



Текстиль для дома

Коммерческое предложение по франчайзингу



компании

Arya Home - это бренд, который более 25 лет является крупнейшим поставщиком домашнего текстиля, и на данном этапе активно развивает розничную сеть в России.

Концепция бренда Arya Home заключается в том, чтобы предоставить клиенту макстимально широкий ассортимент текстиля для дома по самой привлекательной цене.

Ассортимент магазинов Arya Home является одним из лучших в текстильном сегменте, а сами магазины привлекают покупателей красиво украшенными витринами, сезонными скидками и акциями





О компании

Бренд Arya Home открыл свой первый магазин в 2010 году в Москве в ТЦ "Ханой". За короткий срок наш бренд стал узнаваемым и любимым, и на данный момент мы открыли более 80 розничных магазинов по всей стране.

Наша розничная сеть — успешный, динамично развивающийся бизнес!





Производство

Товары Arya Home изготавливаются точно в соответствии с мировыми критериями производства на лучших текстильных фабриках мира



Используется сырье высшего качества, без примесей вредных химических элементов, продукт экологически чистый и натуральный.

Компания придерживается принципа охраны окружающей среды





Франчайзинг

Стратегия развития бренда Arya Home направлена на дальнейшее расширение розничной сети и поддержание бренда на высоком уровне. В рамках разработанной стратегии расширения бизнеса компания предлагает партнерское сотрудничество по системе франчайзинг.

Приобретая франшизу, Вы получаете бизнес-модель успешного розничного магазина со сроком окупаемости до 12 месяцев и возможность стать партнером команды профессионалов.





Предлагаем

В целях реализации договора франшизы, франчайзер оказывает следующие услуги:



- Посещение фирменного магазина Arya Home в городе Москва;

- Посещение всех торговых, складских помещений;

- Предоставление в необходимом объеме информации о работе

магазинов Arya Home , для ознакомления с действующим бизнесом





Магазины



Наша поддержка франчайзи

- ☐ Отсутствие первоначального (паушального) взноса;
- ☐ Отсутствие роялти (ежемесячных платежей)

Компенсация 100%	Компенсация 50%
☐ Обеспечение торговым оборудованием; ☐ Разработка дизайн-проекта магазина (чертежи мебели, торговое оборудование, вывеска); ☐ Затраты на программное обеспечение магазина; ☐ Обучение и стажировка сотрудников в тренинг-центре компании; ☐ Обеспечение брендированной форменной одеждой и рабочими материалами.	☐ Затраты на рекламу; ☐ Расходы старт-группы на открытие магазина.

Условия сотрудничества

- ☐ Наличие стартового капитала не менее 3,5 млн. рублей;
- ☐ Закупка товара происходит только у Arya Home;
- ☐ Соблюдение всех договоренностей и стандартов в рамках заключенных обязательств между сторонами.
- ☐ Соблюдение единой ценовой политики компании;
- ☐ Соблюдение выкладки товара в соответствии с требованиями компании;
- ☐ Постоянный товарный запас в бутике не менее 3, 5 млн.руб.;
- ☐ Заключение договора аренды помещения на срок от 3-х до 5 лет (рекомендуемая S от 80 до 150 кв.м).



Финансовая модель

Площадь аренды 80 м2, количество работников - 3 человека

Стартовые инвестиции	Сумма, руб.
☐ Товарное наполнение	2 500 000,00
☐ Торговое оборудование (факт стоимость 1 100 000 руб.)	0,00
☐ Техническое оснащение магазина	200 000,00
☐ Прочее оборудование	40 000, 00
☐ Доставка мебели	40 000, 00
☐ Доставка товара	40 000, 00
☐ Реклама, промо	25 000, 00
☐ Прочие расходы	10 000, 00
Итого:	2855 000,00

Ежемесячные доходы и расходы	Сумма, руб.
Доходы	
Розничные продажи	1 500 000,00
Всего доходов от продаж	750 000,00
Расходы	
Аренда помещения	300 000,00
Коммунальные платежи	15 000,00
ФОТ	90 000,00
Реклама	20 000,00
Транспортные расходы	30 000,00
Итого:	455 000,00
Прибыль:	295 000,00

Окупаемость инвестиций 8-9 месяцев*

* Данная модель рассчитана на основе реальных экономических показателей. Является ориентировочной и зависит от множества факторов.



Планировка:



Ассортимент:

- Комплекты постельного белья
- Одеяла и подушки высшего качества
- Банные полотенца и аксессуары для ванной комнаты
- Полотенца и кухонные принадлежности
- Халаты и одежда для сна
- Готовые шторы
- Отрезные шторы (вуаль, лен, органза, жаккард, и т.д.)



Целевая аудитория

ценовой сегмент



Ассортимент и выбор товара позволяет охватить максимально большую аудиторию.

По статистике средний возраст клиента:

- Женщины 35-50 лет
- Мужчины 25-45 лет

Ценовая политика компании включает в себя: уникальные предложения, сезонные и крупные скидки, изначально адекватные (низкие) цены.



Интерьер



Каналы продвижения

Для привлечения покупателей используются все доступные каналы



Наружная реклама



Реклама в интернете
и социальных сетях



Реклама на радио и ТВ



Проведение промо-акций



Работа с клиентской базой