**Описание франшизы сети магазинов трендовых аксессуаров ХЭШТЭГ.рф**

При выборе ниши для организации бизнеса многие допускают большую ошибку, начиная развивать спрос на новый, никому не известный, хотя, порой, и очень привлекательный товар.

Гораздо эффективнее зарабатывать на том, на что уже сформирован ажиотажный спрос, на хитах, на том, что покупатели ищут. Вопрос в том, чтобы сделать это эффективно - быстрее и лучше остальных. Быть гибкими и следовать трендам. Использовать профессиональный подход, современные ритейл-технологии и быть первым. Именно это и сочетает в себе франшиза ХЭШТЭГ.рф

**Мы предлагаем Вам отлаженные бизнес-процессы**

Нет сомнений в том, что отлаженные бизнес-процессы позволяют избежать большинства ошибок и не тратить время на поиск лучших решений.

В течение двух лет ХЭШТЭГ.рф сталкиваясь со сложностями находили эффективные способы решения и каждое из них приводили в систему, которая в итоге позволяет избегать повторных ошибок в будущем, планировать объем продаж и прогнозировать прибыль. При этом работа над улучшение продолжает постоянно вестись.

**Нами отлажены и четко выверены:**

1. **Товар**
   * Высокая маржинальность
   * Лучшие поставщики
   * Только ликвидный товар (не будет залежей)
   * Привлекательные цены для покупателей
   * Яркий и профессиональный мерчандайзинг
2. **Персонал** 
   * Как выбрать и нанять сотрудника
   * Как обучить сотрудника
   * Как замотивировать сотрудника без вложений
   * Как проверить качество обслуживания с помощью тайного покупателя
3. **Документооборот**
   * Как открыть ИП или ООО
   * Помощь во взаимодействие с банком
   * Шаблоны документов по взаимодействию с сотрудниками
   * Шаблоны документов для налоговой службы, ПФР и ФСС
   * Инструкции по документообороту по самым различным вопросам с покупателями
   * Инструкции по работе с системой учета и проведению ревизий
4. **Финансовое планирование** 
   * Планирование выручки торговой точки
   * Планирование прибыли
   * Планирование товарных остатков
5. **Продвижение и маркетинг**
   * Установка рекламных баннеров и раздача промо-материалов в ТРЦ
   * Ведение соцсетей
   * Мотивирующие покупателей акции
   * Шаблоны ярких рекламных продающих промо-материалов

**ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ**

1. **Товар**

**Высокая маржинальность**

Среднемесячная наценка на товар при входе +370% При закупке 100 рублей средняя розничная цена - 470 рублей (умножаем в 4,7 раза)

Среднемесячная наценка, с учетом акций и скидок - 240%. Из каждых 100 рублей выручки, примерно 71 рубль - валовая прибыль!

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Закупка** | **Розница** | **Наценка** |
| Спиннер | 28 | 299 | 10,7 |
| Селфи-палка | 48 | 499 | 10,4 |
| Очки виртуальной реальности | 197 | 999 | 5,1 |
| Портативный аккумулятор | 87 | 399 | 4,6 |

**Всегда будут покупатели!**

В этом заключается специфика продаж в островном формате товаров спонтанного спроса. Не нужно придумывать, как завести покупателя в свой магазин. Магазин островного формата изначально находится среди потока покупателей.

Входящий трафик покупателей генерируется торговым центром, а мы его только конвертируем в своих покупателей за счет наших технологий (яркого дизайна, правильных рекламных материалов и профессиональных обученных продавцов)

**Лучшие поставщики**

В ХЭШТЭГ.рф есть список проверенных поставщиков, который получают все наши франчази. Из этого списка мы помогаем нашим партнерам выбрать оптимальных, в зависимости от региона и сроков поставки.

Также, мы готовы предложить централизованные поставки через наш отдел закупок по тем же самым ценам поставщиков

**Всегда все продается!**



Менеджеры по закупкам постоянно анализируют ассортимент ключевых поставщиков и работают над новыми каналами закупок.

Проводится подробный анализ трендов онлайн продаж и повышения спроса в различных странах. Осуществляется выборка именно тех товаров, которые действительно сильно востребованы, перед запуском в сеть. После отбора, к товарной позиции подготавливаются рекламные материалы, и каждая товарная позиция тестируется в собственных магазинах сети.

Таким образом ХЭШТЭГ.рф помогает своим франчази не ошибиться и делает всё, чтобы их продажи росли.

Не будет никаких неликвидных «залежей» и захламленных никому ненужным товаром витрин. Ассортимент состоит только из ликвидных товаров высокого спроса.

