

2016

FIXprice

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНШИЗЫ

ООО «Бэст Прайс»

Обратите внимание!!! франшиза предлагается

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО в городах из списка

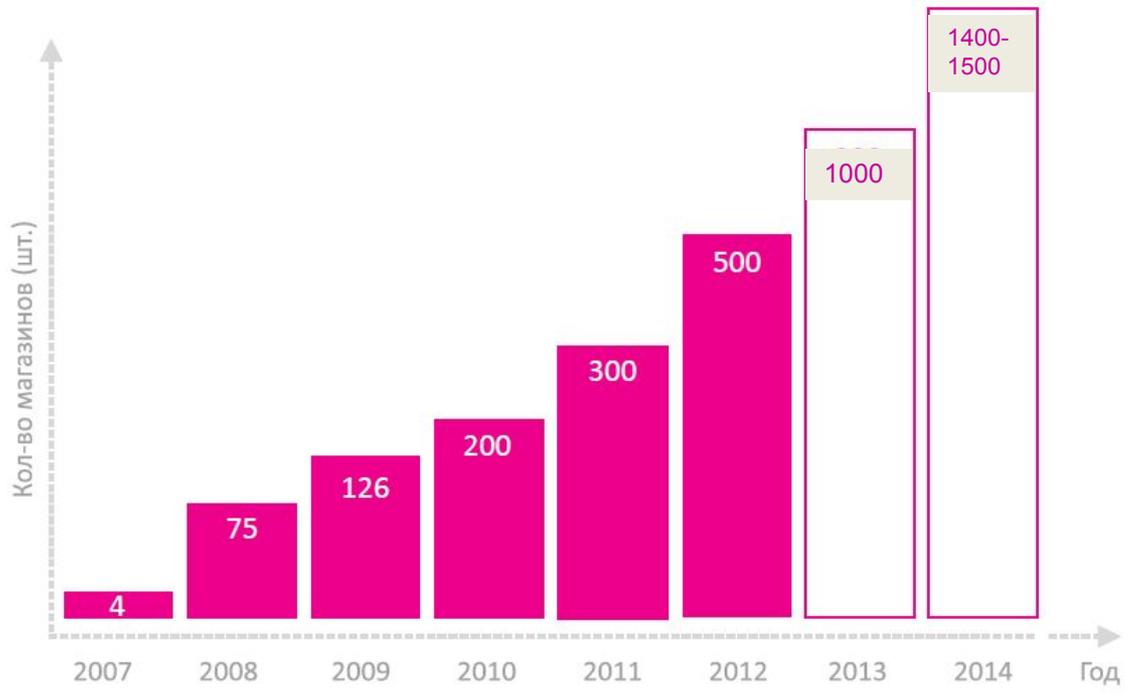
В остальных городах Компания открывает собственные магазины.





В декабре 2007 года был открыт первый магазин национальной сети магазинов Fix Price.

На сегодняшний день работают более 2000 магазинов Fix Price в регионах РФ: Альметьевск, Архангельск, Астрахань, Белгород, Белгородская область, Брянск, Владимир, Волгоград, Волжск, Вологда, Воронеж, Екатеринбург, Иваново, Ижевск, Йошкар-Ола, Казань, Калуга, Киров, Кострома, Краснодар, Курган, Курск, Курская область, Липецк, Москва, Московская область, Набережные Челны, Нижегородская область, Нижний Новгород, Орел, Пензенская область, Пермь, Псков, Республика Чувашия, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Саранск, Сарapul, Саратов, Смоленск, Ставрополь, Стерлитамак, Тамбов, Тверь, Тольятти, Тула, Тюмень, Ульяновск, Уфа, Чебоксары, Челябинск, Ярославль.



Магазины Fix Price являются абсолютно новым и уникальным форматом на российском рынке розничной торговли, хотя в мире он очень популярен и востребован уже долгое время. Основная идея проекта - предложить покупателю широкий ассортимент необходимых в быту товаров для всей семьи по низкой выгодной цене 50 руб.





