

# СтолВери

Сеть мебельных магазинов



**ОТКРОЙТЕ  
СОБСТВЕННЫЙ  
БИЗНЕС  
СЕГОДНЯ!**

**10 000** руб./  
м<sup>2</sup>

Каждый квадратный метр  
площади магазина будет  
приносить Вам 10000 рублей

**50%**

Ваша гарантированная  
наценка — 50%



Товар на складе  
в Вашем регионе

**ОПИСАНИЕ  
ФРАНЧАЙЗИНГА**

**СтолВери**

Сеть мебельных магазинов

**ФРАНЧАЙЗИНГ** - это система, а также способ организации и развития бизнеса, при котором одна компания - франчайзер - передает другим независимым компаниям или индивидуальным предпринимателям - франчайзи - право вести бизнес, используя имя (бренд) и бизнес-систему франчайзера и реализуя единый с франчайзором товар/услугу идентичными способами. В результате сотрудничества с Франчайзером Франчайзи открывает точные копии предприятий Франчайзера и получает возможность начать заведомо успешный бизнес.

*Предприниматели купившие франшизу  
и развивающие свой бизнес в рамках проверенной на практике концепции,  
терпят неудачи в несколько раз реже, чем предприниматели,  
самостоятельно осваивающие ранее незнакомое дело!*

# Оглавление

1. Обращение к потенциальному партнеру .....	1
2. Информация о компании-франчайзере .....	2
3. Суть франшизы — франчайзинговая схема .....	3
4. Преимущества нашей франшизы.....	4
5. Торговые марки, реализуемые в рамках проекта СтолБери и их преимущества .....	5
6. Требования к потенциальному партнеру .....	6
7. Поддержка франчайзи на начальном этапе и в текущей работе.....	7
8. Договор. Территория действия франшизы. Эксклюзивные права. Продажа франшизы .....	9
9. Этапы сотрудничества по открытию магазина СтолБери .....	10
10. Примерная оценка операционной доходности франшизы и ожидаемый срок окупаемости.....	11



# Обращение к потенциальному партнёру

## **Уважаемый партнер!**

Приглашаем Вас к сотрудничеству в рамках нашего франчайзингового проекта **СтолиВерн**.

Мы предлагаем Вам открыть магазин для торговли столовыми группами - самой востребованной и доходной из всех групп мебельного ассортимента.

Вашим вкладом в совместный бизнес является торговая площадь, мы, в свою очередь, обладаем проверенной технологией, ассортиментом, логистикой, т. е. всем необходимым, для того чтобы проект развивался успешно. Вы можете иметь отдельно стоящий магазин или площадь в составе торгового центра — и то и другое удобно для открытия магазина **СтолиВерн**.

Франчайзинг для нас — возможность поделиться своим более чем 10-летним опытом по реализации мебели, возможность помочь нашим партнерам сделать бизнес более стабильным, доходным и менее рискованным. Ваш опыт розничной торговли очень важен для нас, но мы также рады поделиться своим, ведь партнеры выгодно дополняют друг друга. Совместно мы сможем быть сильнее любых конкурентов (вспомните притчу об отце, сыновьях и венике).

Особо подчеркнем, **что, открывая магазин СтолиВерн, Вы полностью сохраняете свою независимость**, приобретая все преимущества большого сетевого проекта (подробно в п.2).

Франчайзинговая программа сети фирменных магазинов **СтолиВерн** начала свою работу в 2009 г., хотя собственный розничный бизнес по продаже столов и стульев мы развиваем с 1999 г.

В 2010-11 годах мы планируем открыть 100 розничных магазинов **СтолиВерн** совместно с нашими партнерами по системе франчайзинга.

Из буклета (и его электронной версии) Вы сможете узнать об условиях работы и преимуществах нашей системы франчайзинга.

Мы будем рады видеть Вас как участника проекта **СтолиВерн**!

# Информация о компании-франчайзере

Проект по продаже столов и стульев **СтолВерн** получил свое развитие в рамках холдинга Прогресс М, образованного в 1996 году и ведущего бизнес по продаже мебельных комплектующих, а также производству и реализации готовой мебели.

