

ФРАНШИЗА

круглосуточного
продовольственного магазина у дома

НОВОГО ФОРМАТА – МФЦ

под вашей торговой маркой
с интернет-продажами,
доставкой заказов покупателям
и широким спектром доп. услуг

*Вам нужно только контролировать
бизнес и заниматься основной задачей –
расширением бизнеса.*

Остальное мы сделаем сами.

«ТОВАР У ДОМА»

СОДЕРЖАНИЕ

Обоснование.....	3
Предпочтения покупателей.....	4
IT-сервис «Товар у дома».....	5
Наши отличия.....	6
Наши услуги.....	7
Финансы.....	8
Приложения.....	9

ОБОСНОВАНИЕ

В России и мире предлагается к продаже огромное количество бизнесов по франшизе. От обилия предложений можно растеряться. Каждый продавец (франчайзер) старается создать уникальный товар-бизнес с уникальными условиями, и многие предложения действительно заслуживают внимания.

Но сегодня, когда реальные доходы населения падают шесть лет подряд, и мир подошел вплотную к началу очередного экономического кризиса, о чем уже открыто говорят на всех уровнях власти, в первую очередь нужно думать о востребованности продукции вашего бизнеса в условиях жесткой экономии средств населением и юридическими лицами.

В грядущих условиях бесспорно выигрышной стратегией является продажа товаров первой необходимости – **продукты питания будут покупать всегда, все и каждый день**, в отличие от модной (дорогой) одежды, заказов на стрижку пуделя и, тем более, предметов роскоши. Таким образом, именно открытие продуктового магазина стратегически является бизнесом с наименьшими рисками.

Теперь рассмотрим основные риски в области розничной торговли продуктами питания в формате «магазин у дома», *о которых наши коллеги не расскажут*:

- недостаточный ассортимент;
- относительно высокие закупочные цены из-за посредников и малых партий;
- низкий средний чек – потеря выручки;
- отсутствие систем лояльности для удержания клиентов и дополнительных услуг;
- высокие трудозатраты на простые операции (приходы, инвентаризации и т.п.);
- просрочка товара;
- проблемы с документооборотом и проверками;
- недостаточный контроль за действиями персонала.

Макроэкономические проблемы:

- снижение платежеспособного спроса населения – переход к сберегательной модели потребления;
- отток покупателей в сетевые магазины;
- распространение новых технологий и форматов в рознице, связанные с активным развитием технологий, в особенности digital-направления.

Казалось бы, ситуация не лучшая. Ритейл стратегически является действительно отличным вариантом бизнеса, но покупать лучше франшизу «Пятерочки», «Перекрестка» или «Ленты». Но не стоит спешить, попробуем разобраться предпочтения покупателей.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

В нашей команде хватает профессионалов, в том числе и мирового уровня, поэтому мы хорошо понимаем тенденции развития рынка розничной торговли, но все же летом этого года провели трехнедельные исследования в Краснодаре, которые одновременно проходили в трех различных районах. Вот некоторые выводы:

«Несмотря на общее сжатие потребительского спроса, потребность в качественной продукции не снижается, более того, некоторые потребительские группы готовы платить немного больше, покупая товар в магазине у дома из-за удобства расположения магазинов. Для остальных же покупателей основным критерием выбора по-прежнему остается соотношение цена-качество, и только наименее обеспеченные слои населения ориентируются полностью на цену.

Критерии выбора магазина.

- 1. Расположение.*
- 2. Ассортимент.*
- 3. Свежесть продукта (не путать с качеством).*
- 4. Соотношение цены и качества.*
- 5. Акции.*

И последнее, все меньше покупателей ориентируются на бренд, но даже те покупатели, для которых важна торговая марка, готовы поменять ее, если уверены в качестве товара-заменителя.»

Таким образом, для покупателей по-прежнему основным критерием выбора магазина является его расположение. И сегодня только отсутствие достаточного ассортимента и не всегда свежие продукты заставляют людей выбирать более крупные сетевые магазины.

Итак, мы выяснили:

- бизнес лучше делать в группе товаров/услуг первой необходимости;
- в ритейле (розничной торговле) важны расположение магазина и ассортимент при отсутствии просрочек;
- важно удерживать платежеспособный спрос в кризисное время – выиграть конкуренцию с сетевыми магазинами.