Магазин «FIX-PRICE» работает в уникальном для российского рынка формате продаж-«все по одной низкой цене». Магазин, торгует продовольственными и непродовольственными товарами (товары для дома, бытовая химия, косметика, парфюмерия, продукты питания) по **единой цене (50 рублей)**.
Структура ассортимента

Распределение food-nonfood

Non food - 1600 SKU (80%)
Food - 400 SKU (20%)
All – 2 000 SKU

Распределение импорт/Россия

Импорт - 1400 SKU (70%)
Россия - 600 SKU (30%)
All – 2 000 SKU

Прогноз распределения Товарооборота

Non food - 80%
Food - 20 %

Соотношение постоянный/переменный /мес.

Постоянный ассортимент - 1500 SKU
Сезонный ассортимент - 500 SKU



Целевая аудитория:

Женщины 25 – 50 лет

Главные ценности:

Удовольствие от полезных покупок по низкой цене

Торговая концепция:

**УНИКАЛЬНАЯ И ЕДИНСТВЕННАЯ В РФ
КОНЦЕПЦИЯ РАСПРОДАЖ «ВСЕ ПО
ОДНОЙ НИЗКОЙ ЦЕНЕ»**

Акцент в ассортименте:

Товары для дома, бытовая химия, косметика , парфюмерия, продукты питания

Компетенции:

Нужный , но не дорогой

Место:

STREET-RETAIL, Торгово-Развлекательные

ПАРАМЕТРЫ ФОРМАТА

ЦЕНА И ИЗМ.

ЗНАЧЕНИЕ ПАРАМЕТРА

| | | |
|------------------|------------|-----------|
| Общая площадь | кв.м. | 250 - 350 |
| Торговая площадь | кв.м. | 200 - 300 |
| Кол-во ККМ | штук | 2 - 3 |
| Кол-во SKU | единиц | 2000 |
| Кол-во персонала | чел./смена | 4-5 |



ФРАНШИЗА

- Торговая марка
- Технология ведения бизнеса (комплект документации по всем аспектам бизнеса)
- Обучение персонала
- Единая информационная система (SAP R3)
- Централизованная поставка товара
- Общесетевая ассортиментная, и рекламная политика.

Обязательные услуги:

- Формирование ассортимента
- Поставка товара
- Рекламная поддержка.
- Сервис информационной системы
- Консультационное сопровождение

франшиза «FIX-PRICE» - франшиза бизнес формата.

Приобретая франшизу, наш партнер (франчайзи) становится владельцем готового бизнеса.

Франчайзи открывает магазин под торговой маркой «FIX-PRICE», приобретает технологию работы, обученный персонал и главное конкурентное преимущество сети «FIX-PRICE» - уникальность концепции магазинов «FIX-PRICE» на российском рынке.

В процессе торговой деятельности Компания осуществляет контроль магазинов франчайзи и оказывает следующие

обязательные услуги:

- формирование ассортимента;
- отгрузка товаров с единого РЦ (оптовая продажа по договору поставки);
- сервис единой информационной системы и техническая поддержка пользователей;
- консультационное сопровождение операционной деятельности;
- рекламная поддержка;

Помимо обязательных услуг мы готовы способствовать сотрудничеству между своими контрагентами (поставщики оборудования, подрядные организации.) и франчайзи на максимально выгодных для франчайзи условиях

ФРАНЧАЙЗИ

- объект недвижимости (собственность/аренда)
- Средства на реконструкцию, оснащение, закупку товара
- Наличие компании торгового оператора бизнеса
- Реконструкция и оснащение объекта
- Организация операционной деятельности
- Эксплуатация торгового объекта
- Управление персоналом
- Организация продаж
- Соблюдение стандартов «FIX-PRICE» и договорных

обязательств



Компания «FIX-PRICE» предлагает приобрести единичные франшизы (продажа мастер франшизы не рассматривается).