В 2002 году мебельное направление холдинга было выделено в отдельный самостоятельный бизнес.

Несколько лет розничный и оптовый мебельный бизнес развивался под маркой «КЛАСС Центр мебели».

В 2009 году произошел ребрендинг компании. С этого момента продажа столовых групп была выделена в проект **СтолВерн**, а также было принято решение о создании и реализации франшизы.

Информация о сети **СтолВерн**.



## Суть франшизы— франчайзинговая схема

Франшиза **СтолВери** предоставляется магазинам, торгующим мебелью для дома.

Партнер-франчайзи оборудует и оформляет магазин в точном соответствии с фирменными стандартами сети **СтолВери**. Оформление связано с косметическим ремонтом в фирменном стиле **СтолВери** (фирменные цвета), а также размещением вывески-логотипа, фирменного рекламного оборудования и материалов.

В повседневной работе франчайзи следует правилам и условиям предоставленной ему технологии ведения бизнеса, строго соблюдая требования фирменного стиля, технологий продаж, ассортиментную и маркетинговую политику сети и специальные акции, стандарты обслуживания и перечень обязательных услуг сети **СтолВери**.

Поставки товара ассортиментной группы «столы и стулья» допускаются только от владельцев франшизы фирменной сети **СтолВери**.

Франчайзи предоставляет центральному офису ежемесячную отчетность.

В целях обеспечения максимальной внешней и технологической идентичности всех розничных магазинов **СтолВери** каждому партнеру (франчайзи) предоставляется полное, подробное **Руководство по ведению бизнеса СтолВери** (Брендбук).

Основной принцип — розничный Покупатель не должен отличать магазины сети фирменных магазинов **СтолВери** по их юридической принадлежности.

## Преимущества нашей франшизы

- Партнеры (франчайзи) **СтолВер** за счет **использования наших ресурсов** значительно сокращают издержки, связанные с закупками, логистикой, рекламой, маркетингом и товарными остатками. Экономия для небольшой фирмы (до 30 человек) может составить от 100 до 200 тыс. рублей ежемесячно.

- Предлагаемые **технологии** позволяют вести успешный бизнес даже предпринимателям, не имеющим опыта работы на мебельном рынке.

- В **тщательно отобранном** за несколько лет **ассортименте** присутствуют только позиции, дающие высокий показатель оборота с 1 м2.

- **Обязательное наличие склада в Вашем регионе**, позволяет обеспечить время поставки товара покупателю от двух дней до одной недели, что обеспечивает проекту **СтолВер** лидерство на рынке по данному показателю.

- Становясь франчайзи **СтолВер**, Вы приобретаете **высокие стандарты сервиса**, постоянно контролируемые нашим персоналом.

- **Обучение и аттестация Вашего персонала** в рамках проекта **СтолВер** позволят Вам быть уверенными в том, что ни один покупатель не уйдет не обслуженным.

- **Электронная доступность** на любой розничной точке информации о товарных остатках федерального (Санкт-Петербург) и местного складов **СтолВер** позволяет партнеру оперативно бронировать и резервировать товар, в который он **не вкладывал деньги**. Благодаря такой системе логистики партнер (франчайзи) **СтолВер** не может перезакупить или испытать нехватку товара на складе, т. о. оборачиваемость **капитала** партнера **является максимальной**.

- Благодаря участию в бизнесе **СтолВер** вся рекламная активность франчайзера (владелец ТМ) является **рекламой Вашего собственного магазина**.

- Гарантированная наценка (**не менее 50%**) и стабильно высокий доход с 1м2 магазина (**не менее 10 000 рублей**) позволят Вам развивать стабильный бизнес и открывать новые магазины **СтолВер**.

## Торговые марки реализуемые в рамках проекта «СтолБери»

Основными конкурентными преимуществами нашего ассортимента мы считаем постоянное наличие товара на складе и лучшее для российской розницы соотношение цена/качество.