**Продающий профессиональный мерчандайзинг**

Выверенные стандарты выкладки товара по концепции Less-ia-more требуют очень тщательного подхода к каждой детали.

Учтены все расстояния и промежутки, углы зрения покупателя, соседство товарных групп, цветовое сочетание, группировка по моделям, геометрия построения.

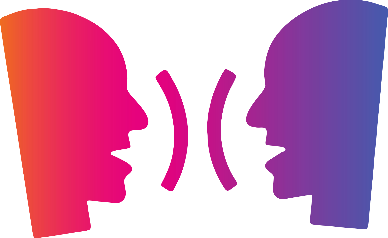
Если каждая из них выполняется максимально точно, в этом случае каждая единица товара выглядит наиболее презентабельно.

1. **Персонал**

**Найм персонала**

Очень важно подобрать эффективных и надёжных сотрудников в свою команду. Для наших партнёров разработан скрипт проведения инструкции и описан портрет идеального продавцов ХЭШТЭГ.рф

**Обучение сотрудников**

Партнерам предоставляется книга по технике продаж. Вашим сотрудникам предстоит изучить как основу - 5 этапов продажи, так и различные лайфхаки: как правильно называть покупателю цену, как избежать возврата денежных средств и совершить обмен, какие фразы нужно говорить, чтобы покупатель совершил покупку.

**Высокая эффективность каждого сотрудника.**

Особое внимание мы уделяем эффективности работы каждого сотрудника. Даже самый лучший специалист по продажам может продавать больше.

Наши специалистами разработана система выявления, учета и развития продавцов по 56 компетенциям (от внешнего вида сотрудника до умения распознать невербальные знаки покупателя). Каждая из них влияет на объем продаж, и каждая и развитие каждой из них позволяет работать эффективнее.

**Тайный покупатель**

В компании выстроена система контроля качества обслуживания тайными покупателями с использованием чек-листа проверки из 35 пунктов и аудиозаписей.

**Мотивация персонала без вложений**



Партнерам предоставляется разработанная профессиональная HR-система НЕМАТРИАЛЬНОЙ мотивации, которая позволяет узнать Неденежные мотиваторы сотрудников, чтобы получать от них максимальный эффект. Чтобы каждый приходил на работу не просто отсидеть на рабочем месте с утра до вечера, а приходил с удовольствием, интересом, любовью к своей команде, своему делу и искренней самоотдачей.

1. **Стандарты документооборота**

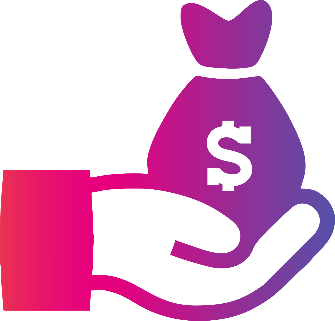
Партнерам предоставляются консультации по открытию ИП или ООО.

Также, наши менеджеры предоставляют нашим партнерам помощь по взаимодействию с банком для открытия расчетного счета и установке банковских терминалов.

Предоставляются все шаблоны документов по взаимодействию с сотрудниками, покупателями, налоговой службой, ПФР и ФСС.

Менеджерами проводится обучение франчази по использованию программы учета и проведения ревизий.

1. **Финансовое планирование**

**Планирование выручки и прибыли**

Коэффициенты сезонности продаж каждого месяца спланированы с учетом продаж за несколько лет и позволяют заранее посчитать планируемую прибыль.

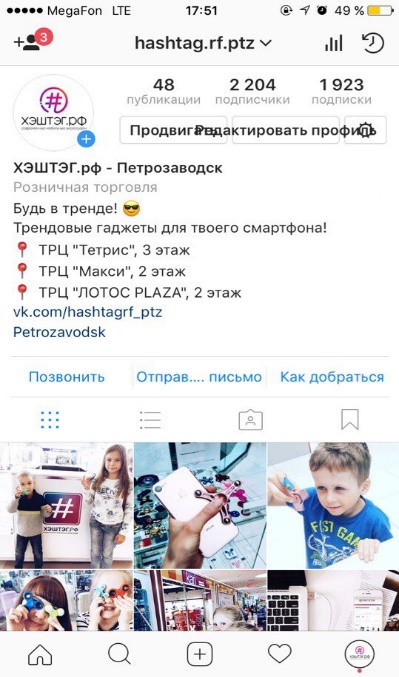
Профессиональная финансовая модель, прогнозирующая Ваш доход, построена, не исходя из желаемой прибыли, а на основе прогнозируемого реального объема продаж.