Давайте посмотрим, насколько мы справились с этими задачами.

IT-СЕРВИС «ТОВАР У ДОМА»

Это сервис для владельцев продуктовых магазинов формата «у дома», позволяющий сформировать в магазине уникальный ассортимент товаров, основанный на реальном спросе покупателей и отличный от ассортимента конкурентов.

Сервис, автоматизирующий и контролирующий все основные бизнес-процессы магазина, а также логистические операции между производителем и торговыми точками.

Благодаря сервису "Товар у дома" и команде профессиональных специалистов в сфере ритейла, стало возможным открытие конкурентоспособного и прибыльного магазина продуктов питания под собственной торговой маркой. Ресурсы, доступные крупным игрокам на рынке, таким как компании "Тандер" и X5 Retail Group, стали доступны для магазинов традиционной розницы.

Магазин, открытый нашей командой, обладает рядом существенных конкурентных преимуществ:

1. Расширенный ассортимент высококачественных товаров, в 3-5 раз превышающий аналогичный в магазине конкурентов, такой же площади.
2. Ассортимент торговых марок на 80% отличный от ассортимента конкурентов и уникальный для каждого магазина.
3. Доходность магазина при работе с сервисом на 10-20% выше, чем у обычного магазина.
4. Расходы на ведение бизнеса ниже на 30-70 тысяч рублей в месяц.
5. Возможность дистанционного управления и мониторинга работы магазина высвобождает до 2/3 времени на управление бизнесом его владельцу.

В существующих условиях рынка и с учетом новых изменений в администрировании розничной торговли со стороны гос. органов сервис "Товар у Дома" позволит вашему бизнесу не только значительно увеличить ассортимент товаров, но и даст доступ к новым инструментам для получения дополнительного дохода. Значительно сократит ваше время на управление магазином, что в итоге сделает ваш бизнес более конкурентным на рынке.

Соблюдая правило "один двор – один партнер", мы гарантируем своим партнерам отсутствие внутренней конкуренции среди партнеров сервиса.

С сервисом "Товар у дома" вы можете увеличивать количество магазинов не только в своем городе, но и в других городах и странах, где работает сервис.

НАШИ ОТЛИЧИЯ

Одним из основных отличий нашей схемы работы от существующих сегодня является отсутствие дистрибуторов и собственной службы доставки (логистической компании). Мы создали распределенную логистику на основе Uber-технологий, когда доставку может осуществить любой подходящий транспорт, причем заказанные магазином товары будут упакованы в унифицированные контейнеры и «кассеты» с уже готовой выкладкой товаров – их нужно просто поставить на полку.

Основной **экономический эффект** достигается за счет следующих составляющих:

- отсутствие наценки дистрибутора – прямой контракт «магазина» с производителями;
- лучшие закупочные цены у производителей за счет масштаба;
- автоматизация, оптимизация и контроль всех процессов – от коррекции ассортимента, автоматизированного заказа, документооборота и оплат до контроля выкладки на полки и уборки.

Основными **способами увеличения продаж** (доли рынка) являются:

- широкий ассортимент, сравнимый с ассортиментом сетей, – за счет категорийного менеджмента, специального оборудования магазинов, ежедневной доставки и складской логистики;
- эксклюзивность ассортимента и возможность его быстрой замены;
- формирование уникального ликвидного ассортимента за счет глубокого изучения потребительских предпочтений среди покупателей именно вашего магазина;
- индивидуальный подход к заказам покупателей – возможность доставки эксклюзивных товаров под заказ;
- отсутствие просрочек и «свежесть» товара за счет возможности заказа от 1 шт. для любой позиции и ежедневной логистики;
- единая системы лояльности для всей сети без потери рентабельности относительно «классического» ритейла – возможность сравняться по цене с сетевыми магазинами.

Новшества (комплексность, дополнительные услуги – МФЦ):

- Интернет-магазин (мобильное приложение) с полным ассортиментом товаров (десятки тысяч позиций с указанием наличия в магазине и сроков доставки, если нет в магазине) для заказа;
- адресная доставка заказа покупателям;
- выдача заказов ведущих интернет-магазинов и/или их адресная доставка;
- сервис по приемке в ремонт бытовой техники и одежды;
- пункты приема в прачечную и хим. чистку;
- сбор батареек на утилизацию и пр. – экологическая составляющая;
- Интернет-магазин с полным ассортиментом услуг для физических и юридических лиц (за клиентов с территории получаете агентское вознаграждение).