Ассортимент **СтолБери** включает в себя столовые группы, классифицируемые по принципу стиля и ценовой категории:

**СтолБери** сотрудничает с ведущими российскими, китайскими и белорусскими производителями столов и стульев, а также имеет свой производственный участок.

Традиционно мы выделяем три основных линии нашего ассортимента: «Линия стекла», «Линия массив-модерн» и «Линия массив-классика» таким образом наше предложение является сбалансированным и наиболее привлекательным для покупателя.

### **Линия стекла это:**

- Столы из стекла на металлической хромированной основе, стулья: металлическая основа + кожзаменитель  
Производство: совместное: Китай+Россия, собственное производство компании. Ценовая категория: средняя и средняя минус

### **Линия массив-модерн это:**

- Столы и стулья из массива ясеня плюс стекло  
Производство: Китай. Ценовая категория: средняя
- Столы и стулья из массива бука  
Производство: Беларусь. Ценовая категория: средняя и средняя минус
- Столы и стулья из массива бука  
Производство: Россия. Ценовая категория: средняя

### **Линия массив-классика это:**

- Столы и стулья из массива гевеи  
Производство: совместное: Китай+Россия, собственное производство компании. Ценовая категория: средняя минус
- Столы и стулья из массива березы  
Производство: Россия. Ценовая категория: средняя
- Столы и стулья из массива бука  
Производство: Россия. Ценовая категория: средняя плюс
- Столы и стулья из массива дуба  
Производство: Россия. Ценовая категория: средняя плюс



## Требования к потенциальному партнеру

Наше предложение для небольших и средних магазинов.

Мы также поможем создать направление по торговле столовыми группами в рамках действующего «мягкого» или «корпусного» сетевого проекта.

Для открытия фирменного магазина **СтолВерс** необходимо собственное или арендованное помещение — отдельно стоящее или в мебельном (торговом) центре (при необходимости мы можем помочь партнеру подобрать такое помещение и дать рекомендации по его местоположению).

Стать участником программы может магазин площадью от 50 до 150 кв.м.

<b>Общие требования к партнеру</b>	Юридическое лицо. Финансовая состоятельность. Инвестиции в проект от 9 000 \$ до 15 000 \$, в зависимости от площади магазина. Из них невозвратные — порядка 5 000 \$ Наличие помещения в собственности или долгосрочной аренде.
<b>Площадь торгового зала</b>	От 50 до 150 кв.м
<b>Требования к помещению</b>	Планировка в виде отдельного магазина или отдела в мебельном (торговом) центре. Допускается расположение в любом районе города, в том числе на окраинах. Наличие потоков розничных Покупателей, транспортных развязок, остановок транспорта и т.д. Наличие парковки. Телефонная линия, ПК, выход в Интернет. Дополнительная электрическая мощность 5 кВт.
<b>Требования к ремонту</b>	Удовлетворительное состояние помещения.

# Поддержка франчайзи на начальном этапе и в текущей работе

## **Поддержка франчайзи на начальном этапе**

Сеть мебельных магазинов **СтолиВери** предлагает выгодные условия для старта нового бизнеса франчайзи.

### **Финансовая и юридическая поддержка:**

- Предоставление образцов мебели для экспозиции в аренду или с рассрочкой платежа.
- Консультирование по оптимальной схеме юридической организации розничного бизнеса.

### **Консультации по финансовым вопросам:**

- Консультации по разработке бизнес-плана.
- Предоставление типового бюджета открытия торговой точки.
- Консультации по бухгалтерскому учету.

### **Организационная поддержка:**

- Дизайн-проект фирменной торговой секции **СтолиВери** или магазина. Мерчандайзинг.
- Подбор ассортимента к моменту открытия торговой точки, в зависимости от региона, местоположения и конкурентной среды.

### **Информационная поддержка:**

- Обеспечение Руководством по ведению бизнеса **СтолиВери** (Брендбук).
- Форматы учетных и отчетно-аналитических отчетов.

