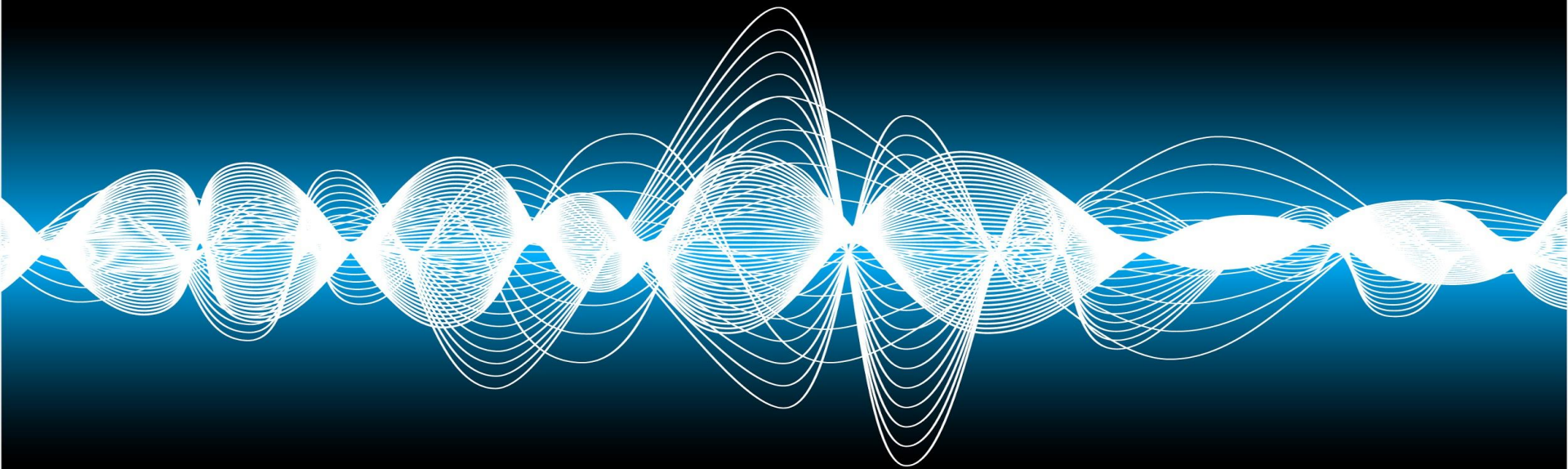


СТЕРНАВТОМАТИЗАЦИЯ

ПОСТАВКА. КОМПЛЕКТАЦИЯ. ИНЖИНИРИНГ.
СЕРВИС.



Санкт-Петербург
(812) 456-71-56

Основные понятия:

Франчайзинг - способ совместного ведения бизнеса, в котором франчайзер передает франчайзи во временное пользование комплекс интеллектуальных активов, таких как:

- Торговая марка
- Операционная бизнес-модель (методики управления и развития бизнеса)
- Системы автоматизации и учета
- Сайт
- Маркетинг-кит

Франчайзер - собственник интеллектуальных активов, передаваемых во временное пользование Франчайзи.

Франчайзи - партнер Франчайзера, получающий право на использование интеллектуальных активов Франчайзера с целью осуществления коммерческой деятельности.

ФРАНЧАЙЗИНГ ВЗАИМОВЫГОДНАЯ МОДЕЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

Франчайзинг - это уникальная бизнес-модель выгодная для обеих сторон.

Ключевым условием для успешности этой модели является совместное развитие.

Развитие бизнеса партнера-франчайзи зависит от развития франчайзера и наоборот

ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕГО ФРАНЧАЙЗИНГА:

- + Франчайзинг означает, что у вас есть собственный бизнес, но вы не остаетесь один на один с всеми проблемами и рисками
- + Франчайзинг - это самое быстрое и эффективное начало бизнеса. Эффективная бизнес-модель создает устойчивый поток клиентов с первых дней работы.
- + Франчайзинг оказывает поддержку как в период открытия, так и в процессе работы.
- + Новые методики работы, реализованные у франчайзера сразу же внедряются в работу у франчайзи
- + Постоянный обмен между всеми предприятиями франчайзинговой сети информацией и идеями.

Весь спектр задач в области электроэнергетики

Поставка оборудования

Комплектация

Инжиниринг

Сервисное обслуживание

СТЕРИ АВТОМАТИЗАЦИЯ

Весь спектр задач в области электроэнергетики

Комплектация

Комплексная поставка электрооборудования.
Заказы укомплектовываются:

- светотехникой
- кабельной продукцией
- насосным и компрессорным оборудованием

СТЕРИ АВТОМАТИЗАЦИЯ

Весь спектр задач в области электроэнергетики

Поставка оборудования

Поставка оборудования
Schneider Electric, ABB,
Siemens и других:

- низковольтное электрооборудование
- элементы автоматизации
- приводная техника
- электродвигатели

СТЕРИ АВТОМАТИЗАЦИЯ

Весь спектр задач в области электроэнергетики

Инжиниринг

Инжиниринговые услуги:

- Разработка щитов автоматизации
- Проектирование и сборка электрощитового оборудования

