

Азбука пола

ФРАНШИЗА

 Азбука пола

Офлайн

Азбука Пола - это удачное сочетание классической розничной торговой точки и современной интернет-торговли

Офлайн-магазины используют современный и наиболее перспективный формат работы в сегменте отделочных материалов - оборудованный выставочный зал, в котором представлено большое количество актуальных и тщательно отобранных образцов.

Товары заказываются для конкретного клиента. Заказ осуществляется по предоплате клиента, что позволяет работать без собственных складских запасов



Онлайн

Интернет-магазин, построенный на высокотехнологичной платформе, вмещает в себя базу из 15 000 товаров российских и зарубежных производителей.

Широкий ассортимент дает возможность подобрать товар под запрос покупателя с учетом цены, фактуры, интерьерного решения.

Онлайн-заказ - это простой способ получить товар в пару кликов.



20 лет

на рынке напольных
покрытий

Азбука Пола - специализированный мультибрендовый магазин по продаже напольных покрытий и аксессуаров к ним:

- ламината;
- кварцвинил;
- линолеум;
- ПВХ плитки;
- коврового покрытия;
- алюминиевых порогов;
- накладок на ступени и плинтусов;



7 розничных магазинов



8 филиалов компании в городах России



15 000 наименований товаров

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

• 2000

- Запуск собственного завода "Русский Профиль". Наш завод - лидер в России по производству алюминиевых порогов на ступени и плинтуса.
- Филиал в Красноярске

2003

Филиал в Новосибирске

2005

Филиал во Владивостоке

2007

Филиал в Москве

2008

Филиал в Ростове-на-Дону

2009

Открытие первого розничного магазина

2014

Экспорт товара в Польшу, Румынию, Беларусь, Литву, Молдову, Армению, Казахстан, Киргизию

2015

Создан бренд "Азбука Пола". Начало развития розничной сети по продаже напольных покрытий. Заключены эксклюзивные контракты с известными производителями напольных покрытий крупных мировых брендов: Juteks, Swiss Krono, Egger, Classen IVC, Идеал.

2016

Филиал в Иркутске

2019

Филиалы в Екатеринбурге и Севастополе
- 70 000 посетителей за год
- 7 розничных магазинов
- 8 филиалов компании в городах России

2020

Запуск франшизы "Азбука"

2021

Открытие магазинов в Симферополе и Владивостоке. Планируется открыть 6 магазинов.

МАГАЗИН НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ - ЭТО ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Огромный растущий рынок отделочных материалов - это перспектива успешной работы и процветания вашего бизнеса.

Мы работаем в сегменте средний и средний плюс, а это **50% платежеспособного населения страны!**

Активные темпы строительства нового жилья и обновление ремонта в старом жилом фонде создает круглогодичный спрос на напольные покрытия.





"Азбука Пола" - это успешный устоявшийся бизнес, каждая торговая точка которого ежемесячно приносит более 245 000р. чистого дохода

"Азбука Пола" - бизнес, ориентированный на потребности покупателя в любом российском городе.

Это работающая бизнес-модель, проверенная реалиями рынка.

Основы составляющие нашего успеха:

- 1. Современный оффлайн-магазин с зоной свободного доступа.**
- 2. Популярный бренд и разработанный фирстиль.**
- 3. Автоматизация закупок и документооборота**

4. Высокий уровень сервиса, профессиональные консультации менеджеров.

5. Лучшие цены от российских и зарубежных производителей.

6. Четкое описание каждого бизнес-процесса компании

СКОЛЬКО СТОИТ ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА



Начальные инвестиции
от 1 450 000р.

В эту сумму входит:

- Паушальный взнос
- Аренда помещения за 3 месяца
- Резерв средств для покрытия заработной платы за 3 месяца
- Косметический ремонт помещения
- Монтаж стендов с образцами
- Мебель, оргтехника
- Подключение к интернет-ресурсам

Выставочные образцы **бесплатно**

Использование интернет-магазина **бесплатно**

Мы учли все риски и заложили в инвестиции обязательные платежи на 3 месяца вперед.

Вам точно хватит средств, чтобы открыть и развивать свой магазин!



**Экономия при открытии по франшизе - 510 000 р.
(стоимость выставочных образцов)**

СТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ

Строим с Партнерами максимально прозрачные и честные отношения:

- готовим ваших продавцов
- рассказываем специфику рынка
- обучаем всем аспектам ведения бизнеса
- подключаем к интернет-ресурсам с высоким покупательским трафиком
- анализируем помещение под открытие магазина
- разрабатываем ассортимент
- передаем все регламенты и стандарты
- участвуем в подготовке к открытию магазина
- помогаем улучшить сервис и увеличить продажи

Паушальный взнос

200 000 р.

Роялти

0%

Мы развиваем бизнес вместе с вами и заинтересованы в продажах так же сильно, как и вы.

