



*Солнечный
тиф*

МАГАЗИН ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ

по франшизе производителя



Откройте магазин детской
одежды напрямую от производителя
и зарабатывайте

от 650 000 рублей

чистой прибыли в первый год





Рынок детских товаров в России, согласно
оценке РБК, в 2017 году составил


1,36 трлн рублей



Значительную долю
в этом объеме составляет

детская одежда





В российских семьях товары для детей
традиционно относятся к приоритетным расходам,
поэтому рынок детских товаров

очень привлекателен



Вместе с тем на рынке достаточно велика конкуренция, поэтому предпринимателю, впервые заходящему на этот рынок, следует учитывать

его особенности





В первую очередь это касается качества одежды и её безопасности. С этой точки зрения детская одежда

должна быть безупречной

Также важно тщательно
продумать ценовую политику.
Цены должны быть доступными,
и в то же время приносить прибыль

Владельцу бизнеса





Но разумная цена может
появиться лишь тогда, когда путь товара
от производителя до прилавка -

минимален






Как и в случае со взрослыми предметами гардероба, при продаже детской одежды необходимо учитывать модные тренды и обновлять ассортимент в соответствии

с потребительскими предпочтениями

Помимо этого, необходимо
создать широкий ассортимент
и правильно выстроить рекламную
кампанию, чтобы сделать бизнес

*узнаваемым
в регионе*





Есть ещё множество нюансов,
незнание которых может значительно сократить
эффективность бизнеса по продаже

детской одежды



Поэтому идеальный вариант для начинающего предпринимателя – работа по франшизе производителя, который имеет сеть

собственных магазинов



Например, компания «Солнечный миф», которая начала свою работу в Перми в 2005 году с производства


постельного белья



В 2008 году мы открыли
производство детской одежды,
в 2011 году начал работать второй
цех, в том же году мы запустили
онлайн-продажи

своих коллекций





Благодаря запуску интернет сайта
производственной компании в 2012 году 40% нашей
продукции продавались за пределами

Пермского края



В 2014 году мы открыли первый розничный магазин. На сегодня в нашей сети 10 собственных магазинов в городе Перми и 1 по франшизе.





Вместе с количеством магазинов выросли и наши
производственные мощности – сегодня в структуре компании

6 производственных цехов

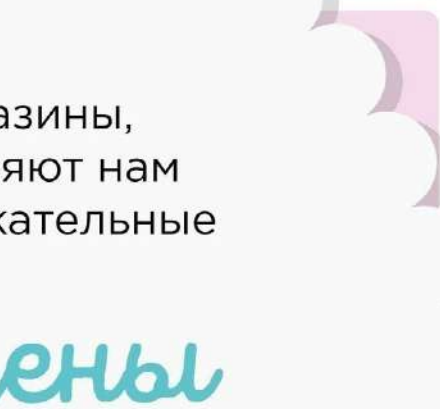
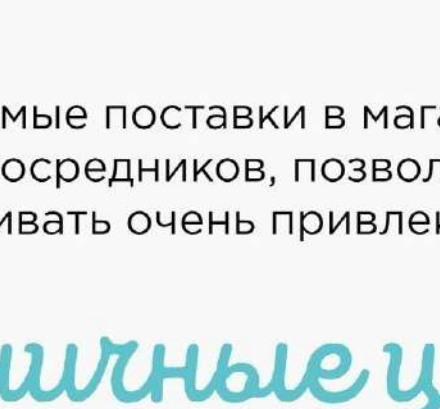
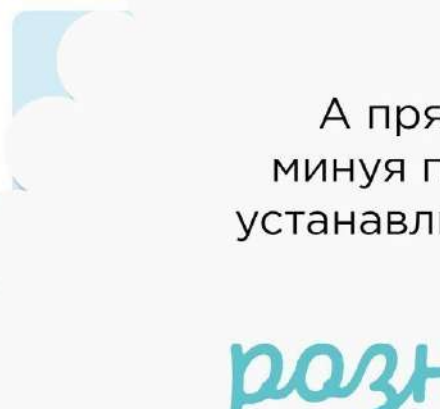
Наше успешное развитие
связано с тем, что мы удачно выбрали
нишу и производим действительно
качественную детскую одежду

в широком
ассортименте



А прямые поставки в магазины,
минуя посредников, позволяют нам
устанавливать очень привлекательные

различные цены





Сегодня мы масштабируем бизнес по франшизе и ставим амбициозную задачу открыть к 2023 году свыше 200 магазинов «Солнечный миф»

на всей России





Откройте в своем городе первый магазин детской одежды «Солнечный миф» с прямыми поставками