Система финансового прогнозирования выстроена с учетом влияния ежемесячных колебаний сезонного спроса, выведенных на основе предыдущих лет работы, учтены все переменные и постоянные затраты.

**Оптимизация запасов**

Система прогноза товарных остатков и поставок позволяет не перегружать пространство для хранения, чтобы не замедлять скорость работы продавцов, при этом позволяет поддерживать стабильное сочетание цветов и моделей каждой товарной группы.

1. **Маркетинг**

**Возможность простой смены локации**

Островное размещение позволяет оперативно без серьезных вложений сменить локацию магазина внутри ТРЦ, либо смена ТРЦ при ошибочном выборе места размещения.

Отсутствуют вложения в ремонт помещения.

**Продвижение в социальных сетях**

СMM-система ведения пабликов в соцсетях помогает максимально эффективно поддерживать лояльность тех, кто уже совершил покупки и приводит новых покупателей из Интернета в оффлайн.

**Установка рекламных баннеров и раздача промо-материалов в ТРЦ**

Разработаны шаблоны раздаточных продающих материалов на день открытия.

В случае удаленного размещения точки продаж от входа для франчази предлагаются шаблоны рекламных штенедров.

**Симулирующие акции**

Разработаны работающие акции, которые мотивируют покупателей не просто совершить покупку, а сделать их несколько за раз и вернуться к Вам в магазин снова!

Своим партнёрам мы предоставляем шаблоны ярких рекламных продающих промо-материалов.

1. **Привлекательность для покупателей**

**Ценовая политика**

Цена доступна для каждого - средняя розничная цена от 300 до 700 рублей - это та сумма, с которой любой покупатель готов расстаться, не принимая решения “посмотреть в другом месте”.

Осталось только убедить его в необходимости сделать это прямо здесь и сейчас. Именно на это нацелены инструменты взаимодействия с покупателем.

**Простота выбора**

Небольшой ассортимент внутри каждой товарной группы, который позволяет фокусироваться и проще делать выбор - концепция "Less is more"

**Яркость и привлекательность торгового оборудования, аккуратность**

Яркий дизайн, лаконичные, считываемые "на ходу" покупателем и цепляющие его внимание рекламные материалы.

**Дружелюбность сотрудников и клиенториентированность**

Отточенные стандарты общения продавца и скрипты ведения диалогов.

Система контроля компетенций сотрудников и система их развития разработана HR-специалистами крупных торговых федеральных сетей.

**Стимулирующие акции**

Стимулирующие акции, которые подталкивают покупателя совершать более одной покупки за один раз, и бонусы подталкивают покупателя делиться радостью от покупки с другими и возвращаться за покупками снова.

**НАШ ОПЫТ**

**Опыт в торговле с 1998 года.**

Взлеты и падения, обучение на собственных ошибках, пристраивание системы, улучшение и оптимизация.

**Опыт в запуске франчайзинговых магазинов крупных федеральных сетей - мы знаем то, что вас может беспокоить на собственном опыте и мы знаем, как вам помочь**

В течение нескольких лет были выбраны из десятков других, запущены и управлялись магазины befree, Savage, Obuv.com, Экспедиция, мебельные магазины MOON, Столплит, Костромамебель, Шатура.

**Тестирование многих различных видов деятельности, при размещении в ТРЦ, выбор наиболее выгодной, эффективной и безопасной модели - мы не запустили ни одного убыточного магазина ХЭШТЭГ.рф.**

Основными критериями выбора являлись сочетание прибыльности, перспективы роста, безопасности инвестиций и управляемости.

**Оттачивание бизнес-процессов и их регламентирование с привлечением крупных дорогостоящих специалистов.**

Дизайнеры, маркетологи, HR-специалисты, скриптологи - каждый и них имеет большой опыт работы в крупных федеральных сетях и перенес его на бизнес-процессы в ХЭШТЭГ.рф

**Мы прошли через десятки граблей и поможем Вам не наступать на них**

Преодоление множества различных препятствий и сложностей, корректировка инструкций, регламентов и документов - мы уже знаем в чем можно ошибиться и обходим эти препятствия. Мы уже научились на своих ошибках.