КОГДА ОКУПАЮТСЯ ИНВЕСТИЦИИ?

10 800 р.

Средняя по году выручка на квадратный метр

140 кв.м.

Площадь обычного магазина

1 836 000 р.

Планируемый товарооборот магазина за месяц

1 300 000р.

Планируемая чистая прибыль магазина 140 кв.м за 1-й год работы

220 000 р.

Планируемая чистая прибыль магазина за месяц

100 %

Загрузка магазина (выход на плановый оборот) к 16-му месяцу работы

от 15 месяцев

Полная окупаемость инвестиций с учетом операционных расходов магазина

2 350 000 р.

Планируемая чистая прибыль магазина 140 кв. м за 2-й год

УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ НАШИХ ПАРТНЕРОВ

Отдаем товар под реализацию

Мы не замораживаем ваши деньги в качестве залога, мы отдаем товар под реализацию. Это наша сильная позиция, основанная на доверии к Партнеру.

При такой схеме работы **отсутствует необходимость отвлекать большие денежные средства на обслуживание товарного запаса**. Вы быстрее окупите вложенные инвестиции, а мы увеличим объем продаж сети.

Даем выгодные закупочные цены

Рынок напольных покрытий сформировался, и на нем нет места новым крупным игрокам. Компании растут в рамках контрактов от поставщиков. Прибыль компаний зависит от накопленной корпоративной скидки и условий поставки продукции.

За 20 лет работы мы получили большие скидки и массу привилегий при закупке товара. Наши Партнеры автоматически получают лучшие условия на рынке.

Вкладываем собственные средства в развитие вашего магазина

Бесплатно отправляем выставочные образцы для оформления торгового зала. **Стоимость образцов - 510 000 рублей**, а это ваша экономия при открытии магазина. В экспозицию входят самые ходовые позиции.

С помощью ABC анализа была создана сбалансированная матрица. Выставка этих товаров гарантирует прибыль магазина.

Работа без склада

Вам не нужно арендовать склад для хранения товарного запаса, мы доставим заказ от центрального склада до вашего магазина.

Доставка в течение 1-2 дней после заказа. Мы берем на себя рутинные задачи по закупке и поставке товара.

Ваша задача - это работа с покупателями в магазине по отработанным нами скриптам.

СТАНЬТЕ ПАРТНЕРОМ КОМПАНИИ

Работа под устойчивым брендом - лояльность арендодателей, гарант при сделках с юридическими лицами и преимущество в тендерных заказах



Вы получите современные методы продаж и сбалансированную товарную матрицу.



Наши магазины отличает полный цикл продаж. Вы сможете оказать полный спектр услуг от замера до укладки напольных покрытий



Выбранная стратегия развития интернет-продаж позволяет оптимизировать затраты и снижать цены на весь ассортимент товаров.



Вы можете открыть магазин в любом городе с удаленностью до 600 км от одного из наших филиалов. Логистика в пределах этого расстояния позволяет доставлять товар максимально быстро.

Открыв магазин по франшизе "Азбука пола", вы получаете значительное преимущество перед конкурентами в городе.

ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ

- ✔ Товар под реализацию
- ✔ Готовая к работе торговая программа с заполненными базами. У вас будет доступ к справочникам, автоматическое обновление цен и широкий функционал для аналитики продаж
- ✔ Доставка товара до магазина Партнера в течение 1-2 дней после заказа
- ✔ **Вам не нужен склад**, минимальный товарный запас размещен в торговом зале
- ✔ Корпоративная скидка сети на продукцию от производителя
- ✔ Мониторинг торговых точек, отладка системы продаж на месте
- ✔ Эффективные системы мотивации персонала
- ✔ Страница на сайте **продающего интернет-магазина**
- ✔ Формируем первичный заказ для наполнения торгового зала перед открытием магазина
- ✔ Предоставим вам все необходимые регламенты и стандарты для запуска магазина
- ✔ Бэк-офис закупщиков и маркетологов
- ✔ Постоянная работа над улучшением условий поставки стоимости товара
- ✔ **Мудрый совет в любой рабочей ситуации**
- ✔ Подключение к внутренним обучающим программам
- ✔ Регулярное обучение сотрудников по товару
- ✔ Изготовим и доставим оптимальное торговое оборудование с учетом площади и особенностей магазина партнера

ФОРМАТЫ МАГАЗИНОВ

Специализированные магазины по продаже напольных покрытий. Зонирование выставки по типу продукции. Магазин напольных покрытий - удачное решение для монетизации помещений в собственности.

Площадь магазинов:

120-250 кв.м.

Торговая площадь не менее 120 кв.м.

Магазин встраивается в любое помещение с хорошей проходимостью и удачным товарным соседством.