НАШИ УСЛУГИ

- профессиональный подбор места и помещения под Ваш магазин в указанном районе;
- проект магазина;
- подбор и комплектация необходимым торговым оборудованием;
- установка и обслуживание оборудования;
- помощь с определением юридического лица и системы налогообложения;
- помощь в открытии юридического лица или ИП;
- помощь с открытием расчетного счета в банке и получением кредитной линии для финансирования открытия торговой точки и/или закупки товаров (отсрочка);
- согласование разрешительных документов, включая лицензии;
- организация и контроль проведения ремонтных работ;
- разработка торгового знака и вывески;
- установка и запуск всех систем автоматизации, видеонаблюдения, кассового обслуживания, эквайринга (оплата по картам), приема заказов и прочих систем;
- обучение управлению всеми системами и бизнесом в целом;
- подбор персонала и его обучение;
- автоматизированные системы контроля за работой персонала и выкладки товаров;
- подбор уникального конкурентоспособного ассортимента товаров (не только продукты);
- маркетинг, продвижение и реклама торговой точки;
- привлечение покупателей и система лояльности для них – удержание;
- организация и оптимизация логистики товаров (товар поставляем два раза в сутки в «кассетах» с готовой выкладкой);
- автоматизация заказов;
- автоматизация работы с ассортиментной матрицей (категорийный менеджмент) на основе полевых исследований (дегустаций) предпочтений покупателей вашего магазина;
- автоматизация документооборота;
- юридическое сопровождение;
- бухгалтерское сопровождение бизнеса;
- консультационная и техническая поддержка 24/7;
- полное управление магазином при необходимости (отдельная стоимость).

ФИНАНСЫ

Паушальный (вступительный) взнос

На предыдущей странице мы описали услуги, которые предоставляем. Это несколько месяцев напряженной работы десятков высококвалифицированных специалистов, т.к. заканчивают они свою работу только при выходе магазина на планируемую прибыль. Рыночная стоимость подобных услуг выходит далеко за 500 тысяч рублей, но мы решили, что будет честно разделить эти траты с вами. Таким образом, в зависимости от ситуации паушальный взнос варьируется **от 100 до 250 тысяч** рублей.

Логистика

Наша команда не просто создает магазины нового поколения, но и убирает из цепочки всех посредников, т.е. вы покупаете товары по ценам производителя. Естественно, что стоимость логистики не входит в закупочную цену товаров, а оплачивается отдельно исполнителям на основе Uber-технологий, причем частично вы и сами можете участвовать в логистических процессах, снижая издержки на них. Но в любом случае полная стоимость логистики (транспортная и складская) в среднем **не превышает 9%** от розничных цен.

Роялти

Обычно компании, предлагающие к продаже торговые бизнесы, зарабатывают на поставках товаров, ингредиентов или услуг, поэтому они могут даже вообще не взимать роялти, но наш сервис предлагает цены производителей, причем мы всеми силами минимизируем закупочные цены и расходы на логистику, поэтому для развития сервиса роялти нам необходимы. В зависимости от выбранных видов услуг и вашего желания участвовать в программах сервиса и в управлении сетью величина роялти составляет **4-7%** от розничных цен.

Экономика

Стандартная средняя наценка магазинов у дома составляет 25-30% (маржа 20-23%). В нашем случае средняя наценка варьируется в пределах 55-70% и после оплаты логистики и вычетов роялти составляет **32-43%** (маржа 24-30%). И не забудьте дополнительную прибыль на услугах.

Инвестиции

Возможно, у вас уже есть действующий магазин и его нужно просто переоборудовать, тогда сумму инвестиций нужно считать индивидуально, но при открытии нового магазина сумма инвестиций составит 1,5-3 млн. рублей в зависимости от его площади.

Окупаемость – до 12 месяцев.

Таким образом, вы получаете готовый, работающий, полностью конкурентоспособный и прибыльный бизнес, требующий только контроля со стороны владельца, а также простой и понятный **механизм масштабирования** в собственную торговую сеть.