- Франшиза может быть продана как юридическом у лицу так и ПБОЮЛ;
- «FIX-PRICE» обязуется не продавать третьим лицам франшизы на открытие магазинов в «зоне неконкуренции».
- «**Зона неконкуренции**» определяется как радиус 500 метров от действующего магазина франчайзи. При определенных условиях (особенности застройки, топографические особенности местности) возможна корректировка этого параметра (по соглашению сторон)
- Франшиза предоставляется на срок **3 года**.
- По истечении срока действия франшизы при исполнении франчайзи всех договорных обязательств договоры франчайзинга пролонгируются на очередной 3х летний срок.

Стоимость франшизы

Паушальный взнос – 300000 рублей (включая НДС в соответствии с действующим законодательством)

Роялти – 4% от gross оборота магазина (выплачивается ежемесячно)

договоры:

Договор франчайзинга – между владельцем товарного знака «FIX-PRICE» и «Стандартов сети «FIX-PRICE» и франчайзи. В соответствии с договором франчайзи получает неисключительную лицензию на использование товарного знака и право на использование стандартов Компании и выплачивает стоимость франшизы.

Договор поставки - между ООО «Бэст Прайс» и франчайзи. Договор по которому франчайзи оптом закупает товар у франчайзера для последующей реализации через свой магазин.

Общая сумма инвестиций составляет от 4 000 000 до 6 000 000 рублей

Окупаемость проекта от 1 года

Помещение должно соответствовать предоставляемым Франчайзером Стандартам.

Данная статья варьируется в зависимости от строительной готовности помещения.

| | | |
|---|-----------------------|--|
| Строительные работы | 300 тыс.– 2 млн. руб* | В зависимости от строительной готовности помещения. Затраты включают также затраты на наружное и внутреннее рекламное оформление магазина |
| Кассовое Компьютерное оборудование | 500 тыс.руб | В перечень оборудования входят 2 ККМ, компьютерное оборудование, затраты на монтаж СКС, лицензия на право пользования информационной системой компании |
| Торговое оборудование | 850 тыс . руб | Стеллажной оборудование, гидравлические тележка(типа рокла), кассовые боксы и система турникетов, камеры хранения |
| Прочее оборудование | 60 тыс.руб | Мебель для комнаты заведующего, хозяйственная утварь, оборудование для бытовых помещений магазина |
| Срок ввода объекта в эксплуатацию | 3 – 4 недели | |
| Инвестиции в товар | 2 млн.руб | Первоначальная закупка товара для формирования товарного запаса в магазине |

*Инвестиции в ремонт приведены экспертно.

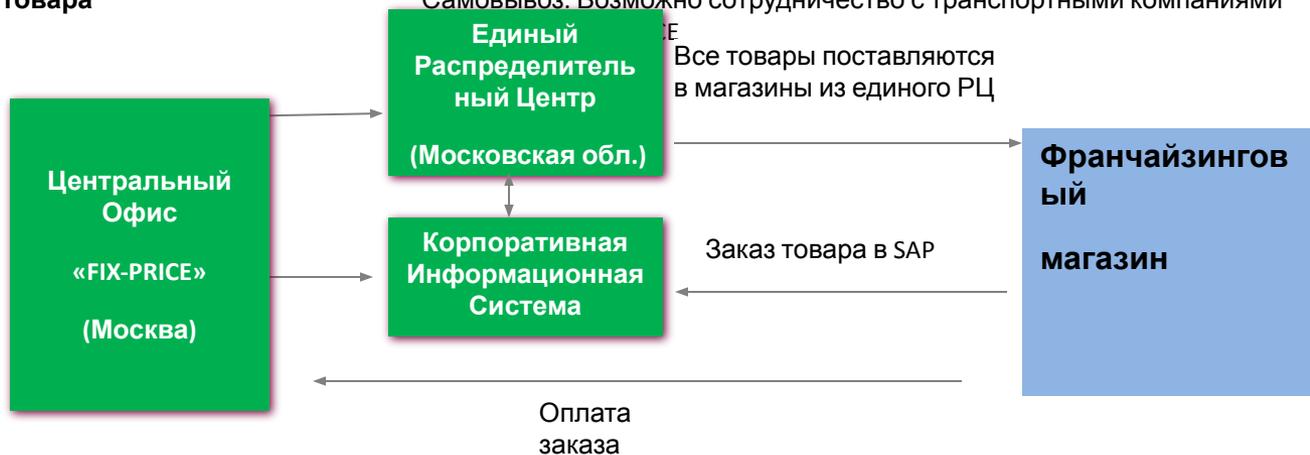
** при условии использования лизинга оборудования и поставки товара на условиях факторинга

