



ФРАНШИЗА

Начать свой бизнес – просто



РАЗЛИВНОЙ



2017



26 мая

Пив&Ко стал лучшей пивной франшизой по версии сайта beboss.ru и попал в рейтинг топ-100 франшиз России за 2017 г.

Топ-100 франшиз России

Пивная франшиза №1 и 38 место в общем рейтинге сайта beboss.ru



21 августа

Логотип Пив&Ко победил в народном голосовании за звание лучшего талисмана франшизы

Лучший талисман бренда

По версии посетителей сайта beboss.ru за 2017г.



27 сентября

Удостоены национальной ежегодной премии в области франчайзинга GOLDEN BRAND сразу в двух номинациях:

Франчайзер года

Лучшие финансовые показатели франчайзи

Выбор народа

Первые по количеству голосов среди 143 компаний



Пив&Ко - это ведущая сеть магазинов разливных напитков в стране, как по количеству магазинов, так и по объемам реализации пива. Поэтому накопленный опыт, которым мы делимся с нашими партнерами - это самое ценное, что мы Вам можем предложить.

Сергей Грибков

Начальник
отдела франшизы

2018

ещё больше побед с вами



Пиво пьют, пили и будут пить

Рынок разливного пива
за первое полугодие 2017 г.
вырос на 13,2%

**«Спрос на пиво есть
и в ближайшие годы
будет только расти.»**

Сидельников Артем
аналитик отдела франшизы Пив&Ко

На фоне роста цен на крепкий алкоголь культура потребления в России меняется в сторону слабоалкогольных напитков. В особенности за последние два года возрос интерес к живому пиву, которое отличается от пастеризованного по вкусу и полезным свойствам. Сегодня потребитель не только готов, он нуждается в действительно качественном продукте, и таким продуктом, несомненно, является живое пиво».



Проект
«Разливной»

Магазины разливных напитков гарантировано будут пользоваться спросом у покупателей, так же как продуктовые магазины или кафе. Просто потому, что они удовлетворяют основные потребности человека: есть и пить.

Что входит в франшизу:



Крупнейший бренд магазинов разливного пива в России



Уникальная бонусная программа с обслуживанием



Готовая модель успешного бизнеса



Рекомендации по переводу точки в формат 24 часа



Обучение на базе собственной розничной сети



Уникальная ассортиментная матрица



Брендбук, руководство по ведению бизнеса



Разработка дизайн-проекта магазина и POS-материалов



Уникальная система подбора и ввода в эксплуатацию помещения для специализированного магазина разливного пива



Сильная команда развития: персональный менеджер сопровождения 24/7, аналитики, маркетологи и дизайнеры



80 городов

(общая бонусная система)



Формат
«Островок»

Прибыль в месяц:

150 000 ₽

Сумма инвестиций:

960 тыс. руб.

Паушальный взнос:

300 тыс. руб.

Торговая площадь:

8-12 м²

Формат
«Стандарт»

Прибыль в месяц:

300 000 ₽

Сумма инвестиций:

от 1,9 млн. руб.

Паушальный взнос:

350 тыс. руб.

Торговая площадь:

от 50 м²



Формат
«Супермаркет»

Прибыль в месяц:

400 000 ₽

Сумма инвестиций:

от 3,2 млн. руб.

Паушальный взнос:

400 тыс. руб.

Торговая площадь:

от 100 м²

Этапы взаимодействия

Подготовка юр. лица:
ИП или ООО



1.

Встреча с
менеджером



2.

Отплата ТЗ и заключение
договора концессии



3.

Заключение договора
аренды



4.

Дизайн проект,
строительные работы



5.

Набор персонала и его
стажировка



6.

Монтаж всего торгового
оборудования



7.

Управленческий учет,
обучение



8.

Техническое и праздничное
открытие



9.



Команда
Франшизы
Пив&Ко





Александр Санаев

Каменск-Уральский

Несколько лет назад я открыл свой собственный пивной магазин, но он не принес мне желаемой прибыли. Об успехе сети «Пив&Ко» я узнал от друзей из Екатеринбурга, а позже убедился сам, когда оказался в одном из таких магазинов. Меня привлекли яркий дизайн, приветливость продавцов, огромный выбор товара и, в особенности, очереди из покупателей. Мне захотелось сделать так же.

Тогда я и узнал о возможности открыть точно такой же магазин, но только свой. Покупая франшизу, я был уверен, что на этот раз все точно получится. Мои ожидания от сотрудничества с компанией полностью оправдались. Теперь в планах открытие третьего магазина.



Алексей Голоныгин Дмитрий Лачков

Челябинск

Раньше мы работали барменами и уже тогда поняли, что спрос на разливные напитки очень большой. Когда нам все-таки надоело работать за зарплату, мы решили сами заняться бизнесом. Среди множества франшиз выбрали «Пив&Ко». Буквально в течение месяца мы пообщались с менеджерами

и приступили к открытию. Самое сложное в старте – выбрать помещение, но компания подсказывает, как сделать правильный выбор, и продолжает помогать после открытия магазина. Мы очень довольны.



Дмитрий и Лариса Ердяковы

Богданович

Я всегда считал, что франшиза – это уверенный старт в бизнесе, который дает намного больше шансов на успех. Мне не хотелось просто сидеть дома после выхода на пенсию, поэтому я и решил открыть свое дело. Я тщательно изучил другие франшизы и не увидел ничего более подходящего, чем

«Пив&Ко». Открывая магазин, я был на 100 % уверен в продукте и в надежности компании. Мы продаем качественный и свежий продукт, который пользуется спросом и приносит прибыль. Это самое главное.

«У нас есть целый штат сотрудников, которые работают на вас: дизайнер, аналитик, маркетолог и категорийные менеджеры»

Почему франшиза «Пив&Ко»

1. У нас нет дополнительных платежей-роялти, вся прибыль остается у вас.

2. Отлаженная система открытия и запуска (**Уже через 21 день – вы владелец своего бизнеса**). Мы строим бизнес «под ключ»: полностью организовываем работу магазина вплоть до обучения персонала и проведения праздничного открытия, а далее ведем постоянную маркетинговую поддержку.

3. У нас есть **послепродажное обслуживание**: за каждым нашим партнером закрепляется менеджер, который помогает во всех аспектах ведения бизнеса.

4. Во главе нашей розничной сети стоит **огромная оптовая компания «Пивзавоз GROUP»**, поэтому наши партнеры получают отличный ассортимент по лучшим ценам на разливное пиво и снеки. Также несколько лет назад мы запустили свой завод **Averton**, который производит безалкогольные напитки и снеки.

5. **Собственный логистический центр** со складами позволяет осуществлять **поставки круглосуточно 365 дней в году**, что особенно важно в «сезон», чтобы избежать простоев магазина и оттока покупателей.

6. Становясь нашим партнером, **вы получаете уникальную бонусную накопительную систему**, которая создает и удерживает вашу клиентскую базу. Накопительные пластиковые карты нашей сети помогут привлечь клиента и поддерживать с ним контакт. Вы сможете отправлять покупателям смс-рассылки с поздравлениями и информировать их о проходящих акциях.

* подробные условия уточняйте у менеджера развития вашего региона