СТЕРИ АВТОМАТИЗАЦИЯ

Весь спектр задач в области электроэнергетики

Сервисное обслуживание

Техническое обслуживание
на объектах заказчика:

- Регламентные работы на системах электроснабжения
- Аварийные ремонт
- Регламентные работы на АСУ ТП

СТЕРИ АВТОМАТИЗАЦИЯ

Экономически эффективная бизнес-модель
всей франчайзинговой сети

Детальное изучение
оборудования

Применение
эффективных технологий
работы

Диферсификация
деятельности

Изучение потребностей
клиентов

Точное соответствие
потребностям рынка

Прикладные знания и опыт

Ваши клиенты:

Промышленные предприятия - характеризуются постоянным спросом на электрооборудование, которое необходимо для бесперебойного функционирования предприятия.

Строительные компании - периодическая закупка большого объема оборудования средней ценовой категории, заказ электрощитового оборудования.

Инжиниринговые компании - сборка электрощитового оборудования, поставка сложных заказных позиций.

Частные клиенты - как правило заказ напрямую на сайте. (на сайте реализованы самые удобные способы оплаты)

Порядок запуска:

Подписание договора франчайзинга.
Старт работы.
Запуск сайта франчайзи

Передача франчайзи плана работы и маркетинговых материалов

Обучение продукции и методикам продаж.
Настройка бизнес-процессов

Запуск рекламных компаний и прямых продаж.

Операционная деятельность.
Анализ результатов.

Запуск региональной версии сайта вида "вашгород.sterngroup.ru"

- Поэтапный план действий.
- Чек-лист.
- Полный комплект маркетинговых материалов. (коммерческие предложения, прайсы, промоатриалы,)

- Видеоконференции по продукции методики подбора.
- Обучение ра технологиям продаж
- Основы бух.учета
- Документооборот

- Запуск рекламных компаний в Яндекс Директ и Google Adwords, и на других рекламных площадках.
- Прямые продажи.

- Начало продаж.
- Отгрузка заказов
- Повышение лояльности клиентов
- Запуск "сарафанного радио"
- Подведение финансовых итогов

Затраты на запуск:

Единоразовые затраты:

- Паушальный взнос: 60 000 рублей.
- Регистрация юридического лица, открытие расчетного счета: 12 000 - 15 000 рублей

Для удобства учета распределяем единоразовые расходы на 12 месяцев, что составляет 7 500 рублей в месяц.

Ежемесячные затраты:

- Аренда: 10 000 - 15 000 рублей (для запуска нужно не более 12-15 квадратных метров)
- Продвижение сайта - по усмотрению франчайзи. (оказывает прямое влияние на количество заказов)
- Фонд оплаты труда - зависит от количества персонала.
- Городской телефон, интернет - 1500 - 2000 рублей.
- Роялти оговаривается отдельно.

Расходы в месяц: 20 000 - 25 000 рублей в месяц.

Продажи:

Средняя сумма счета: 35 000

Средняя рентабельность на заказе: 14-20%

Маржа при средних значениях: 4900 - 6500 рублей с заказа.

Из расчета средних величин для покрытия ежемесячных расходов необходимо 5-6 заказов.

Внимание: Расчет сделан относительно цен в Санкт-Петербурге.

В регионах значительно меньше конкуренция, цена и рентабельность повышается на усмотрение франчайзи..

Конкурентные преимущества наших франчайзи:

- Возможности крупного поставщика с минимальными вложениями
- Серьезная маркетинговая поддержка всей франчайзинговой сети и франчайзера.
- Наши франчайзи - это часть единого механизма - профильного поставщика промышленного электрооборудования и элементов автоматизации. Наши франчайзи всегда выглядят на порядок лучше чем просто “перекупщики”.
- Франчайзер имеет возможности и опыт прямой поставки электрооборудования из Европы (свой импорт), значит вся франчайзинговая сеть обладает этим преимуществом (зачастую в Европе оборудование дешевле)
- Оптимизированные бизнес-процессы, например, выставление счета на оплату из 15 позиций для клиента займет не более 5 минут. Все клиенты уважают оперативность в работе.
- Доставка по городу. Франчайзер рекомендует всем франчайзи всегда осуществлять доставку на объект бесплатно.
- Техническая поддержка. Все вопросы по оборудованию, которые возникают у клиентов, наши франчайзи ретранслируют нам, силами наших инженеров при взаимодействии с инженерами производителя подбирается оптимальное техническое решение.
- Франчайзи **“СТЕРНАВТОМАТИЗАЦИЯ”** всегда хорошо разбираются в оборудовании, потому как проходят систематическое обучение, где детально рассказывается о каждом типе оборудования, специфики применения и особенностях конструкции. Этого достаточно, чтобы Ваши клиенты всегда видели в Вас настоящих профессионалов.

Требования к франчайзи:

- Открытие ООО. Или использование действующего.
- Помещение. Для начала хватит минимального, в районе 10-15 метров квадратных.
- Стандартный набор офисной техники.
- Финансовые средства на паушальный взнос и минимальные оборотные средства.
- Готовность к работе и полному погружению бизнес.