



Что такое Пив&Ко?

«Пив&Ко» — это магазин разливного и бутылочного пива со всего мира и фирменных продуктов на каждый день. Магазины сети искренне улыбаются своим покупателям, ведь **«Пив&Ко» — это Территория счастья!**

В ассортименте «Пив&Ко» уже более **600 товаров** собственного бренда в разных категориях. Чтобы попасть на полку, товар проходит сложный путь: мы собираем образцы со всей страны, дегустируем, разбираем эталон на ингредиенты, изучаем рецептуру и ищем поставщика. Наша цель – собрать под брендом «Пив&Ко» только вкусные товары!

Продукты отобраны по принципу “лучшие в каждой категории”. В наших магазинах ассортиментная матрица составляет более **1,5 тыс. SKU**.

Пив&Ко – лидер рейтингов


ПАРТНЕРКИН
Медиа о партнерских программах

Forbes

 **РБК**

buybrand.ru

Бизнесменс.ру

 **БИБОСС**

 **franshiza.ru**

TopFranchise.ru

> 219
городов присутствия

> 563
торговых точек

= 2
формата
франшизы

= 98%
попадания в заявленные
показатели

Успех с отрывом от конкурентов

219

городов присутствия

37

дней запуск магазина

14

месяцев окупаемость

100 000

покупателей ежедневно посещают
наши магазины



Франшиза STANDART

Свой собственный успешный магазин

- Сумма инвестиций **от 3,5 млн. ₺**
- Роялти **Отсутствует**
- Паушальный взнос **400 000 ₺**
- Ежемесячный доход **250-350 тыс. ₺**

По классической модели STANDART партнер получает права на бренд и развивает магазин при поддержке нашей команды сопровождения.



Франшиза SMART

Отказ от операционного управления

Рябенко Константин
Руководитель отдела продаж

“

Франшиза смарт — это новый формат бизнес-модели, при котором всё управление и ведение бизнесом берет на себя Сервисная компания франшизы.

Данная модель полностью освобождает партнера от всей операционной деятельности, оставляя за ним право принимать важные стратегические решения.

”





Франшиза SMART

Отказ от операционного управления

- Сумма инвестиций **от 4,5 млн. ₺**
- Открыто по франшизе SMART **71 магазин**
- Средняя доходность **31% годовых***
- Ежемесячный пассивный доход **от 120 тыс. ₺**
- Формат взаимодействия из любой точки мира **Удаленный**

*Среднее значение доходности партнёров (формата SMART) компании «Пив&Ко» за 2023 год.

Бизнес-модель



**Бизнес-модель можно
запросить у менеджера**

Финансовая модель



**Финансовую модель можно
запросить у менеджера**

Этапы покупки магазина

1 Встреча с менеджером отдела продаж франшизы

На встрече обсуждается город открытия, формат магазина, условия открытия и поставки товаров.

2 Регистрация юридического лица и открытие расчетного счета

ИП/ООО, также нужно будет указать коды ОКВЭД, необходимые для ведения нашей деятельности. Расчетный счет можно открыть в любом банке.

3 Заключение договора концессии и оплата паушального взноса

Фиксация условий, обсуждаемых с менеджером отдела продаж на 1 этапе.

4 Подбор и согласование помещения, подписание договора аренды

Знакомство с менеджером отдела развития и прогнозирования, выбор лучших локаций в вашем городе, совместная работа по выбору объектов.

5 Обучение партнера

Включает в себя обучение самого партнера +1 человек, а также обучение двух линейных сотрудников. Обучение может быть как очным, так и дистанционным. На обучении вы получаете следующие материалы: «Стандарты работы магазина Пив&Ко», «Руководство по ведению бизнеса», «Брендбук».

6 Строительство магазина

Создание модели будущего магазина. Знакомство с менеджером отдела строительства франшизы, разработка и согласование планировочного решения, создание 3D-визуализации интерьера магазина, подготовка комплекта рабочих чертежей для проведения строительно-монтажных работ, а также визуализация наружного оформления магазина: фотомонтаж наружной рекламы, согласование фотомонтажа с собственником помещения и администрацией.

7 Подбор персонала

Подбор персонала можно осуществлять как самостоятельно, так и при помощи нашего отдела персонала. Если вы чувствуете в себе уверенность и компетентность, выбор по сотрудникам в вашем магазине остается за вами, если нет, то мы можем вам помочь с процессом подбора персонала.



8 Закуп товара

По заранее согласованной ассортиментной матрице от менеджера сопровождения индивидуально для вашего магазина.

9 Маркетинг

Каждому франчайзи мы предоставляем маркетинговые инструменты, фотоматериалы для социальных сетей и POS-материалы. Это помогает им привлекать новых клиентов и удерживать старых. Команда дизайнеров всегда поможет создать рекламные материалы в рамках брендбука.

10 Техническое открытие магазина

Проверка полной готовности магазина к работе

11 Праздничное открытие магазина

Цель данного мероприятия – заявить о своем магазине и быстро набрать активную клиентскую базу. Ведущий, диджей, праздничные акции «1+1» и «2+1» – это все про Праздничное открытие.

12 Сопровождение персональным менеджером

За каждым партнером закрепляется персональный менеджер, готовый помогать в бизнесе 24/7. Это профи, который финансово и идейно заинтересован в развитии торговой точки партнера. Он готов решать все возникающие у вас вопросы – от стандартов работы до персонала.

13 Открытие второго магазина

Большинство наших партнеров имеет три и более магазинов, что является наглядным показателем успешности нашей бизнес-модели.

Что получает партнер



Узнаваемый бренд

За 15 лет работы мы открыли 600+ торговых точек Пив&Ко в 219 городах России



Бизнес-модель

Проверенная годами и регионами



Подбор помещения

Совместно с нашими экспертами



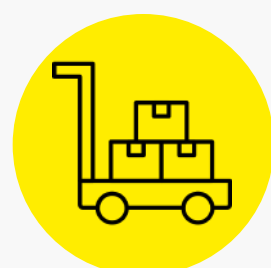
Расчет потенциальной выручки

Искусственным интеллектом



Модель будущего магазина

Визуализация его внешнего и внутреннего оформления



Ассортиментная матрица

Индивидуально подобранная под каждый магазин



Более 600 товаров

СТМ, уникальные товары сети «Пив&Ко»



Отсутствие роялти

Вся прибыль остается у вас



Персональный менеджер сопровождения

За каждым партнером закрепляется персональный менеджер



Маркетинговая поддержка

Наша компания предоставляет поддержку в различных аспектах бизнеса



Обучение франчайзи

За эти дни франчайзи проходит путь от стажера до директора магазина



Единый круглосуточный центр

Мы на связи с партнерами 24/7



Уникальная бонусная система

База данных, с информацией о владельцах бонусной карты



Система интегрированных решений

Мы делаем все возможное, чтобы ваш магазин был успешным

Остались вопросы?



Дмитрий Воронков

Руководитель отдела продаж

+7-922-117-12-88




Рябенко Константин

Руководитель отдела продаж

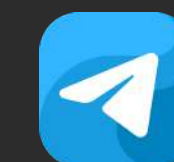
+7-922-129-77-96

 franchise.pivko24.ru

 +7 (800) 700-63-78

 г. Екатеринбург, ул. Сибирский тракт д. 12, стр. 1, оф. 308

[+7 \(922\) 197-06-05](tel:+79221970605)



[Telegram](#)



[WhatsApp](#)