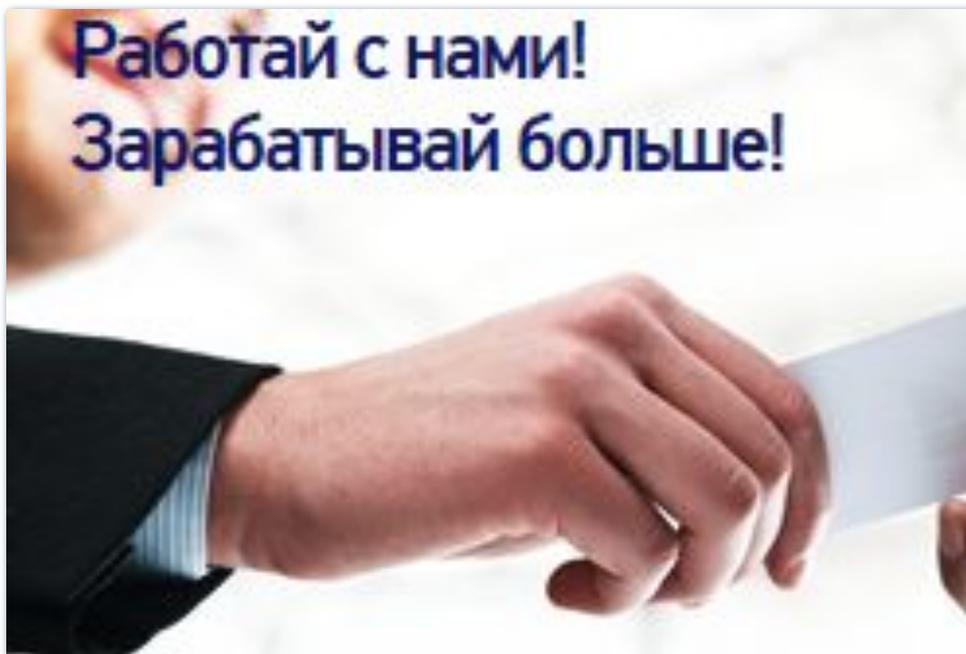
Поставка товара осуществляется по договору поставки (оптовой купли продажи)

Процент наценки по договору поставки – обеспечивает уровень розничной наценки порядка 20-30 %

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

| | |
|-----------------------------------|---|
| Форма заказа | Заказ формируется исключительно в информационной системе Компании SAP, пользователю предоставляются все необходимые лицензии для работы с ИС Компании |
| Условия оплаты | 100% предоплата |
| Минимальный объем заказа | Нет ограничений, в зависимости от потребностей магазина в товарном запасе |
| График создания | 1-3 раза в неделю в зависимости от объема продаж магазина |
| Срок подготовки товара к отгрузке | 48 часов с момента создания заказа в SAP |
| Отгрузка товара | Следующий день после получения подтверждения о оплате заказа |
| Прием/ передача товара | Осуществляется на РЦ Компании |
| Дополнительные условия | Поставка товара осуществляется исключительно для розничной продажи товара в магазине франчайзи |
| Доставка товара | Самовывоз. Возможно сотрудничество с транспортными компаниями |





Ежемесячная прибыль до уплаты налогов и амортизации (ЕВИТДА):

- для арендованного объекта порядка 350 000 рублей;
- для объекта находящемся в собственности - порядка 550 000 рублей.

Этап 1

Первичные переговоры, обсуждение условий предоставления франшизы, оценка экономической эффективности бизнеса

Этап 2

Согласование размещения объекта недвижимости.

Этап 3

Организация компании торгового оператора
Заклучение договоров
Передача франчайзингового пакета.