СХЕМА ОТКРЫТИЯ ВАШЕГО МАГАЗИНА "АЗБУКА ПОЛА"

• 1 шаг

Вы оставляете заявку на открытие франшизы

2 шаг

Проводим встречу и обговариваем все аспекты ведения бизнеса

3 шаг

Подписываем договор и вы вносите паушальный взнос

4 шаг

Мы оказываем полное сопровождение и совместно с вами запускаем магазин в формате "Азбука Пола"

5 шаг

Вы развиваете свой бизнес с доходом от 220 000 р. вместе с вами участвуем в развитии сети



ОБУЧЕНИЕ ПАРТНЕРА ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- ✔ Перед открытием магазина Партнер проходит обучение управлению магазином на территории УК.
- ✔ Краткий перечень тем для изучения:
Консультация по вопросам мерчандайзинга: создание интерьерных экспозиций, оформление витрин
Формирование ассортиментной матрицы
- ✔ Консультационная поддержка по стандартам обслуживания и технологии продаж
- ✔ Работа с документами (оформление покупки/взаимоотношения с персоналом/налоговыми органами)
- ✔ Механика работы по передаче входящего запроса и поставки заказа конечному покупателю.
- ✔ Обучение работе с банковскими продуктами, которые предлагают банки-партнеры
- ✔ Консультации в вопросах управления товарными запасами

ПОДГОТОВКА К ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА

• 1

Планирование товарных зон в магазине с учетом технического плана помещения управляющая компания, (далее - "УК") делает удаленно.

2

Создание интерьерной экспозиции и плана по оформлению витрин.

3

Изготовление вывески и внутренних элементов дизайна согласно брендбуку. Подрядчик находится в городе Партнера

4

УК формирует ассортимент в матрицу. Партнеру предоставляется ABC анализ по самым ходовым позициям, основанный на опыте работы магазина аналогичной торговой площади.

5

Партнер закупает мебель для выставочного зала. УК бесплатно отправляет комплект выставочных стендов на общую сумму - 510 900р.

6

Партнер нанимает сборщиков в своем городе, которые собирают выставочные образцы.

7

За 3 дня до открытия магазина выезжает руководитель проекта:

- Осуществляет приемку работ сборщикам мебели,
- Проводит финальный инструктаж персонала и проверку систем к работе.

- Сопровождает работу магазина первые 3 дня после открытия.

Выезд входит в рамки договора, Партнер оплачивает только командировочные расходы по согласованной смете.

РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ

• 1

Партнер находит в своем городе двух продавцов, которые соответствуют требованиям компании. УК консультирует по ведению собеседования, передает список ключевых вопросов для подбора персонала.

Объем продаж напрямую зависит от уровня подготовки ваших сотрудников.

Продавец должен быть консультантом, т.е хорошо разбираться в ассортименте, свойствах товара, презентовать продукцию и знать особенности каждого производителя, грамотно и быстро составлять смету и многое другое.

Сотрудники обязаны пройти двухнедельную стажировку в розничной сети УК.

Под руководством опытных продавцов они изучат работу в торговом зале и специальные программы.

2

Партнер оплачивает командировочные расходы своих продавцов и платит среднюю ставку ЗП за день. УК не берет денег за стажировку персонала Партнера. Ограничение по бесплатной стажировке - не более 10 новых сотрудников за год.

3

Дальнейшие стажировки персонала проводятся не реже 1 раза в три месяца в магазинах УК в ближайшем филиале.

Лучшие продавцы отправляются перенимать опыт на заводы основных производителей в Германии и Польше.

Эта программа также распространяется на магазины франчайзи.



РАБОТА С ТОВАРОМ

- ✓ На определенный перечень товаров устанавливается твердая (или единая) цена
- ✓ В зависимости от условий зарубежных и российских поставщиков на определенный ассортимент цена может варьироваться
- ✓ Партнер получает продукцию по эксклюзивным ценам УК со склада УК
- ✓ УК отгружает товар с собственного склада
- ✓ В магазине Партнера продается товар исключительно согласно товарной матрицы УК
- ✓ Партнер может закупать товар у других производителей после письменного утверждения поставщика и номенклатуры с УК
- ✓ УК несет гарантийные обязательства за товар, который поставила со своего склада.



ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ РАБОТЫ

Для успешной организации труда на торговой точке

Партнер получает:



Должностные инструкции для сотрудников магазина



Форму договора купли-продажи



Договор на поставку товара от УК



Регламент построения работы с подрядными организациями в городе Партнера: сторонние сборщики/замерщики и транспортные компании



План продаж с учетом возраста магазина (редактируемый документ)



Каталоги от поставщиков напольной продукции



Формулу (редактируемый документ) для расчета зарплаты продавцов с учетом мотивации и системы премий.



Регламент работы в торговой точке



По вопросам покупки франшизы:

Наталья Романова

+7 913 830-51-48

marketing@rusprof.ru