



Франчайзинговое
предложение

TM Hobby Games

Магазин настольных игр и сопутствующих товаров



0 Компании

Hobby World – крупнейшее российское издательство, дистрибьютор и производитель настольных игр.

Головной офис находится в Москве, в 2012 году открыт филиал в Киеве (Украина).

Осенью 2014 года появился Новосибирский филиал по работе с Сибирским и Дальневосточными регионами.

Издавая ежегодно более 50 настольных игр, *Hobby World* удалось занять значительную долю российского рынка настольных игр.

2024 – Сегодня открыто более 160 (120 по франчайзингу и 45 собственных) фирменных магазинов Hobby Games в России, Казахстане и Республике Беларусь, Узбекистане, Армении и Киргизии.



История запуска программы по франчайзингу HobbyGames:



2011 – Открыт первый магазин в Калининграде.

2012 – Открыты магазины:
– Воронеж, Владивосток, Таганрог.

2015 – Открыт магазин в Пензе.

2016 – *Запуск программы ре-концепции проекта Франчайзинг*

2024- Открыто и успешно работает более 120 фирменных точек по франчайзингу

ФРАНЧАЙЗИНГ . НАЧАЛО

- У Вас есть желание открыть свой бизнес?
- Вы хотите, что бы Ваши деньги работали?
- Вы предприимчивы, готовы работать и зарабатывать?
- Вы хотите получить готовый бизнес и управлять им?

Тогда мы готовы Вам помочь в этом!

Начало сотрудничества и требования для открытия

- Город, с численностью населения от **70 000 человек**
- Действующее или новое юридическое лицо (**ООО или ИП**)
- Готовые банковские реквизиты
- Площадь, для открытия фирменного магазина, формата **от 30 до 60 кв. м. (ТЦ или Стрит Ритейл), от 80 кв.м – для формата Магазин-клуб.**
- Необходимые инвестиции для открытия **от 2 000 000 руб.** (в зависимости от размера площади и формата)
- Наличие свободного времени и желания заниматься бизнесом
- Деловой подход, готовность к обучению
- Навык в управление продажами

Этапы начала сотрудничества и тайминг*

- Заполнение заявки на сайте, для начала сотрудничества (10 минут)
- Подготовка документов по юр. лицу и банковских реквизитов (7-14 дней)
- Поиск и согласование помещения для открытия (2-6 недель)
- Согласование и подписание договорных документов (1-3 дня)
- Подготовка дизайн-проекта магазина (14 дней)
- Косметический ремонт помещения (14-21 день)
- Заказ торгового оборудования, освещения, вывески, оформления зала (1-1,5 мес.)
- Подбор персонала магазина (2-4 недели)
- Заказ, оплата и доставка товара (1-3 недели)
- Рекламная активность перед открытием магазина (за 7-14 дней до открытия)
- Подготовка к открытию (расстановка оборудования, оформления зала, размещение товара, обучение персонала - 1-3 дня)
- Праздничное открытие (1 день)

** - Тайминг носит рекомендательный характер, некоторые пункты могут решаться параллельно или в другой последовательности*

Преимущества франчайзинга ТМ Hobby Games

- ТМ **HobbyGames** – марка фирменных магазинов, издательства HobbyWorld
- Издательство **HobbyWorld**
— крупнейший издатель современных настольных игр в России с 2001 года.

- **Паушального взноса нет**

- **Роялти нет**

- Поддержка партнеров на всех этапах сотрудничества
- Единая Рекомендуемая Розничная Цена (РРЦ)
- Розничная наценка для партнеров-франчайзи - 60-80%
- Индивидуальный менеджер и поддержка 24 часа
- **Бесплатная доставка товара до терминала ТК Вашего города**
- Разработанная система мотивации персонала
- Разработанная матрица товара, предоставление статистики продаж собственной розничной сети, выделение хитов.
- Предоставление готовой интернет-витрины, как дополнительной площадки продаж в своем регионе.

Дополнительные преимущества франчайзинга TM Hobby Games

- С 2001 года выпущено более **800** игр.
- В ассортименте - игры для любых возрастных групп, и разных ценовых категорий.
- Ежегодно, организовываются всероссийские турниры по настольным играм и большое количество игровых фестивалей
- Наша Компания входит в **5-ку** крупнейших компаний в мире, специализирующихся на настольных играх
- Высокое качество выпускаемой продукции
- Проведение совместных маркетинговых и рекламных мероприятий
- В нашем портфолио – игры, ставшие мировыми бестселлерами
- Разработанный маркетинговый календарь и система рекламной активности

Сопровождение и поддержка

- Помощь в выборе места будущего магазина, его оценка и анализ.

Сопровождение в переговорах с собственником помещения. Оценка договора аренды.

- Персональный менеджер по ассортименту (рекомендации по товару, матрица наполнения магазина, анализ продаж, своевременные подсортировки)
- Расчет точки безубыточности и сроков окупаемости магазина
- Выезд на открытие курирующих сотрудников и тренера для обучения персонала (опционно)
- Предоставление методологии обучения и мотивации персонала
- Полный мониторинг бизнеса (один раз, каждые 6 месяцев)
- Предоставление рекомендаций по увеличению продаж (2 раза в месяц)
- Рекомендации по рекламной и маркетинговой активности
- Разработанные рекомендации по мерчендайзингу магазина
- Проведение мероприятия «тайный покупатель»
- Обучение и проведение стажировки, в магазинах собственной розничной сети

