



ВЫ НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ



Зайка СдайКа[®]
ДЕТСКИЙ КОМИССИОННЫЙ МАГАЗИН

ВАШ БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
И СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ПРОЕКТА "ЗАЙКА-СДАЙКА"



О ПРОЕКТЕ

ЗАЙКА-СДАЙКА

современный детский комиссионный магазин



Актуальность бизнеса обоснована как высокими рыночными ценами, так постоянным спросом на качественные детские вещи и товары. Идея возникла в 2014 году. На составление стратегии маркетинга и разработку программного обеспечения потребовалось суммарно 1,5 года. Основопологающая идея бизнеса – социальное предпринимательство. Франчайзинговое направление открыто по факту начала возврата инвестиций и началу стабильного получения прибыли.

НАША МИССИЯ

Сделать качественную детскую одежду, обувь и товары доступными для населения с разным уровнем материального достатка.

Помогать людям возвращать часть ранее потраченных денег или зарабатывать при помощи нашего магазина.

Помогать малоимущим и многодетным семьям при помощи отдела "ВЕЩИ В ДАР"

ПРИНЦИП РАБОТЫ

"Зайка-СдайКа" – это магазин нового формата, в котором можно не только дешево покупать, но и выгодно продавать детские вещи и товары.

От общего количества, примерно 50% составляют абсолютно новые вещи, которые просто негодились в свое время и дети из них выросли, или это товарный остаток из закрывшихся детских магазинов. Другую половину составляют вещи, которые уже были в употреблении.

С продаж магазин получает от 35% до 100% комиссионного вознаграждения.



ДЛЯ КОГО

ПОСЕТИТЕЛИ = ПОКУПАТЕЛИ = КЛИЕНТЫ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

В магазин приходят люди с разной целью: кто-то приносит на продажу, кто-то покупает и потом все равно приносит на продажу. Визиты клиентов начинают быть циклическими и выгодными им самим. Приходят забрать непроданные вещи или получить деньги за проданные товары.

Таким образом обеспечивается постоянный поток заинтересованных клиентов. Также, в магазин можно оперативно привлечь людей при помощи разработанного нами механизма смс-информирования.

Целевой аудиторией смело можно считать людей, возрастом от 18 до 65 лет.

Уровень материального достатка: низкий, средний и выше среднего.

Это как молодые семьи, у которых только появились дети, так бабушки и дедушки, которые приходят за покупками своим внукам.

АССОРТИМЕНТ

Купить можно практически все для детей от 0 до 10 лет: обувь, куртки, комбинезоны, платья, кофты, костюмы, чулочно-носочные изделия, праздничные наряды, кровати, слинги и сумки-кенгуру, конструкторы и книги, интерактивные 3D-раскраски и магнитные доски, коляски и мобили, мыльные пузыри и рюкзаки, ролики и защита для катания, квадроциклы и лыжи, люльки и автокресла, тарелки и ложки.

Иными словами, можно купить практически все, что может быть нужным детям.



ПОМЕЩЕНИЕ

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДИ ПОД МАГАЗИН

ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА ПО ФРАНШИЗЕ:

- необходима площадь от 100 до 200 квадратных метров;
- расположение – район с наибольшей концентрацией молодых семей;
- проходимое место;
- первый этаж в доме или пристроенное к дому помещение, второй этаж в небольшом “придомном” торговом центре;
- возможность подвести или уже подведенный интернет (скорость от 2 МБ/сек);
- количество персонала – 2 человека в смену: кассир – на полный день
товаровед – на половину рабочего дня





ВЛОЖЕНИЯ

СОСТАВ СТАРТОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (ЭТО ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ И ЕДИНОРАЗОВЫЙ ПЛАТЕЖ)

После его оплаты вы получаете право использовать действующую бизнес-модель и концепцию детского комиссионного магазина “Зайка-СдайКа”.

Вы получаете доступ к нашему опыту и помощь в организации интересного бизнеса, который гарантированно будет приносить вам прибыль. Это закрытая, конфиденциальная информация, являющейся коммерческой тайной предприятия.