Этап 4

Разработка проекта реконструкции объекта недвижимости в соответствии со стандартами. Проведение строительно-монтажных работ.

Этап 5

Оснащение торгового объекта оборудованием и средствами информационных технологий. Строительство канала связи.

Этап 6

Подключение магазина к информационной системе.

Этап 7

Обучение персонала

Этап 8

Проведение приемочной комиссии на объекте.

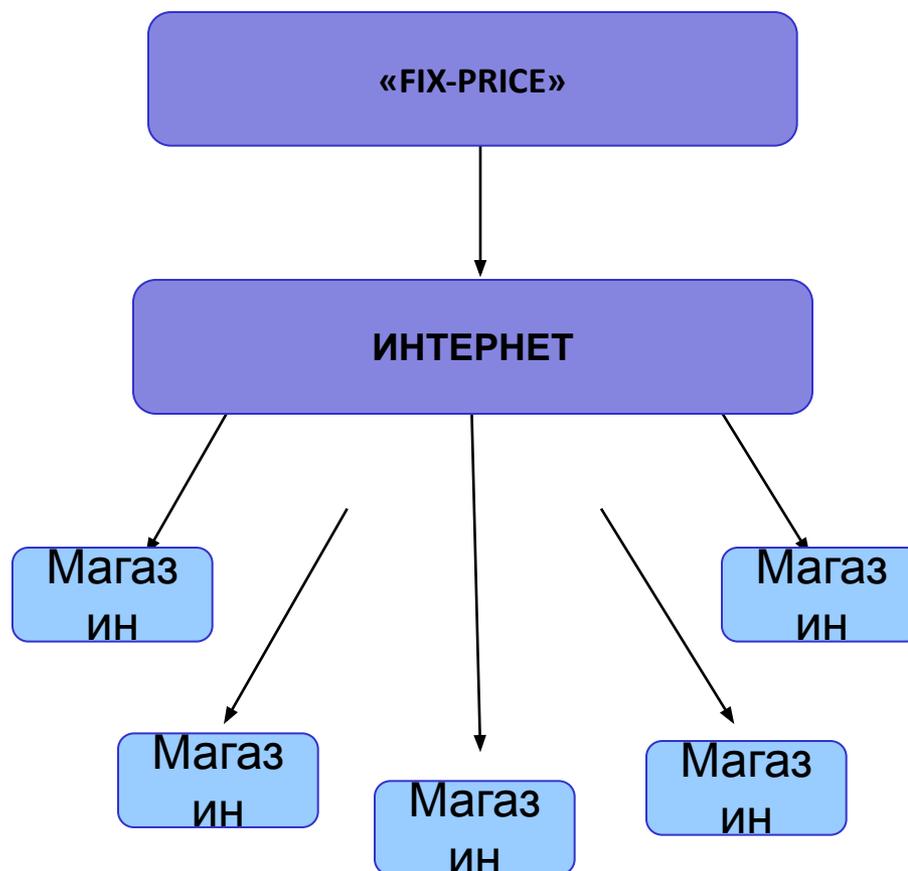
Этап 9

Поставка и выкладка товаров. Оснащение объекта хозяйственно-бытовым оборудованием и расходными материалами.
Открытие магазина.



Все универсамы сети «FIX-PRICE», включая франчайзинговые объединены в единую информационную систему на базе программного комплекса SAP R3

Единая информационная система позволяет управлять товарными запасами в универсаме, осуществлять сбор и обработку информации от ККМ, анализировать эффективность работы магазина.



Если Вас заинтересовало наше предложение, свяжитесь с нами и мы с удовольствием ответим на все возникшие у вас вопросы.

Пришлите нам запрос или позвоните для получения дальнейшей информации:

ООО "Бэст Прайс«

125284 Москва

1-й Боткинский проезд, д.7 стр. 1

Тел: +7 (495) 902-50-00 (вн. 16-02)

www.fix-price.ru

Отдел развития франчайзинга

Карасева Елена

ekaraseva@invproject.ru