от производителя

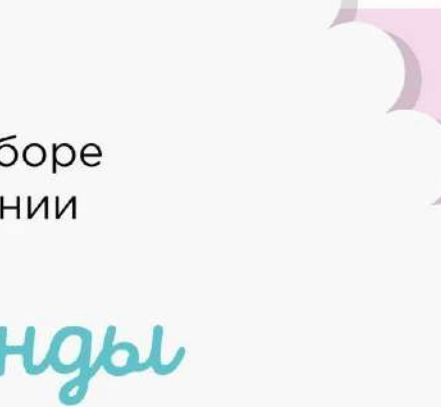
Мы окажем вам поддержку,
с которой ваш бизнес, безусловно,


*станет
прибыльным*



Окажем помощь в подборе
помещения, заключении

договора аренды





Дадим перечень необходимого торгового
оборудования, проект его размещения

в магазине



Разработаем
оптимальную ассортиментную линейку


для вашего магазина



Передадим свои маркетинговые
наработки, поможем организовать

вашу рекламную кампанию





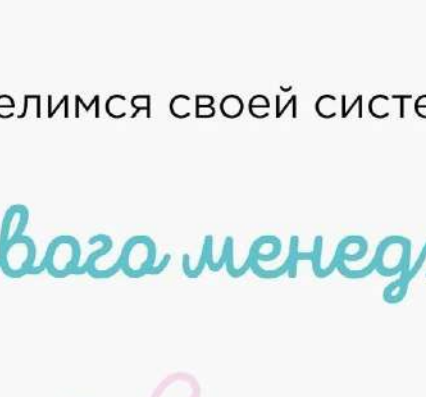
Вышлем команду наших специалистов
для подготовки к открытию


вашего магазина



Поделится своей системой

финансового менеджмента





Разместим информацию о вас
на своих интернет-площадках, поможем
вам в разработке собственных

онлайн-ресурсов



Сотрудничество с нами сведет
к минимуму ваши издержки,
вы сосредоточитесь на работе, а не на

преодолении проблем



Для этого вам всего лишь надо
выполнять условия франшизы и следовать

нашим рекомендациям



Начальные инвестиции –
на закуп торгового оборудования,
подготовку помещения и наполнение
магазина товаром

от 900 000 рублей

Срок окупаемости -

от 16 месяцев



Для своих франчайзи мы разработали

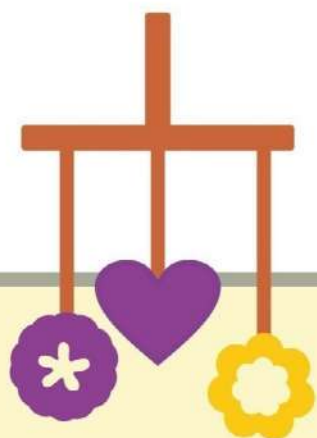
2 пакета франшизы

Пакет

«Стандарт»

паушальный взнос

0 рублей

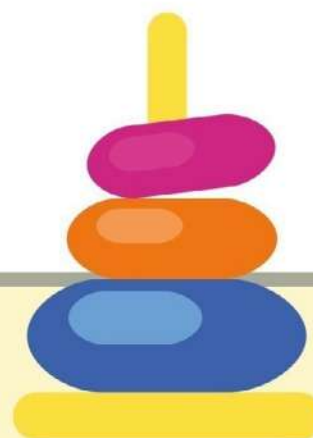


Пакет

«Суперпартнер»

паушальный взнос

70 000 рублей



| | Пакет «Стандарт» паушальный взнос 0 руб | Пакет «Суперпартнер» паушальный взнос 70 000 руб |
|---------------------------------|--|--|
| Информационная поддержка | Консультации по ведению бизнеса «Солнечный миф» (общие вопросы). | |
| Маркетинг | Маркетинговый план предоставляется на 3 месяца. | Маркетинговый план предоставляется на 6 месяцев, далее возможно за дополнительную плату. |
| | Маркетинговое сопровождение отсутствует, но возможно за дополнительную плату. | Маркетинговое сопровождение предоставляется на 3 месяца, далее возможно за дополнительную плату. |
| | Бесплатное предоставление фирменных пакетов для покупателей. 1 пакет на каждые 300 рублей отгрузки (заказ товара франчайзи). | |
| | Бесплатное предоставление бланка Дисконтной карты на каждые 2000 рублей отгрузки (заказ товара франчайзи). | |
| Запуск магазина | Запуск торговой точки с выездом на место отсутствует, но возможен за дополнительную оплату - 30 000 рублей плюс транспортные расходы. | Запуск торговой точки с выездом на место с компенсацией транспортных расходов. |
| | Подбор торговой площади для магазина происходит дистанционно по согласованию. | Подбор торговой площади для магазина проводит франчайзер. Окончательный выбор помещения осуществляется совместно с франчайзи. |
| | Закуп и установка торгового оборудования и оргтехники для торговой точки производится по плану и рекомендациям франчайзера силами франчайзи. | Закуп и установка торгового оборудования и оргтехники для торговой точки производится франчайзером за счет франчайзи, что включает в себя поиск поставщика, заключение договора, контроль монтажа. |
| | Размещение товара в торговой точке. Предоставляется карта развески товара, а также рекомендации по ежемесячному изменению выкладки товара. | Размещение товара в торговой точке. Предоставляется карта развески товара, а также рекомендации по ежемесячному изменению выкладки товара. Производится дистанционный/ личный контроль правильности выкладки товара. |