Дополнительные преимущества в работе

- Возможность получения отсрочки платежа
(но не ранее, чем через 6 месяцев с момента открытия)
- Обмен товара (обмен товара происходит 1 раз, каждые 6 месяцев, на сумму не более 10 000 руб. с НДС, а так же обмен и возврат товара возможен, в случаях указанных в действующем договоре)
- Доставка до Транспортной Компании по Москве
- Размещение информации о магазине-партнера на официальных сайтах Компании
- Возможность размещения в магазине продукции, стороннего поставщика,
но не более 15% от общей суммы товарного наполнения
- Минимальная сумма подсортировки – 20 000 рублей
- Предоставление надежных подрядчиков по производству торгового оборудования

Обязательные условия сотрудничества

- Строгое соблюдение фирменного стиля магазина и его оформления
- Обязательная установка необходимого оборудования в торговой точке (счетчик посетителей, 1с 8 – в согласованной редакции и ее интеграция с общей базой)
- Предоставление одного фотоотчета в месяц (не менее 6 фотографий торгового зала и входной группы)
- Партнер берет на себя ответственность за продвижение бренда HobbyGames в своем городе/регионе. Затраты на продвижение и рекламу составляют **не менее 4%** от суммы ежемесячных продаж
- Ежеквартальное предоставление отчетов о проведенных рекламных и маркетинговых мероприятиях
- Обязательное участие в ежемесячном проекте «Играем с нами!»(предоставление отчетности по итогам проведения), рекомендованное участие в проекте WPN
- Создание и регулярное обновление рекламного аккаунта, в основных популярных социальных сетях. (предоставляется методология)
- Система налогообложения УСН, УСН+Патент
- Обязательная согласованная матрица (часть ассортимента)

Основные требования по помещению

- Площадь, для открытия фирменного магазина, формата от 30 до 60 кв. м. – формат Магазин, от 80 кв. м – формат Магазин-клуб
- Помещение в ТЦ или Street retail
- Площадь торгового центра – от 10 тыс. кв.м. (для городов с населением менее 150 тыс. жителей – от 5 тыс. кв.м.)
- Арендная ставка до 3 000 руб. за квадратный метр в месяц (рекомендуемо)
- Наличие арендаторов из числа известных федеральных или международных компаний (для ТЦ)
- Расположенность будущего магазина не выше третьего этажа. (рекомендуемо для ТЦ)
- Наличие паркинга в непосредственной близости от магазина (желательно) (для Street retail)
- Торговое соседство – монобрендовые и мультибрендовые магазины молодежной одежды известных производителей в среднем ценовом сегменте, крупные супермаркеты, развлекательные сети, кинотеатры, клубы, рестораны/кафе.

Основные ошибки

- Неправильный выбор месторасположения будущего магазина.
- Открытие магазина в «низкий» сезон (апрель-май-июнь)
- Неправильный ассортиментный заказ
- «Выдергивание» денежных потоков из бизнес-процессов магазина.
- Халатность при выборе и обучении персонала.
- Не соблюдение стандартов мерчендайзинга
- Несвоевременные подсортировки
- Низкий уровень обслуживания посетителей
- Не желание обучаться и вносить изменения в свою работу
- Низкая мотивированность сотрудников магазина
- Недостаточная рекламная и маркетинговая активность
- Высокая аренда
- Старт бизнеса на заемные средства

Расчет по открытию нового магазина (справочно)

Параметры	
Планируемая общая площадь магазина, м.кв.	40
Планируемая торговая площадь магазина, м.кв.	30
Постоянные расходы на магазин в месяц, итого	350 000р.
аренда в месяц, м.кв.	3 000р.
аренда в месяц, итого	120 000р.
ЗП в месяц, от (справочно)	120 000р.
Логистика	-р.
Реклама	40 000р.
Налоги	40 000р.
Прочее	30 000р.
Затраты на открытие магазина	1 310 000р.
Затраты на торговое оборудование	600 000р.
Вывеска (в зависимости от размера)	120 000р.
Ремонт (косметический)	150 000р.
Затраты на рекламу и промо-акцию	40 000р.
1с8, счетчик посетителей, касса	100 000р.
Компьютер, телефон, принтер, комплектующие, прочее	150 000р.
Освещение, электрика	100 000р.
Оформление зала, форма, пакеты, диск. Карты, прочее	35 000р.
Прочее	15 000р.
Затраты на товар (закупочные цены)	800 000р.
Итого затраты на открытие, без учета аренды.	2 110 000р.
Рекомендуемая наценка на товар	80%
Средний оборот магазина в розничных ценах в месяц	1 200 000р.

Проект «Магазин-клуб»

Проект предназначен для открытия в Street retail

Суть проекта:

Открытие полноценного магазина клуба

Формат: От 80 кв.м.

Затраты на запуск: От 2 000 000 руб.

Особенности/Рекомендации:

- Обязательное наличие Вентиляции/Кондиционирования
- От 6 игровых столов
- Монетизация: время и место
- Доп. услуги (чай, кофе, печенье, ламинирование, прочее)
- Наличие выделенного администратора
- Инфо доска
- Проведение игротек, турниров, обязательное участие в мероприятиях от Hobby World

Прочее:

Обязательная установка 1с8, фотоотчеты

Преимущества:

Наработанная группа постоянных игроков, продажа и большой ассортимент сложных/дорогих игр

Образцы продукции



Наши контакты

Головной офис Hobby World

105005 Москва, Россия
ул. Бауманская д. 11 стр. 8

Телефон: +7(903)-126-5648

E-mail: sergey.shishkevich@hobbyworld.ru

Web: hobbyworld.ru
hobbygames.ru



Спасибо!

Москва.2024