

ANTA SPORTS



ANTA Sports Products Limited

ANTA SPORTS PRODUCTS LIMITED является компанией по производству спортивной одежды и обуви, которая была основана в 1994 году, в Цзиньцзян, провинции Фуцзянь. Штаб-квартира находится в Китае. Компания высоко котируется на Гонконгской фондовой бирже. С 2007 по 2018 год, рыночная капитализация ANTA Sports достигла 16,9 миллиардов долларов, ANTA стала 3-ей в мире крупнейшей компанией по производству спортивных товаров. Помимо производства компания ANTA занимается современными исследованиями в области спорта, разработкой новых технологий, дизайном одежды и обуви.

Компания ANTA Sports достигла огромных результатов в области розничных продаж. 25 лет назад, была продана первая пара обуви под маркой ANTA, что стало символом первоначального распространения бренда ANTA на международной арене. В течение 20 лет, компания ANTA успешно переходила от обычного производственного предприятия к крупнейшему мировому бренду в спортивной отрасли. На сегодняшний день ANTA присутствует в примерно 12 000 торговых точек в более 30 странах, расположенных на Среднем Востоке, Южной Европе, Юго-Восточной Азии, Африке и странах СНГ.

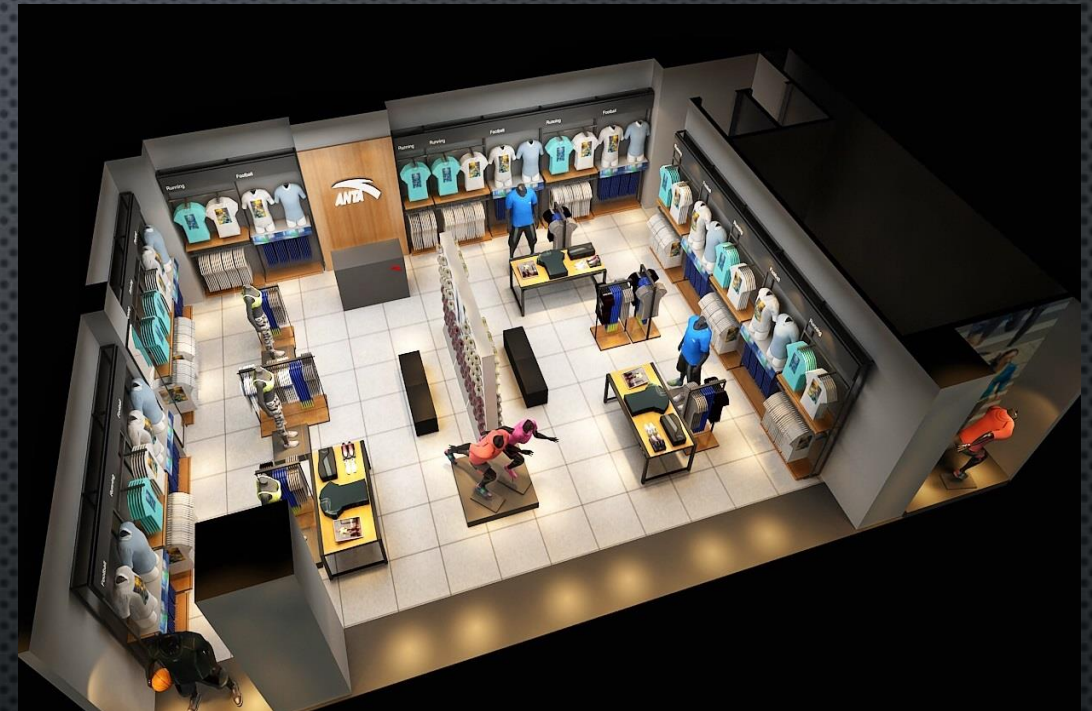
КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

