

# готовый бизнес

## салоны «Шатура Life Story»

РОССИЙСКАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
ФРАНЧАЙЗИНГА  
(РАФ)



Мебельная компания «Шатура» предлагает вам открыть фирменный салон и официально представлять в своём регионе самую успешную мебельную марку в России

# Шатура®

*a life story*

**франчайзер**  
ОАО «Мебельная компания «Шатура»

**год основания**  
компании: 1961

**480 действующих**  
торговых площадок

**год запуска программы**  
франчайзинга: 2014

**100 собственных**  
фирменных салонов

**80 салонов франчайзи**

**регионы охвата:**  
Россия, СНГ

**динамика роста**  
франчайзинговой сети:  
**15 салонов в месяц**



### торговые форматы

Мы предлагаем новые современные форматы магазинов, разработанные совместно с итальянскими и голландскими консультантами.

Принцип «мультиформатности» обеспечивает индивидуальный подход при выборе места и размера торговой площади, гарантирующих эффективность бизнеса партнёра с учё-

том региональных факторов и специфики торгового объекта.

Приоритетный формат — мультибрендовый салон (ТМ «Шатура life story» совместно с ТМ «TrendHouse Шатура»); необходимая площадь — от 150 до 250 кв. м. Для организации монобрендового магазина «Шатура life story» или «TrendHouse Шатура» необходима площадь 100–120 кв. м.

### преимущества франчайзинга от МК «Шатура»

- узнаваемый бренд, гарантирующий высокий поток целевых потребителей
- эффективный товарный портфель с наличием уникальных коллекций в классическом и современном стилях в ёмких ценовых сегментах «средний низкий» и «средний»



## салоны «Trend House Шатура»

trend house

шатура

- торговая наценка — до 80% — при выполнении плана продаж и соблюдении стандартов торговли
- скидка на выставочные образцы до 45%, рассрочка на образцы до 10-ти месяцев
- компенсация застройки фасада и элементов фирменного стиля
- отдача с 1 кв. м торговой площади: в московском регионе — 15 тыс. руб., в регионах РФ — 12 500 руб.
- предоставление уникальных стандартов обслуживания клиентов
- наличие закреплённой за партнёром команды персональных менеджеров
- внедрение технологии по комплексному управлению работой магазина, вплоть до управления торговым персоналом
- приоритетное размещение адресов салонов франчайзи на официальном сайте компании и подключение к федеральным рекламным акциям
- постоянное бесплатное обучение всех категорий персонала компании-партнёра
- 21 региональный склад во всех крупных городах России, удобная логистика и комплексный сервис «под ключ» для всех категорий клиентов
- внедрение программы «торговая система», позволяющей автономно размещать заказы на мебель и получать информацию о сроках их готовности

### роялти, вступительный взнос и другие платежи

- роялти — 0
- паушальный взнос — 1 тыс. евро + 2 тыс. рублей за каждый новый магазин



- для действующих партнёров, переводящих торговые точки в формат франчайзинговых, паушальный взнос отсутствует

### объём инвестиций

- 1 млн. рублей для площади 120 кв. м (под ключ)
- 1,8 млн. рублей для площади 250 кв. м (под ключ)

### выход на плановые показатели продаж в течение 3-х месяцев

### срок окупаемости салона 9–12 месяцев

### валовая прибыль 200–300 тыс. рублей

### контакты

Игорь Подстольный  
директор по маркетингу и развитию  
+7 (963) 717 48 72  
i.g.podstolny@shatura.com

[www.shatura.com](http://www.shatura.com)