После поступления на расчетный счет оплаты паушального взноса, вы получаете следующее:

- право открытия одного Дилерского предприятия под брендом «Зайка-СдайКа»;
- эксклюзив на город с населением до 400 тысяч человек (будут только ваши магазины) и льготное открытие последующих (предоставляется скидка 50%);
- онлайн-помощь в подборе района расположения и помещения Дилерского предприятия;
- руководство по эксплуатации и ведению бизнеса (подробное описание каждого бизнес-процесса и инструкции, вплоть до текста общения кассира с покупателями);
- консультирование Дилеров по всем организационным вопросам до открытия;
- консультирование Дилеров по текущим вопросам по Skype, телефону или e-mail;
- сконфигурированный программный продукт – нашу уникальную разработку по ведению бизнеса, включающую Рабочее место Товароведа с полным набором необходимых функций и Кассира со своим функционалом. В том числе функционал по учету рабочего времени сотрудников, начислению заработной платы, смс-информированию клиентов и т.д. (основную программу («1С»)) Дилер приобретает и устанавливает самостоятельно);
- брендбук, содержащий макеты рекламных материалов и всех графических файлов;
- варианты рекламных видео-роликов для ТВ (с исходными материалами);
- чертежи всей необходимой к изготовлению мебели;
- рекомендации по выбору каналов продвижения;
- размещение информации о партнере в разделе сайта www.zaika-sdaika.ru

ЧАСТЬ ВТОРАЯ: ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ ДЛЯ СТАРТА ВАШЕГО БИЗНЕСА

В сумму основных инвестиций, за вычетом стоимости аренды, входят затраты на:

- изготовление рекламных вывесок;
- внутренний дизайн помещения, согласно макетам и рекомендациям;
- изготовление всей необходимой мебели;
- покупка программного обеспечения (Windows, «1С») и периферийного оборудования;
- охранное оборудование на вход;
- стартовую закупку новых вещей у оптовиков (не обязательно, но рекомендуется);
- проведение рекламной кампании и праздничного мероприятия на открытие;



ВЛОЖЕНИЯ

СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРАХ

ОБЪЕМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СТАРТА ВАШЕГО БИЗНЕСА И СРОК ОКУПАЕМОСТИ

Для открытия магазина по франшизе, площадью 100 кв. метров, понадобится бюджет порядка 550 000 – 800 000 рублей, в зависимости от региона.

Это ваши стартовые затраты, начиная с оплаты паушального взноса – 150 000 руб., до принятия первых покупателей в действующем магазине.

В том числе реклама в первый месяц и закупка новых вещей при вашем желании.

Не включена стоимость аренды, т.к. она не прогнозируема!

За пользование товарным знаком «Зайка–СдайКа», за работу, доработку и обновление программного продукта, работу маркетологов, дизайнеров и консалт-менеджеров, а также, на развитие сети, необходимо оплачивать Роялти.

Размер роялти – 15 000 рублей. Это ежемесячный и обязательный платеж.

Оплачивается, начиная с третьего месяца от даты заключения договора.

БОНУС ➔ **ПОЛУЧИТЕ СКИДКУ 40% (72 000 РУБЛЕЙ)** при оплате Роялти авансом за 12 месяцев, в течение первой недели нашего официального сотрудничества.
 $12 \text{ мес.} \times 15\,000 \text{ руб.} = 180\,000 \text{ руб.} \text{ минус } 40\% = 108\,000 \text{ руб.}$

Нормальными считаются следующие показатели достижение средней выручки:

примерно 3 000 руб./день, спустя 1 месяц работы после официального открытия;

примерно 10 000 руб./день, спустя 3 месяца работы после официального открытия;

примерно 20 000 руб./день, спустя 6 месяцев работы после официального открытия.

Показатели зависят от региона страны и сезона года.

Срок окупаемости всех стартовых вложений, без авансового платежа роялти и стоимости аренды, составляет 10–14 месяцев с момента официального открытия.

Правильно «раскрученный» магазин, площадью 100 кв.м., может приносить ежемесячно около 130 000 рублей чистой прибыли.

Приобретая франшизу «Зайка–СдайКа», вы получаете готовую модель действующего бизнеса, который приносит прибыль его владельцу. Вы получаете концепцию, заслужившую высокую лояльность посетителей нашими методами работы и подходом к автоматизации взаимоотношений клиентов с магазином.

Тем не менее, все представленные показатели не могут являться обещанием успешности вашего бизнеса. Успешность зависит только от вас самих и от времени, которое вы уделяете бизнесу.

ТОТ, КТО ХОЧЕТ ВИДЕТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕГО ТРУДА НЕМЕДЛЕННО, ДОЛЖЕН ИДТИ В САПОЖНИКИ.
ДЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН



КОНТАКТЫ

ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ ВОПРОСЫ ПО ФРАНШИЗЕ,
НЕ РАЗДУМЫВАЙТЕ:



ПИШИТЕ на почту: fran@zaika-sdaika.ru



СПРАШИВАЙТЕ администратора группы Вконтакте:
vk.com/zaika_sdaika



ЗВОНИТЕ : +7-960-697-94-15
(с 11:00 до 18:00 по Москве)



ЧИТАЙТЕ на сайте: zaika-sdaika.ru/franshiza.html

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ДЕТСКИЙ КОМИССИОННЫЙ МАГАЗИН