- АНТА РУС ПРЕДОСТАВЛЯЕТ БИЗНЕС ПЛАН НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ ПАРТНЕРА (БЕСПЛАТНО)
- ПАРТНЕР ВЫКУПАЕТ ТОВАР. СКИДКА СОСТАВЛЯЕТ 60% ОТ РРЦ (при 100% ПРЕДОПЛАТЕ КАЖДОЙ ПОСТАВКИ). ПАРТНЕР ВНОСИТ ПРЕДОПЛАТУ В РАЗМЕРЕ 10% ОТ ЦЕНЫ ТОВАРА С УЧЕТОМ СКИДКИ ПОСЛЕ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕД. ЗАКАЗА.
- ПАРТНЕР МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ РАССРОЧКУ ПЛАТЕЖА. При этом скидка составит 57% от РРЦ. Оплата производится по СОГЛАСОВАННОМУ ПЛАНУ ОДИН РАЗ В МЕСЯЦ. ПАРТНЕР ИМЕЕТ ПРАВО ВЕРНУТЬ НЕ БОЛЕЕ 35% ОТ ПОСТАВКИ В КОНЦЕ КАЖДОГО СЕЗОНА ПРОДАЖ.
- АНТА РУС СОГЛАСОВЫВАЕТ С ПАРТНЕРОМ ПЛАН ПРОДАЖ КАЖДЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ.
- В СЛУЧАЕ ЕСЛИ ПАРТНЕР САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫБИРАЕТ НЕОБХОДИМЫЙ АССОРТИМЕНТ, ВОЗВРАТ ТОВАРА НЕ ПРЕДУСМОТРЕН.



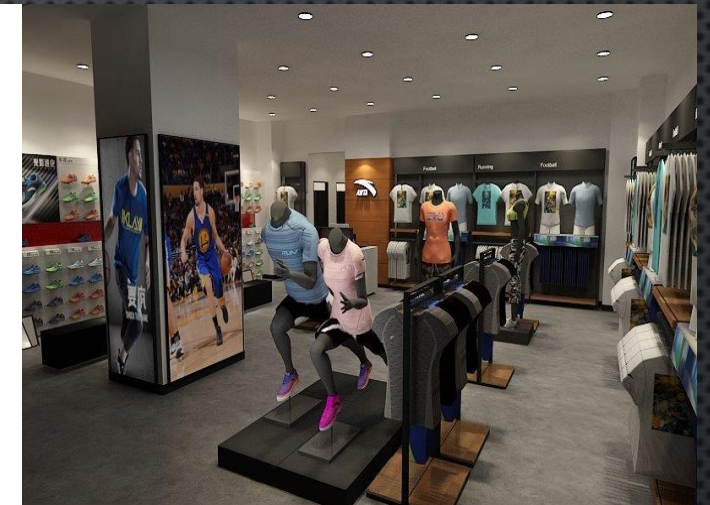
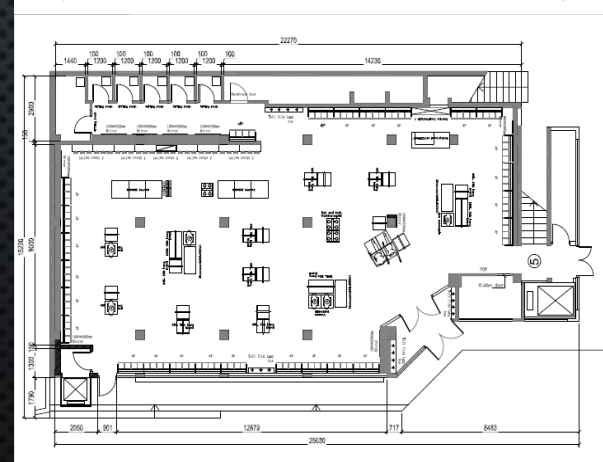
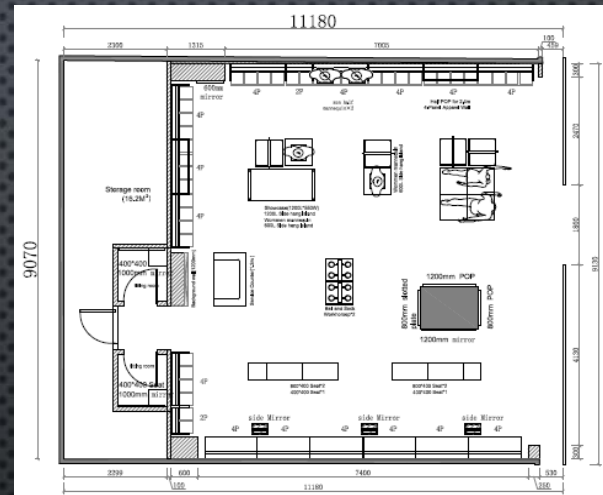
ПОДБОР И РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ

