

modi

сеть магазинов

МИССИЯ
НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ – ФРАНШИЗА
ГЕОГРАФИЯ ОТКРЫТИЯ

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ
УСЛОВИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА
ЭКОНОМИКА МАГАЗИНА ФРАНЧАЗИ
ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЯМ
ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ
ФОРМАТЫ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК
АССОРТИМЕНТ
МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ
КОНТАКТЫ



МИССИЯ

modi

ВЕЩИ ПРОТИВ СКУКИ

modi — бренд эмоциональных товаров, которые воодушевляют людей. Мы призываем выразить чувства через подарки близким, друзьям и самим себе.

Мы не просто создаём новые товары, а делаем из обычных вещей, нечто экстраординарное, то, что может удивлять и поражать. Обычные вещи в новом дизайне начинают приносить вам не только радость при их использовании, но и желание улыбаться.

modi – бренд, который присутствует каждый день в жизни миллионов людей. Присоединяйтесь к нашей большой семье, где мы интуитивно понимаем друг друга и дарим любовь и тепло.

2



НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

modi

ФРАНШИЗА

Каждый год, компания modi показывает устойчивые темпы развития. За короткий срок мы запустили более 100 магазинов в 34 городах России.

В 2022 году, мы приняли решение о запуске нового направления – франчайзинга. Мы ищем компетентных партнёров, вместе с которыми сможем активно открывать новые точки и добиваться высоких финансовых результатов.

3



ГЕОГРАФИЯ ОТКРЫТИЙ И ТОЧКИ РАЗМЕЩЕНИЯ

* данные за май 2023 года

modi

РОССИЙСКИЙ БРЕНД

- Первый магазин был открыт 23 сентября 2017 года в Москве
- Открыто > 100 магазинов в 34 городах России. 50% из них находятся в Центральном регионе: Москва и МО, Санкт-Петербург. *



ФРАНШИЗА

modi

Открывая магазин modi по системе франчайзинга, вы получаете:

- Устойчивую бизнес-модель с отлаженными процессами
- Обучение и стажировку персонала
- Проверенный ассортимент
- Узнаваемый бренд
- Брендбук
- Совместный запуск



modi

Преимущества работы



modi

СОВМЕСТНЫЙ ЗАПУСК

Мы вместе пройдем путь от выбора локации магазина до его открытия.



modi

PROCESS BOOK

Бизнес процессы, который мы передаём франчази:

- Маркетинг
- Персонал и мотивация
- Ассортимент
- Система KPI для оценки бизнеса
- Работа в торговой программе
- Мерчандайзинг
- Финансовое планирование бизнеса



modi

УСЛОВИЯ ФРАНЗАЙЗИНГА

- Паушальный платеж от 350 000 р. *
- Роялти 3% от товарооборота в месяц, начиная с 4-го месяца работы
- Площадь магазина от 120 до 200 кв. м.
- Стартовые инвестиции 6 000 000р – 10 000 000 р. **
- Первая закупка товара от 4 000 000 р. ***
- Целевой трафик в день от 500 чел.

* Зависит от региона, формата и кол-ва предполагаемых магазинов к открытию одним франчайзи

** Размер инвестиций зависит от региона, формата магазина, состояния помещения и прогнозного товарооборота.

*** Первая закупка товара из расчета на 120 кв.м. в закупочных ценах.



ФРАНШИЗА

modi

ЭКОНОМИКА МАГАЗИНА ФРАНЧАЗИ

- Средний чек 550 р.
- Наценка партнера 100%
- Конверсия 25%
- Средняя выручка в день 105 000 р.*
- Стартовые инвестиции 6 000 000р – 10 000 000 р. **
- Средний срок окупаемости 12 месяцев

* Зависит от региона, формата и кол-ва предполагаемых магазинов к открытию одним франчайзи

** Размер инвестиций зависит от региона, формата магазина, состояния помещения и прогнозного товарооборота.



modi

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ:

- Торговый центр
- Первый этаж у центрального входа или центрального эскалатора
- Наличие широкой входной зоны/витрины
- Возможность размещения вывески на фасаде
- Рядом с зоной отдыха и развлечений (фудкорт, кинотеатр и т.д.) на пути пересечения основного трафика
- Планировка помещения открытая. Прямоугольник, стремящийся к квадрату

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ:

- Площадь 120 – 200 кв.м.
- Электроснабжение 7-20 кВт
- Высота потолков от 3,5 метров



modi

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

Решение по открытию франчайзингового магазина modi принимается на основании прогноза финансовой модели проекта.