| | | |
|------------------------|---|---|
| Персонал | Подбор торгового персонала – продавцы. Предоставляются рекомендации, анкеты, тесты, скрипты. | Подбор персонала осуществляет франчайзер дистанционно, используя анкетирование, тестирование, собеседование по телефону или скайпу. Проводиться проверка персонала службой безопасности франчайзера. |
| | Подбор торговой площади для магазина происходит дистанционно по согласованию. | Подбор торговой площади для магазина проводит франчайзер. Окончательный выбор помещения осуществляется совместно с франчайзи. |
| Ведение бизнеса | Ведение бизнеса и оперативное управление. Услуга предоставляется за дополнительную плату. | Ведение бизнеса и оперативное управление. Услуга предоставляется в течение одного месяца с момента первого заказа без учета первой поставки товара для открытия торговой точки. Далее данная услуга предоставляется за дополнительную плату. |
| | Юридическое и налоговое сопровождение не предусмотрено (возможно за дополнительную плату). | Юридическое и налоговое сопровождение предусмотрено в виде рекомендаций и возможно за дополнительную плату. |
| | Предоставляется подробное руководство по открытию и управлению фирменным магазином «Солнечный миф». | |
| | Доставка товара до магазина франчайзи 2 раза в месяц за счет франчайзера. | |
| Гарантии | <p>Возврат товара предусмотрен по следующим схемам:</p> <p>1. с момента официального открытия магазина (началась торговля) прошло не менее трех и не более шести месяцев. В данном случае новый товар принимается с дисконтом 30%. Деньги возвращаются франчайзи в течение 90 дней с момента принятия товара на склад франчайзера;</p> <p>2. с момента официального открытия магазина (началась торговля) прошло не менее шести и не более двенадцати месяцев. В данном случае новый товар принимается с дисконтом 50%. Деньги возвращаются франчайзи в течение 90 дней с момента принятия товара на склад франчайзера.</p> | <p>Возврат товара предусмотрен по следующим схемам:</p> <p>1. с момента официального открытия магазина (началась торговля) прошло не менее трех и не более шести месяцев. В данном случае новый товар принимается с дисконтом 20%. Деньги возвращаются франчайзи в течение 90 дней с момента принятия товара на склад франчайзера;</p> <p>2. с момента официального открытия магазина (началась торговля) прошло не менее шести и не более двенадцати месяцев. В данном случае новый товар принимается с дисконтом 40%. Деньги возвращаются франчайзи в течение 90 дней с момента принятия товара на склад франчайзера.</p> |
| | С момента официального открытия магазина (началась торговля) прошло более двенадцати месяцев. В данном случае условия обсуждаются индивидуально. | |

Этапы запуска проекта

| № | Этап | Количество дней на задачу |
|----|---|---------------------------|
| 1 | Знакомство. | 1 день |
| 2 | Поиск помещения. | 14 дней |
| 3 | Согласование помещения и выбор финансовой модели бизнеса | 1 день |
| 4 | Заключение договора франчайзинга. | 1 день |
| 5 | Обучение франчайзера по всем направлениям бизнеса. | 5 дней |
| 6 | Подготовка помещения: заключение договора аренды, косметический ремонт, оформление помещения. | 5 дней |
| 7 | Заключение сервисных договоров: интернет, охрана. | 5 дней |
| 8 | Закуп оборудования, мебели и товара: оплата, доставка, установка. | 14 дней |
| 9 | Наем персонала: подбор и обучение с помощью франчайзера. | 14 дней |
| 10 | Мерчендайзинг: выкладка товара. | 3 дня |
| 11 | Аттестация магазина перед открытием. | 1 день |
| 12 | Торжественное открытие. | 1 день |



Процесс организации и запуска магазина в среднем занимает от 3 недель до 1,5 месяцев.