- ВЫЕЗД ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖЕРА В ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ГОРОД ОТКРЫТИЯ.
- МОНИТОРИНГ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В ГОРОДЕ ОТКРЫТИЯ /ТРАФИК, ЛОКАЦИЯ/.
- СОДЕЙСТВИЕ ПАРТНЕРУ В ПЕРЕГОВОРАХ С ОТДЕЛОМ АРЕНДЫ ВЫБРАННОГО ТЦ.
- СУБПОДРЯДЧИК ПОДГОТАВЛИВАЕТ ПАКЕТ РАБОЧЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (ПЛАТНО)
- ПАРТНЕР САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫБИРАЕТ ПОДРЯДЧИКА ДЛЯ РЕМОНТА ПОМЕЩЕНИЯ И НЕСЕТ ЗАТРАТЫ НА МАТЕРИАЛЫ И РАБОТУ
- МЕНЕДЖЕР КОМПАНИИ АНТА РУС ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СТАНДАРТЫ ПО МАТЕРИАЛАМ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ДЛЯ РЕМОНТА ПОМЕЩЕНИЯ



ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

- АРХИТЕКТОР АНТА РУС РАЗРАБАТЫВАЕТ ПРОЕКТ МАГАЗИНА, 3D ВИЗУАЛИЗАЦИЮ (БЕСПЛАТНО!)
- ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖЕР АНТА РАЗМЕЩАЕТ ЗАКАЗ НА ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ У ПОСТАВЩИКА, КООРДИНИРУЕТ ПРОЦЕСС РЕМОНТА ПОМЕЩЕНИЯ, ИЗГОТОВЛЕНИЯ И МОНТАЖА ОБОРУДОВАНИЯ В МАГАЗИНЕ
- ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОСТАВЛЯЕТСЯ НА УСЛОВИЯХ 100% ПРЕДОПЛАТЫ.