**ФОРМАТ МАГАЗИНОВ**

В зависимости от суммы начальных инвестиций готовы предложить Вам два варианта франшизы:

1. Открытие одного магазина, с возможностью открытия дополнительных магазинов в вашем городе
2. Запуск одновременно нескольких магазинов в комплексе с региональным складом.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Открытие одного отельного магазина** | **Открытие минимум трех магазинов + региональный склад** |
| **Плюсы** | Быстрый старт | В сравнении с запуском одного объекта при одинаковых инвестициях - снижается риск ошибочного выбора локации. |
| Низкие вложения | введение в штат должности директора, который занимается оперативным управлением |
|  | Дополнительное снижение рисков ошибочного выбора локации за счёт размещения одновременно в нескольких местах. |
|  | За счёт размещения регионального склада существен увеличивается скорость подсортировки и оптимизируются поставки - продажи выше. |
| **Инвестиции** | от 350 000 + паушальный взнос | от 1 200 000 + паушальный взнос |
| **Оборот/ Прибыль** | Минимальный среднегодовой по сети: 183 / 55 тыс. | Минимальный среднегодовой по сети: 650 / 180 тыс. |
| Максимальный среднегодовой по сети: 350 / 150 тыс. | Максимальный среднегодовой по сети: 900 / 450 тыс. |

**БИЗНЕС МОДЕЛЬ**

Для каждого франчайзи, до оплаты паушального взноса мы рассчитываем подробную финансовую модель с учетом десятка переменных факторов.

Ниже приведены средние показатели по сети, из расчета на один магазин, без учета резкого подъема объема продаж, связанного со спиннерами, таковы:

**Показатели**

|  |  |
| --- | --- |
| Средний чек | 620-650 рублей |
| Розничная цена | 299 – 999 рублей |
| Среднее количество позиций в чеке | 1,45 |
| Среднее кол-во покупателей в месяц: | 320 |
| Наценка входящая средняя (при выкладке на витрину) | закупка \* 4,7 = 370% |
| Среднемесячная наценка (с учетом акций) | 240% (из 100 рублей наценка 71 рубль) |
| Выручка в год | от 2,2 млн до 3,7 млн рублей в зависимости от места |
| Выручка в месяц | от 140-220 до 350-560 рублей (в зависимости от сезона). |
| Среднегодовая выручка в месяц | 183 000 – 225 000 руб./мес. |
| При размещении вместе со средней проходимостью при аренде 20 тыс./месяц.  Средняя выручка в месяц: | 200 000 руб./мес. |

**Расходы**

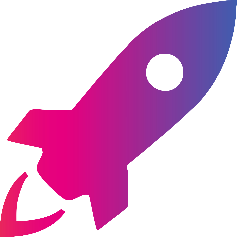
|  |  |
| --- | --- |
| Закупка товара | 58 000 рублей |
| ФОТ | 30 000 рублей |
| Налоги на ФОТ | 7 000 рублей |
| ЕНВД | 2 000 рублей |
| Доставка | 5 000 рублей |
| Роялти | 6 000 рублей |
| Аренда | 20 000 рублей |
| Реклама | 2 000 рублей |
| Списание брака | 3 000 рублей |
| Доп. расходы | 2 000 рублей |
| **Итого валовая прибыль** | **142 000 рублей** |
| **Итого операционные расходы** | **77 000 рублей** |
| **Чистая прибыль** | **65 000 руб./месяц** |