Ключевые показатели планирования:

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ:

- Аренда помещения (обеспечительный платеж)
- Ремонт помещения
- Покупка оборудования (торговое+IT)
- Рекламное оформление магазина
- Первая закупка товара к открытию
- Прочие расходы

ОПЕРАЦИОННЫЕ (ПОСТОЯННЫЕ) ЗАТРАТЫ:

- Аренда помещения
- Коммунальные платежи, налоги, отчисления
- ФОТ
- Потери
- Прочие расходы (интернет, эквайринг, инкассация, обслуживание IC, ККТ)
- Поддержание товарного наполнения

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ВАШЕГО МАГАЗИНА

- Выполнение прогнозного товарооборота
- Доля чистой прибыли франчайзи-партнера в продажах
- Средний чек
- Оборачиваемость товарного запаса
- Конверсия трафика

Показатели Вашего магазина являются КРІ сотрудников центрального офиса modi



modi

120 – 150 кв.м.

Оптимальный формат, с точки зрения первоначальных вложений и срока окупаемости.

Среднемесячный оборот: 2,2 – 2,7 млн. р.
Инвестиции в проект от 5,5 – 8,5 млн. р.*

150 – 200 кв.м.

Большой магазин, который способен разместить все товарные категории, входящие в состав ассортиментной матрицы modi.

Среднемесячный оборот: 3,5 – 3,8 млн. р.
Инвестиции в проект от 8,5 – 10 млн. р.*

**Без учета стоимости первоначальной поставки товара к открытию и суммы паушального платежа*



modi

АССОРТИМЕНТ

- В магазинах представлены товары от 49 рублей и до 1499 рублей
- Средняя стоимость одного товара – 159 рублей
- Мы продаём товары под собственной торговой маркой, что позволяет нам не только производить собственный товар и упаковку для него, но и значительно сокращать его розничную стоимость
- 14 товарных категорий от декора для дома и товаров для праздника до канцелярии и товаров для путешествий



ОБРАЗЦЫ ТОВАРОВ

modi



подушка



ваза



ночник



ароматизатор

ДЕКОР ДЛЯ ДОМА | КАНЦЕЛЯРИЯ



тетрадь



пенал



канцелярский нож



стикеры

modi

- Ежемесячный охват маркетинговых активностей modi составляет свыше 10 млн. человек
- Ко- и кросс-брендинговые акции с крупнейшими игроками рынка, не являющимися прямыми конкурентами: телеканал СТС, ЛитРес, Sony Pictures, Билайн, Okko, ivi, ювелирная сеть Sunlight и другими.
- Производство образовательного и развлекательного видео-контента с популярными специалистами и блогерами. Все подборки публикуются на modi.ru/blog
- Проведение ежегодного новогоднего розыгрыша с вручением крупных призов, таких как автомобиль MINI или 1 500 000 рублей во всех магазинах, увеличивает трафик втрое



modi

МЕДИА

- Просмотреть [видео-обзор](#) из магазина modi
- Сайт сети магазинов [modi.ru](#)
- Аккаунты в социальных сетях [@modi fun shop](#)
- Блог: [видео и фото-обзоры](#) продукции modi





ВХОДНАЯ ГРУППА МАГАЗИНА **modi**





modi

ОСТАВЬТЕ ЗАЯВКУ

Контакты:

Покровский Олег Олегович,
директор Департамента франчайзинга modi

8 (925) 047 32 33
franch@modi.ru