АССОРТИМЕНТ

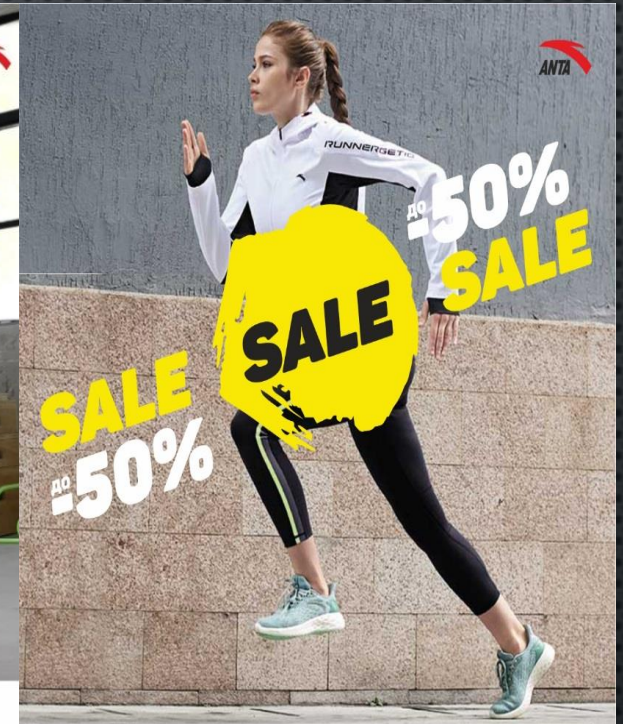


- АНТА РУС СОВМЕСТНО С ПАРТНЕРОМ ФРАНЧАЙЗИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ РАБОТУ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ТОВАРНОЙ МАТРИЦЫ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИКИ ПРОДАЖ, С УЧЕТОМ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ, А ТАК ЖЕ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ.
- ПАРТНЕР ФРАНЧАЙЗИ ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗМЕСТИТЬ ПРЕДЗАКАЗ САМОСТОЯТЕЛЬНО 4 РАЗА В ГОД В СООТВЕТСТВИИ С СЕЗОНОМ ПРОДАЖ. ВОЗВРАТ ТОВАРА ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ПРЕДЗАКАЗА НЕ ПРЕДУСМОТРЕН.
- АНТА РУС В КОНЦЕ КАЖДОГО СЕЗОНА ЗАБИРАЕТ ОСТАТКИ НЕПРОДАННОГО ТОВАРА ПОСТАВЛЕННОГО В РАМКАХ СОГЛАСОВАННОЙ ТОВАРНОЙ МАТРИЦЫ (НЕ БОЛЕЕ 35% ОТ ОБЩЕЙ СУММЫ ПОСТАВКИ ТОВАРА ЗА СЕЗОН)



МАРКЕТИНГ

- АНТА РУС ИНВЕСТИРУЕТ В МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЕНДА И ЛОЯЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ.
- АНТА РУС ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ПОЛНЫЙ ПАКЕТ POS\POP НА МОМЕНТ ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА (ПЛАТНО!)
- АНТА РУС РАЗМЕЩАЕТ ТАРГЕТИРОВАННУЮ РЕКЛАМУ НА КАНАЛЕ YOUTUBE И СОЦ. МЕДИА.
- АНТА РУС ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ POS/POP МАТЕРИАЛЫ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ (БЕСПЛАТНО!)



НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС ЗА 60 ДНЕЙ!

1. ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА ФРАНШИЗЫ / 3 дня/
2. РАЗРАБОТКА ДИЗАЙН ПРОЕКТА /14 ДНЕЙ/
3. РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ /7 ДНЕЙ/
4. ПОДГОТОВКА СПЕЦИФИКАЦИИ И ПРОИЗВОДСТВО ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ /21 ДЕНЬ/
5. НАСТРОЙКА ПО И ИТ ОБОРУДОВАНИЯ /5 ДНЕЙ/
6. СБОР И ДОСТАВКА ТОВАРА, ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ /от 3 до 10 ДНЕЙ/
7. МОНТАЖ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ /2 дня/
8. ПРИЕМКА ТОВАРА И МЕРЧЕНДАЙЗИНГ /2 дня/
9. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА, ТЕХНИЧЕСКОЕ ОТКРЫТИЕ. /2 дня/
10. ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ!!!!

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТ *

CAPEX

1. РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ /200 000 руб./
2. СВЕТ / 250 000 руб./
3. ПОЛ /150 000 руб./
4. ВЫВЕСКА НА ФАСАД / 100 000 руб./
5. ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ / 750 000 – 1 200 000 руб./
6. ИТ и ПО ОБЕСПЕЧЕНИЕ /180 000 руб./
7. ПРОЕКТИРОВАНИЕ /100 000 руб./
8. ПРОЧИЕ РАСХОДЫ /120 000 руб./

Итого: 1 850 000- 2 300 000 руб.**

ТОВАР

1. ЗАКУПКА ТОВАРА /4 600 000 руб./***

*Примерный расчет для магазина общей площадью 100м2

** Без учета аренды, зарплаты, налогов

*** Ориентировочная сумма закупки товара на 6 месяцев продаж для магазина 100 кв.м., с учетом среднерозничной скидки 18% и остатка 35% на конец сезона

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!