**ИНВЕСТИЦИИ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Стартовые инвестиции:** от 495 000 - 645 000 рублей | |
| Торговое оборудование | от 100 000 (при условии покупки б/у оборудования и доработки. Заказ нового – 250 тыс.). |
| Светодиодное освещение класса LUX | 30 000 рублей |
| Монтаж светодиодного освещения | 8 000 рублей |
| Монтаж и установка торгового оборудования | 5 000 рублей |
| POS-материалы | 9 000 рублей |
| Оргтехника | 18 000 рублей |
| Паушальный взнос | 190 000 рублей |
| Аренда за 1 месяц | 30 000 рублей |
| Обеспечительный арендный платеж | 30 000 рублей |
| Товарное наполнение | 110 000 рублей |
| Доставка первой партии товара | 5 000 рублей |
| **Срок окупаемости:** от 3 - 7 месяцев | |
| **Оборот в месяц:** от 180 000 рублей | |
| **Роялти:** 3% от оборота | |
| Что входит в роялти: | Постоянная поддержка, за каждым франчайзи закрепляется личный менеджер |
| Постоянная работа с товарной матрицей и поставщиками. Все новинки в начале тестируются на магазинах собственной сети и только после успешных продаж предлагаются для франчайзи. |
| Создание новых и оптимизация существующих макетов POS-материалов профессиональными дизайнерами и маркетологами (сначала тестирование на магазинах собственной сети) |
| Содействие в контроле и развитии уровня компетенции персонала, и соблюдения стандартов обслуживания, повышающих объем продаж |
| Постоянное улучшение существующих скриптов продаж, отработки возражений и методов презентации, а также создание новых по каждой новой группе товаров |
| **Паушальный взнос:** 190 000 рублей | |
| ДО оплаты паушального взноса: | Анализ конкурентной среды в выбранном ТРЦ |
| Составление подробной профессиональной финансовой модели |
| Содействие в поиске места для размещения магазина. |
| В паушальный взнос входит: | Подробный пошаговый план открытия (диаграмма Ганта) сопровождение на каждом этапе проджект-менеджером. |
| Приезд к моменту открытия магазина проектного-менеджера к Вам в город, для помощи в запуске магазина, обучению всем тонкостям ведения бизнеса на своем примере работы и проведения начального курса обучения для Ваших сотрудников. |
| Способы, процедуры и технологии осуществления предпринимательской деятельности. |
| Контакты поставщиков, содействие в выборе наиболее подходящих, в соответствии с регионом. |
| Организация оптимальной логистической схемы, наиболее подходящей для вашего региона. |
| Товарная матрица, состоящая из хитов продаж, номенклатура наиболее продаваемых товаров группы А. Гарантия выкупа неликвидных остатков |
| Система найма, развития и контроля персонала, обеспечивающая высокую эффективность каждого сотрудника |
| Система материальной и нематериальной мотивации персонала |
| Технология продающего мерчандайзинга, макеты рекламных и POS-материалов |
| Фирменный стиль, оптимизированный для увеличения лояльности покупателей к бренду для увеличения объёма продаж- профессиональный бренд-бук, включающий в себя стандарты оформления, шаблоны, макеты, фирменные цвета, стандарты элементов торгового оборудования. |
| Продающие стандарты оформления группы в ВК, посты для размещения. |
| Внедрение автоматизированной системы учёта, настройка и обучение сотрудников и руководителя. |
| **Иные текущие платежи:** отсутствуют | |

**ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ**

**ИСТОРИЯ УСПЕХА**

*Основатели компании имеют колоссальный опыт в создании и открытии предприятий розничной торговли, маркетинге, менеджменте бизнес-процессов, управлении персоналом.*

*Вот некоторые из моментов биографии.*

***Игнат:***

* *В общей сложности опыт в розничной торговле с 1998 года. Несколько раз начинали с нуля, прошли через кризисы 98-го, 2008-го и 2012-го годов.*
* *Подготовка бизнес-модели, запуск и управление мебельного супермаркета, площадью 2 000 метров, созданным на основе концепции ИКЕА.*
* *Подготовка бизнес-модели мебельного центра площадью 6 000 м.кв.,*
* *Поиск, запуск по франшизе и управление магазинами Befree, Savage, Obuv.com, «Экспедиция».*
* *Управление двумя торговыми центрами (взаимодействие с арендаторами, содействие в решении возникающих у них сложностей).*

***Екатерина:***

* *На протяжении двух лет обучалась в Финляндии бизнесу по программе «IB» (International Baccalaureate),*
* *Маркетолог и ведущий дизайнер проекта,*
* *Контроль внедрения и оптимизации системы обучения.*

*В январе 2015 года была создана бизнес-модель по продаже в розницу трендовых аксессуаров для смартфонов, как наиболее маржинальная и востребованная.*

*В течение двух лет запускались ещё три направления бизнеса (детская игровая площадка, кофе-с-собой, продажа сезонных товаров), тестировалось ещё несколько ниш в оффлайн и онлайн бизнесе в итоге, исходя из наибольшей эффективности и наивысшего уровня компетенций, было принято решение о фокусировке именно на продаже трендовых аксессуаров и гаджетов.*

*В общей сложности основатели компании прошли обучение за это время более чем на 15 специализированных образовательных программах (семинары, тренинги), общей продолжительностью около 1 000 часов.*

*Бизнес-процессы постоянно оптимизировались, вводились регламенты и стандарты, преодолевались барьеры, находились решения возникающим трудностям, регламенты уточнялись и корректировались. Была проделана колоссальная работа над приведением бизнеса в нынешний вид, тот, который позволяет обходить всех конкурентов и быть уверенными, при должном анализе, в успехе запуска каждого магазина.*

*К весне 2017 года, имея весь накопленный с 1998 года опыт и внедряя все современные технологии ритейла удалось вывести последний из запущенных магазинов на оборот 3,7 млн/год.*

*Средний оборот одной точки вырос более чем в два раза!*

*Ни один из магазинов, запущенных в этом направлении ни разу не ушёл в минус и каждый следующий магазин работает ощутимо эффективнее предыдущего.*

**