Инвестиции: полноформатный магазин 40—70 м²

| | Пакет «Стандарт» | Пакет «Суперпартнер» |
|--|------------------|----------------------|
| Паушальный взнос | 0 | 70 000 |
| Подготовка помещения | 75 000 | 75 000 |
| Аренда: обеспечительный платеж (иногда просят оплату за месяц вперед) | 45 000 | 45 000 |
| Ремонтные работы (косметический ремонт + установка освещения) | 30 000 | 30 000 |
| Основные средства | 350 000 | 350 000 |
| Торговое оборудование: эконом панели с подтоварниками, кронштейны, плечики, витрины, кассовый блок, стойки под шапки торговые решетки, заключение сервисных договоров (интернет, охрана) | 220 000 | 220 000 |
| Оргтехника (компьютер, касса, штрихкод-сканер, принтер) | 60 000 | 60 000 |
| Вывеска, баннер, бегущая строка, оклейка торгового оборудования | 70 000 | 70 000 |
| Оборотные активы | 800 000 | 800 000 |
| Первичная реклама (печать и раздача флаеров, листовок (макет даем), обклейка близлежащего жилого массива объявлениями, размещение на местном интернет-портале с хорошей посещаемостью, создание группы VK, создание инстаграм аккаунта, размещение рекламных постов в группах местных роддомов и тематических групп молодых мам | 50 000 | 50 000 |
| Закупка товара | 750 000 | 750 000 |
| ИТОГО | 1 225 000 | 1 295 000 |

Ежемесячные затраты

| Фонд оплаты труда (ФОТ) | Штатная единица | За выход | KPI* | 39 792 |
|--|-----------------|----------|------|----------------|
| Продавец | 1 | 500 | 5% | 39 792 |
| Помещение | | | | 45 000 |
| Аренда | | | | 45 000 |
| Налогообложение | | | | 8 473 |
| ЕНВД | Укажите K2 | 0,28 | | 8 473 |
| Платежи по кредиту | | | | 0 |
| Ежемесячные выплаты по кредиту | | | | 0 |
| Другое | | | | 44 438 |
| Банковское и кассовое обслуживание открытие и ведение Р/С, кассовое, ежегодную оплату услуг ОФД (фискальные данные) | | | | 2 000 |
| Связь и интернет, охрана, транспорт+ налоги с ФОТ | | | | 19 000 |
| Бухгалтерские услуги | | | | 1 000 |
| Маркетинг (ежемесячные затраты на раздачу флаеров, ведение групп в соц. сетях, эпизодические публикации в интернете) | | | | 15 000 |
| Эквайринг (укажите % и долю безналичных расчетов) | 2,00% | 75,00% | | 7 438 |
| ИТОГО | | | | 137 703 |

На данной вкладке отображены среднемесячные затраты, которые будут сопровождать Вас каждый месяц.

Затраты могут быть постоянными (например, аренда, зарплата сотрудников с фиксированным окладом, интернет, сотовая связь) и переменными (например, премия сотрудников, зависящая от выработки).

Вы можете изменить количество персонала в зависимости от планируемого объема работы или с учетом распределения должностных обязанностей.



*KPI- ключевой показатель эффективности продавца (%-от общей выручки магазина)



Получение прибыли

| Месяц | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | Январь | Итого |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Выручка | 252 000 | 307 125 | 327 600 | 416 925 | 445 500 | 440 325 | 531 000 | 630 000 | 472 500 | 463 050 | 425 250 | 396 900 | 5 108 175 |
| Себестоимость | 140 000 | 170 625 | 182 000 | 231 625 | 247 500 | 244 625 | 295 000 | 350 000 | 262 500 | 257 250 | 236 250 | 220 500 | 2 837 875 |
| Валовая прибыль | 112 000 | 136 500 | 145 600 | 185 300 | 198 000 | 195 700 | 236 000 | 280 000 | 210 000 | 205 800 | 189 000 | 176 400 | 2 270 300 |
| Затраты, в том числе: | 121 853 | 125 436 | 126 767 | 132 573 | 134 431 | 134 094 | 139 988 | 146 423 | 136 186 | 135 571 | 133 114 | 131 272 | 1 597 710 |
| Затраты на аренду помещения | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 540 000 |
| Затраты на ФОТ | 27 600 | 30 356 | 31 380 | 35 846 | 37 275 | 37 016 | 41 550 | 46 500 | 38 625 | 38 153 | 36 263 | 34 845 | 435 409 |
| Затраты на налогообложение | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 8 473 | 101 679 |
| Прочие | 40 780 | 41 607 | 41 914 | 43 254 | 43 683 | 43 605 | 44 965 | 46 450 | 44 088 | 43 946 | 43 379 | 42 954 | 520 623 |
| Чистая прибыль | -9 853 | 11 064 | 18 833 | 52 727 | 63 569 | 61 606 | 96 012 | 133 577 | 73 814 | 70 229 | 55 886 | 45 128 | 672 590 |