### **Рекламная поддержка:**

- Помощь в рекламном оформлении интерьера к открытию: вывеска, POS-материалы
- Предоставление рекламной полиграфической продукции: каталог, буклеты, визитки.

## **Поддержка франчайзи в текущей работе**

Большое внимание сеть мебельных магазинов **СтолиВери** уделяет поддержке успешной работы магазинов франчайзи.

### **Финансовая поддержка:**

- Обеспечение максимально выгодной закупочной цены по сравнению с оптовыми покупателями и дилерами.
- Постоянный мониторинг бизнеса франчайзи на предмет доходности.

### **Логистическая поддержка:**

- Наличие склада продукции в регионе партнера, что сокращает время отгрузки товара розничному Покупателю.
- Возможность пользоваться складами франчайзера как своими — сокращение расходов на транспорт и закупки.

### **Рекламная поддержка:**

- Размещение рекламы фирменной сети в СМИ.
- Разработка и поддержка рекламных акций специальными ценовыми предложениями.
- Использование рекламного бюджета в интересах всей сети и конкретного франчайзи.
- Предоставление рекламной и информационной продукции, POS-материалов
- Презентация бренда на специализированных отраслевых выставках.

### **Информационная поддержка:**

- Предоставление технических корпоративных систем учета, формирования и обработки заказов (на платформе 1с 8.2)
- Аккумулирование и распространение опыта работы всех фирменных магазинов «СтолБери».

### **Профессиональные консультации, обучение и аттестация персонала франчайзи:**

- Консультации по подбору персонала;
- Программа подготовки служащих фирмы-франчайзи.
- Консультации персонала франчайзи в момент посещения магазинов франчайзи.
- Регулярное обучение торгового персонала техникам продаж, контроль за работой продавца (по технологии «тайный покупатель»), аттестация персонала.

### **Общение между собой:**

Организация встреч и мероприятий, направленных на обмен опытом франчайзи, сравнение полученных результатов.

### **Сервис по рекламациям и гарантии:**

- Обеспечение безусловного возврата, замены или ремонта некачественного товара.
- Консультации по претензионной практике. Помощь при работе с претензиями.

## Договор. Территория действия. Эксклюзивные права. Продажа.

Франшиза предлагается для всей территории России, Украины, Беларуси, Казахстана. С партнером-франчайзи заключается договор **сроком на 3 года** и правом преимущественного продления. В установленном порядке договор **регистрируется в налоговой инспекции и Роспатенте**, расходы по регистрации несет владелец франшизы **СтолВер** (франчайзер). Договор может быть расторгнут если для расторжения договора есть объективные причины (невыполнение франчайзи требований по соблюдению стандартов и правил).

При подписании договора партнер-франчайзи уплачивает стартовый (паушальный) взнос, который является платой за право использования торговой марки **СтолВер** на своей территории. Стартовый (паушальный) взнос покрывает расходы на подготовку проекта магазина франчайзи и организацию выставки.

Франчайзи, открывшему фирменный магазин сети **СтолВер**, предоставляются права на территорию обслуживания в пределах административного деления города на районы и кварталы (за исключением случая, когда несколько торговых центров расположены недалеко друг от друга).

Возможно также предоставление эксклюзивных прав на территорию всего города. Для этого франчайзи должен открыть как минимум по одному фирменному магазину **СтолВер** на каждые 100 тыс. жителей данного города.

---

\* паушальный взнос - единовременный платеж за франшизу, однократно уплачиваемый при ее приобретении/продлении (направлен на открытие торговой точки)

