

Открытие магазина ANIS

ANIS
EMOTIONS & STYLE

- ANIS - российский бренд одежды из натуральных тканей.
- ANIS - одежда для женщин, которые успевают всё: работать, воспитывать детей, сажать цветы, заниматься спортом, спасать мир и танцевать.
- Три линейки коллекции: casual, classic, romantic.
- Платья для чудесного настроения из шелка, легкие блузы для комфорта, правильные брюки для динамичного дня, жакеты и пальто для завершения образа.
- Коллекции ANIS, как конструктор - сотни возможностей собрать look и масса идей для дополнения Вашего гардероба.
- Непревзойденное качество натуральных тканей, разнообразие принтов и фактур для любых историй и поводов.

ANIS
EMOTIONS & STYLE



- ANIS - магазин одежды высокого качества российского производства.
- Высокорентабельный бизнес.
- Большой опыт по открытию и сопровождению розницы.
- Широкий ассортимент и новинки 2 раза в месяц.
- Окупаемость на 6-й месяц с начала работы.
- Поддержка в маркетинге на федеральном уровне.

ANIS
EMOTIONS & STYLE



Этапы открытия.

- Знакомство, подписание договора о намерениях.
- Анализ проходимости, расположения, расчеты окупаемости торговой точки. Разработка бизнес плана по открытию магазина.
- Разработка дизайн-проекта оформления магазина. Предоставим все необходимые материалы (лого, макеты рекламных материалов).
- Подбор ассортимента и товарное наполнение.
- Рекомендации по мерчендайзингу, обучение продавцов.
- Сопровождение открытия.



Первоначальные расходы.

Статья расходов	
Регистрация юридического лица	15 000
Аренда	200 000
Обеспечительный взнос	200 000
Ремонт	300 000
Вывеска, оборудование	300 000
Товарное наполнение	800 000
Доставка	5 000
1С облако аренда	1 370
Телефония, интернет	2 000
ФОТ	40 000
Паушальный взнос	300 000
Итого расходы:	2 163 370



Часто задаваемые вопросы.

1. Сколько стоит открыть магазин?

Множество факторов влияют на стоимость открытия. Средняя стоимость открытия от 1,7 млн руб.

2. Какая наценка на товар?

Рекомендованная наценка на товар 80%, все зависит от рыночных условий в вашем регионе.

3. У меня совсем нет опыта в рознице, у меня получится?

Команда ANIS поделится своим успешным опытом открытия и поддержки розницы. Вы всегда будет получать рекомендации по эффективному управлению.

4. Какие требования предъявляются к торговой площади?

От 50 кв.м. в ТЦ районного масштаба, важны соседство, проходимость. Рассматриваются варианты вне ТЦ.



Часто задаваемые вопросы.

5. Какой срок открытия магазина?

От 1 месяца и выше. Оптимальный срок открытия – 2-3 месяца.

6. Если не секрет, какая среднемесячная выручка в магазинах?

В зависимости от региона и формата от 600 000 до 1,5 млн.

7. Сколько сотрудников необходимо для магазина и как формируются их зарплаты?

Необходимо минимум 2 продавца в 1 магазин. Зарплаты формируются из постоянной и премиальной части в зависимости от выполнения планов продаж.

8. Есть отсрочка платежа?

Отсрочка предусмотрена после 6 месяцев сотрудничества и рассматривается индивидуально.

9. Через сколько я начну получать прибыль?

Окупаемость проекта наступает на 6-8 месяц, далее – прибыль.