В таблице консолидированы все данные по первоначальным инвестициям, ежемесячной выручке и затратам. Значения в данной таблице пересчитываются при изменении каких-либо показателей на предыдущих вкладках.

В таблице наглядно отражена динамика чистой прибыли, т. е. выручка за вычетом всех затрат.

Вы можете увидеть ежемесячный финансовый результат предпринимательской деятельности нарастающим итогом с учетом первоначальных инвестиций, всех поступлений и затрат.



Выручка приведена из реальных показателей магазинов Перми с момента открытия.

Данные по выручке первых трех магазинов в Перми

| Адрес магазина | Январь 2015 | Февраль 2015 | Март 2015 | Апрель 2015 | Май 2015 | Июнь 2015 | Июль 2015 | Август 2015 | Сентябрь 2015 | Октябрь 2015 | Ноябрь 2015 | Декабрь 2015 | Первый год | Второй год |
|---------------------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------|--------------|-------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Магазин №1 ул. Соликамская, 273а | 215 000 | 241 000 | 283 000 | 310 000 | 366 000 | 330 000 | 490 000 | 634 000 | 538 000 | 528 000 | 475 000 | 482 000 | 4 892 000 | 5 725 000 |
| Магазин №2 ул. Давыдова, 18 | Февраль 2016 | Март 2016 | Апрель 2016 | Май 2016 | Июнь 2016 | Июль 2016 | Август 2016 | Сентябрь 2016 | Октябрь 2016 | Ноябрь 2016 | Декабрь 2016 | Январь 2017 | 5 492 000 | 5 856 000 |
| | 125 000* | 273 000 | 431 000 | 470 000 | 435 000 | 484 000 | 577 000 | 674 000 | 656 000 | 495 000 | 470 000 | 402 000 | | |
| Магазин №3 ул. Маршала Рыбалко, 27 | Май 2016 | Июнь 2016 | Июль 2016 | Август 2016 | Сентябрь 2016 | Октябрь 2016 | Ноябрь 2016 | Декабрь 2016 | Январь 2017 | Февраль 2017 | Март 2017 | Апрель 2017 | 5 018 000 | 5 708 000 |
| | 50 000* | 350 000 | 388 000 | 489 000 | 617 000 | 475 000 | 497 000 | 452 000 | 446 000 | 373 000 | 443 000 | 438 000 | | |



* Эти магазины открывались во второй половине месяца.



Преимущество нашего предложения:


- «напрямую от производителя» – в такой магазин хочется зайти, не зависимо от бренда; ведь таких предложений нет, тем более на рынке франшиз;
- наша специализация детская одежда от 0 до 5 лет с большим ассортиментом;
- наша продукция востребована и в других регионах, на сегодня это более 500 оптовиков;
- мы гарантировано выводим ваш магазин в прибыль в течении первых трех месяцев.

Преимущества нашей франшизы в отличии от модных дизайнерских брендов, которые широко представлены на рынке франшиз:

- отсутствуют коллекции, которые нужно выкупать – то есть не происходит затоваривание в магазине;
- общие инвестиции ниже в 1,5–2 раза, для магазина одной площади;
- у нас нет моды, которая может не понравится ребенку;
- мы производим одежду для детей от 0 до 4 лет, потому что в этой возрастной категории родители совершают покупку, без учета желаний ребенка;
- доступность. В связи с экономической ситуацией в стране, все больше родителей переходит из сегмента «средний» и «средний+» в сегмент «средний-» в котором работаем мы;
- ассортимент. В нашей розничной сети, он огромный и есть из чего выбрать, поэтому клиенты всегда уходят с покупкой.

В случае, если вам захотелось выйти из бизнеса, мы гарантировано выкупим ваш товар с небольшим дисконтом на переупаковку и маркировку.





Вы готовы открыть свой магазин
детской одежды с прибылью от

54000 рублей в месяц?

Позвоните мне на мобильный телефон **+7912-061-65-10**
С уважением, Клементьев Николай
Руководитель отдела франчайзинга компании «Солнечный миф»