## Этапы сотрудничества по открытию магазина «СтолБери»

1	Знакомство с настоящим документом. Возникновение заинтересованности в приобретении франшизы.
2	Предоставление Партнером данных о своем бизнесе и данных об объектах недвижимости (Анкета франчайзи).
3	Проведение переговоров. Знакомство с действующими собственными магазинами.
4	Согласование размещения магазина «СтолБери». Совместная с франчайзи разработка бизнес-плана магазина.
5	Заключение договора коммерческой концессии. Оплата первоначального (паушального) взноса.
6	Предоставление владельцем франшизы Руководства по ведению бизнеса СтолБери: фирменные стандарты, руководство по оперативному управлению магазином (Брендбук).
7	Разработка дизайн-проекта магазина, определение ассортимента выставочных образцов мебели.
8	Строительные работы по реконструкции магазина, поставка и монтаж торгового и рекламного оборудования.
9	Изготовление и монтаж вывески, элементов визуальной коммуникации.
10	Обучение персонала.
11	Приемка, аттестация магазина, получение аттестата СтолБери.
12	Поставка и сборка выставочных образцов мебели, минимального товарного запаса.
13	Проведение рекламной компании перед открытием магазина.
14	Открытие магазина.

## Примерная оценка операционной доходности и срок окупаемости

	Большой город	Малый город
Площадь магазина, м <sup>2</sup>	100	100
Продажа с 1 м <sup>2</sup> , руб.	10 000	6 000
Арендная ставка руб./1 м <sup>2</sup>	1 200	600

Доходы	Большой город	Малый город
Объем продаж товара в месяц, руб.	1 000 000	600 000
Доход от оказания услуг (доставка, сборка), руб.	25 000	15 000
<b>Итого доход, руб.</b>	<b>1 025 000</b>	<b>615 000</b>

Расходы	Большой город		Малый город	
	% от дохода	Сумма, руб.	% от дохода	Сумма, руб.
Закупка товара	65,04	666 667	65,04	400 000
Налоги	1,50	15 375	1,50	9 225
Коммунальные расходы электроэнергия, связь	0,20	2 050	0,20	1 230
Реклама	4,88	50 000	4,88	30 000
Зарплата (2 продавца+ частично офисные)	4,39	45 000	5,85	36 000
Транспорт	2,00	20 500	2,00	12 300
Прочие расходы (канцелярия и пр.)	0,10	1 025	0,10	615
<b>Итого расходы, руб.</b>		<b>800 617</b>		<b>489 370</b>
<b>Доходы. Собственный магазин</b>	<b>21,89</b>	<b>224 383</b>	<b>20,43</b>	<b>125 630</b>
<b>Аренда</b>	<b>11,71</b>	<b>120 000</b>	<b>9,76</b>	<b>60 000</b>
<b>Доходы. В случае аренды</b>	<b>10,18</b>	<b>104 383</b>	<b>10,67</b>	<b>65 630</b>

С учетом первоначальных инвестиций срок окупаемости бизнеса должен составить не более трех месяцев.

**ФРАНЧАЙЗИНГ** предлагает испытанные, проверенные в деле "рецепты бизнеса", которые можно применять многократно. При этом франчайзор делится с франчайзи своим опытом - позитивным и негативным, - предоставляя ему структуру и методы ведения бизнеса. Именно поэтому иметь франшизное предприятие предпочтительнее, чем независимое: у франчайзи есть возможность начать новый бизнес, в том числе на базе своего, избежав большинства ошибок и, таким образом, сократить путь, по которому неизбежно придется следовать тому, кто решит самостоятельно начать новое дело, проще говоря, пойти по протоптанной дороге.

**ФРАНЧАЙЗИНГ** формирует имидж сетевых торговых марок одновременно на множестве локализованных рынков во всех регионах, в которых имеются представительства сети. Происходит это по той причине, что каждый из франчайзи, заинтересован в успехе своего дела, а одной из составляющих успеха является популярность сетевого бренда. Франчайзи самостоятельно популяризируют продукцию в своих регионах, но одновременно с этим, совокупные усилия и отчисления всех участников сети позволяют франчайзору, организовать централизованную рекламную поддержку торговой марки, и это помогает бизнесу ВСЕХ франчайзи.

# СтолБери

Сеть мебельных магазинов



(812) 334-92-82

(812) 957-60-70

-----  
[lee@progressm.spb.ru](mailto:lee@progressm.spb.ru)

[www.stolberi.ru](http://www.stolberi.ru)