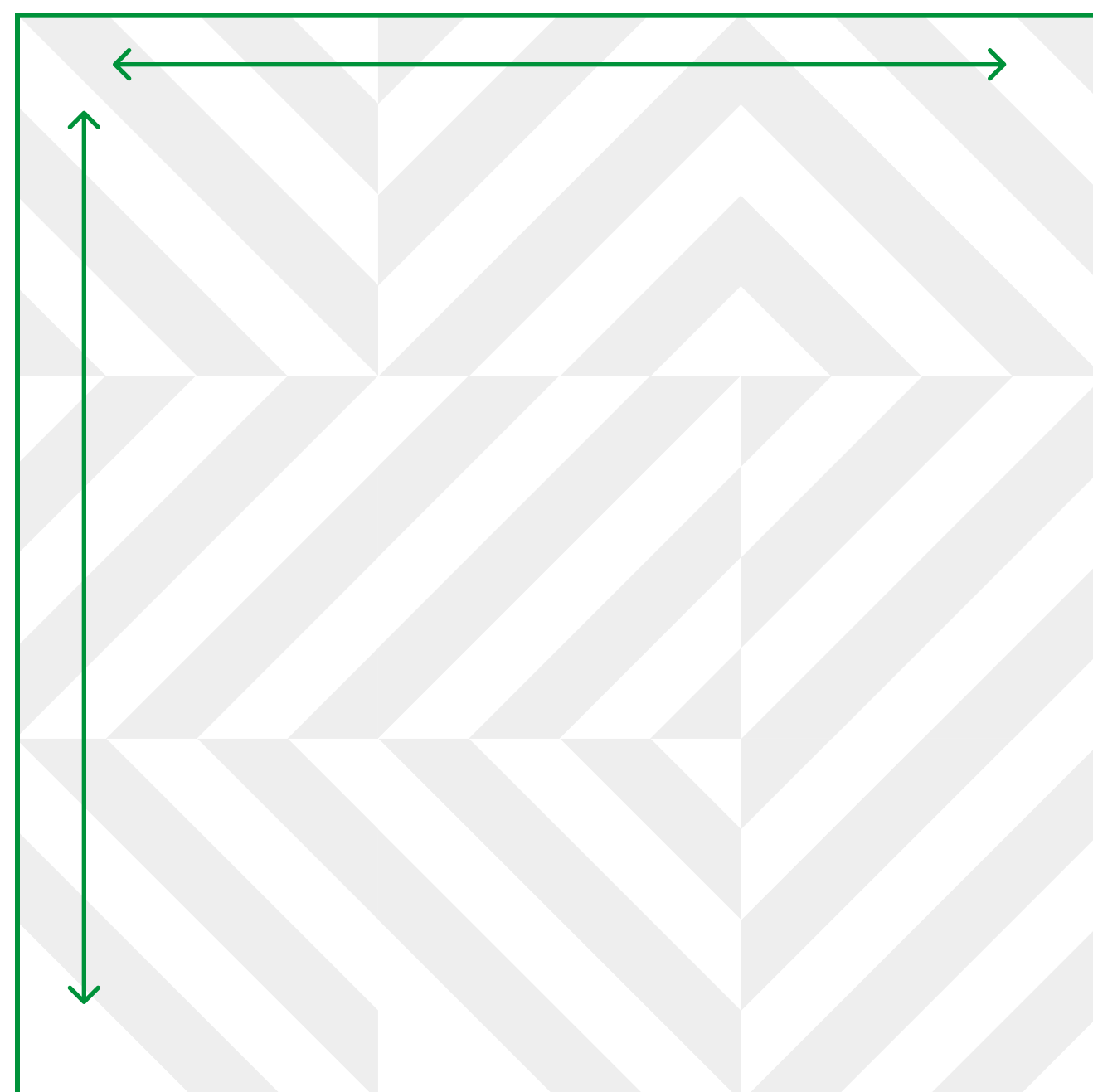
500 тыс ₺
паушальный платёж (разово)

2.5 млн — 5 млн ₺
обеспечительный платёж

ФРАНЧАЙЗЁР

≈ 20% от выручки
агентское вознаграждение по итогам месяца

Расчёт эффективности проекта



350 м²

площадь магазина

Инвестиции в открытие¹

7 млн ₹

на ремонтно-строительные работы

9 млн ₹

на закупку оборудования

Доходы и расходы

2,2 млн ₹

вознаграждение²

1,5 млн ₹

ежемесячные расходы, в том числе на аренду¹

700 000 ₹

чистая прибыль
в месяц

2 года

окупаемость
проекта

Цены указаны без учёта НДС.

¹ Инвестиции и расходы указаны примерные. При расчёте каждого проекта в отдельности показатели будут корректироваться, исходя из территориальных особенностей магазина.

² Агентское вознаграждение составляет $\approx 20\%$ от выручки и рассчитывается по итогам месяца.

Часто задаваемые вопросы

Могу ли я открыть магазин не в своём, а в арендуемом помещении?

Да, расходы на аренду будут учтены в расчёте эффективности проекта.

Помогаете ли в подборке помещения?

Мы можем предложить помещение, которое нам интересно, либо обозначить приоритетные территории для открытия магазинов.

Как оценивается товарооборот? Насколько точным будет прогноз?

Оценка товарооборота производится с использованием собственной геоинформационной системы, и подтверждается оценкой нашего специалиста на территории. Средний выход на прогнозный товарооборот составляет 110%.



Могу ли я повлиять на ассортимент и цену товара?

Ассортимент регулируется в рамках доступной матрицы товара.

При необходимости внесения в ассортимент новых позиций, мы оцениваем необходимость, возможный эффект и добавляем позицию.

Изменить цену продажи самостоятельно Вы не сможете.

Есть ли особые условия для партнёров, открывающих несколько магазинов?

Да, предусмотрены скидки на паушальный и обеспечительный платёж при открытии последующих магазинов.

В зависимости от потенциала открытий, мы можем рассмотреть меры поддержки, например, предоставления оборудования в рассрочку.





**Шагните на первую
ступень своего бизнеса
вместе с «Пятёрочкой»**

rf@x5.ru