

ФРАНШИЗА

АЛЬТА  ВИНА
ВИНОТЕКА

АЛЬТА ВИНА - СЕТЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВИННЫХ МАГАЗИНОВ ПРЕМИУМ КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ

- Сеть «АльтаВина» исторически образована одним из ведущих импортеров элитных вин и крепких напитков ООО «Фирма ОКВ», которая более 16 лет работает на рынке России;
- С момента открытия первого бутика «АльтаВина» прошло уже более 10 лет;
- На данный момент сеть состоит из 13 магазинов в Петербурге и 1 магазина в Москве. В ближайшее время откроются еще 3 магазина в Москве.



ПОКУПАТЕЛИ «АЛЬТАВИНА»

Целевая аудитория «АльтаВина» - состоятельные люди с доходом в семье от 50 000 руб. на человека

60% покупателей – это мужчины, 40% покупателей – женщины

Возраст: от 30 лет и выше

Характер покупок: 60% покупок приходится на вино и слабоалкогольные напитки, а 40% на крепкий алкоголь. Клиенты «АльтаВина» - это, как правило, либо состоявшиеся ценители вина, либо люди, неплохо разбирающиеся в тематике вин и крепкого алкоголя, ценящие в продукте натуральность и вкус.

Средний чек в магазинах: от 3 000 руб. до 4 500 руб. в зависимости от магазина и сезона продаж.

НАШ АССОРТИМЕНТ

Наша гордость – это эксклюзивный ассортимент вин и крепких напитков, тщательно отобранный командой профессиональных сомелье из десятков и сотен тысяч образцов, производимых в мире. Мы работаем только с проверенными поставщиками и винодельческими хозяйствами.

В ассортименте «АльтаВина»:

- широкий выбор вин Старого и Нового Света;
- эксклюзивные вина от небольших семейных хозяйств;
- коллекционные образцы крепких напитков;
- гастрономическая продукция;
- винные шкафы;
- профессиональные аксессуары;
- тематическая литература и пр.

У нас представлены вина и крепкие напитки из Австралии, Аргентины, Армении, Болгарии, Венгрии, Германии, Греции, Грузии, Израиля, Испании, Италии, Ливана, Марокко, Новой Зеландии, Португалии, России, Сербии, Словакии, США, Украины, Франции, Хорватии, Чехии, Чили, ЮАР, Японии.

ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ БУТИКА

ЦЕНОВАЯ КАТЕГОРИЯ, руб.	СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА			
	ВИНО	ВИНО КРЕПЛЕННОЕ	КРЕПКИЙ АЛКОГОЛЬ	ШАМПАНСКИЕ И ИГРИСТЫЕ ВИНА
До 1000	25%	30%	10%	25%
До 2000	30%	20%	20%	20%
До 5000	30%	25%	35%	30%
До 10000	10%	10%	25%	20%
>10000	5%	15%	10%	5%

Наиболее востребованный ценовой сегмент – вина от 1000 до 5000 руб., шампанские и игристые вина в сегментах +-1000 руб. и до 5000 руб., а также крепкие напитки от 2000 до 7500 руб.



ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В МАГАЗИН «АЛЬТАВИНА» ПО ФРАНШИЗЕ

Инвестиции в открываемый по франшизе магазин «АльтаВина» составляют порядка **5,5 млн руб.**, в том числе расходы на:

- Паушальный взнос (взнос за право пользования франшизой) – 150 000 руб.
- Товарный запас – 3 000 000 руб.
- Ремонт и подготовка помещения – 800 000 руб.
- Торговое оборудование, мебель – 1 100 000 руб.
- Обучение и подготовка персонала в Петербурге – 90 000 руб.
- Госпошлина за алкогольную лицензию на 5 лет – 325 000 руб.



ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ПЕРВЫЙ ГОД РАБОТЫ МАГАЗИНА

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	VII квартал	VIII квартал	Итого
Выручка от реализации, млн. руб.	1,8	2,6	3,4	7,4	4	4,4	4,6	8	36,2
Валовая прибыль, млн. руб.	0,7	1	1,3	2,83	1,5	1,68	1,75	3,1	13,86
Операционные затраты магазина, млн. руб.	1,08	1,08	1,11	1,23	1,13	1,13	1,13	1,23	9,12
ПРИБЫЛЬ МАГАЗИНА, млн руб.	-0,38	-0,08	0,19	1,6	0,37	0,55	0,62	1,87	4,76

УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФРАНШИЗЫ

Предусмотрены две формы франчайзинга:

- а. Прямой франчайзинг** – заключается договор коммерческой концессии на открытие одного магазина. Стоимость франшизы на открытие одного магазина – 150 000 руб.

- б. Территориальный франчайзинг** – предоставляется эксклюзивное право на освоение территории. Предусматривает открытие нескольких магазинов в одном городе. Подходит для городов с численностью населения от 200 тыс. человек. Стоимость франшизы на открытие двух и более магазинов - 300 000 руб.

Роялти – **отсутствуют**

Маркетинговый сбор – **отсутствует**



ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ

- Желание стать профессионалом в сфере премиального вина и крепкого алкоголя
- Готовность инвестировать в собственный бизнес до 6 млн. руб.
- Опыт ведения предпринимательской деятельности или управления бизнесом
- Готовность уделять много времени управлению розничным бизнесом
- Наличие удовлетворяющих требованиям «АльтаВина» собственных или арендованных торговых площадей 55 - 90 м. кв.
- Готовность соблюдать фирменные стандарты компании «АльтаВина» и условия договора франшизы



ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

Площадь	51-100 кв. м.
Этаж	Street Retail – 1; ТРЦ – 1
Потребность в электричестве	10 кВт
Потребность в воде/канализации	Желательно
Желательные торговые марки/ Магазины в районе 0,5-1 км.	Продуктовые гипермаркеты
Нежелательные торговые марки/ магазины в районе 0,5-1 км.	Винотеки, винные бутики в аналогичном сегменте



КОНТАКТЫ

ООО «УК Альтавина»

www.altavina.ru

Москва, проезд Аэропорта, д.11

(499) 195 97 11 доб. 302

Руководитель отдела франчайзинга

«Альтавина»

Засядько Екатерина

8-916-792-22-49

franchise@altavina.ru

Генеральный директор ООО «УК Альтавина»

Танчук Андрей Викторович

(812) 677 39 79

a.tanchuk@altavina.ru