NUTRIFIT

ПИТАНИЕ ДЛЯ СУПЕРГЕРОЕВ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ФРАНШИЗЕ

Франшиза магазина спортивного питания NUTRIFIT

2010 г.	2011 г.	2012 г.	2014 г.	2015 г.
Открытие интернет-магазина	Открытие первого магазина	Выход на оборот 4 000 000 р	Открытие оптового направления	Открытие направления франчайзинга

За время своего существования компания «NUTRIFIT» прошла путь от интернет-магазина до ведущего ритейлера спортивного питания в РФ и странах СНГ.

Сегодня «NUTRIFIT» готов предложить партнёрам собственную франчайзинговую бизнес-модель розничных магазинов по продаже спортпита, чтобы вместе с ними создать успешную федеральную сеть магазинов спортивного питания.

Франшиза магазина спортивного питания NUTRIFIT.

Мы разработали эффективную модель бизнеса, которая объединяет людей, увлечённых идеей спорта и предпринимательства.
С её помощью наши партнёры могут легко стартовать и занимать лидирующие позиции на рынке спортивного питания в РФ.
А клиенты всегда вправе рассчитывать на первоклассный сервис, профессиональные консультации, качественную продукцию и адекватную ценовую политику.

Цели компании:

Создание рентабельного розничного магазина в каждом городе РФ и СНГ.

Стать самой крупной федеральной сетью магазинов по продаже спортивного питания.

К концу 2016 г. открыть 50 магазинов в сети.

Франшиза компании

По данным мировой статистики 8 из 10 бизнесов закрываются. Но процент по закрытию бизнеса, открытого по модели франчайзинга, в 4 раза ниже. Это обусловлено тем, что открывая бизнес по системе франчайзинга, вам гарантируется стабильный коммерческий рост своего бизнеса, исключая возможные риски.

Преимущества компании:

- **750 000 р экономии на закупках в первый год работы.**
  Цены закупа для сети значительно ниже, чем у отдельных магазинов.
- **Сразу три канала продаж. Розничные, оптовые и интернет-продажи**
  (вы развиваете сразу три, либо выбираете, что по душе).
- **Отсутствие роялти. Нет ежемесячных поборов, но есть**
  круглогодичная поддержка.
- **11 000 р доход с квадратного метра.**

Форматы франшизы

Формат «Мини» 25-30 м^2

- Сумма инвестиций 1 122 000 р, включая паушальный взнос 290 000 р
- Окупаемость инвестиций от 9 месяцев
- Доход в первый год — 112 000 р в месяц
- Доход во второй год работы — 192 000р в месяц

Цель формата «Мини»: дать возможность открывать магазины «NUTRIFIT» на площадях торгового зала до 30 кв.м. Оборот магазина данного формата часто не уступает стандартному магазину. В формате «Мини» сконцентрированы те категории товара, которые делают 80% оборота магазина формата «стандарт». Постоянные затраты на аренду, коммунальные платежи и налоги меньше.

Минусы форматы «Мини»: возможности оптовой торговли ограниченны ассортиментом склада магазина и склада франчайзи.

Формат «Стандарт» 50-70 м^2

- Сумма инвестиций 1 874 500 р, включая паушальный взнос 290 000 р
- Окупаемость инвестиций от 11 месяцев
- Доход в первый год — 190 000 р в месяц
- Доход во второй год работы — 320 000р в месяц

Цель формата «Стандарт»: обеспечить максимально эффективную товарную матрицу, быстрый выход на 6-й месяц на 1 200 000 р оборота и прибыль в 190 000 р в месяц. Средняя прибыль на второй год работы 250-320 тыс. р.

Минусы формата «Стандарт»: больший срок окупаемости инвестиций, значительная зависимость стоимости аренды в структуре затрат.

16% средняя доходность с товарооборота.

Затраты на открытие франшизы

	Формат «Мини» 25-30 м^2	Формат «Стандарт» 50-70 м^2
Косметический ремонт	от 10 000 р	от 20 000 р
Затраты на мебель, торговые стеллажи	119 000 р	220 000 р
Затраты на наружную рекламу	от 10 000 р	от 30 000 р
Затраты на пожарное и видео наблюдение	14 000 р	16 500 р
Затраты на регистрацию	10 000 р	10 000 р
Затраты на оборудование	43 000 р	56 000 р
Товарное наполнение	600 000 р	1 200 000 р
Транспортные расходы	26 000 р	32 000 р
Паушальный взнос	290 000 р	290 000 р
Итого:	**1 122 000 р**	**1 874 500 р**

Быстрый старт

В процессе открытия магазина участвуют:

- Специалист по открытию магазинов
- Дизайнер интерьера
- Мерчендайзер
- Категорийный менеджер
- Закупщик торгового оборудования
- Маркетолог
- Дизайнер
- Логист
- Менеджер по обучению персонала
- Интернет-маркетолог
- Специалист по поисковому продвижению

Запуск магазина в короткие сроки — 20-26 дней.

Пример показателей одного из магазинов

Вид дохода / расхода	Июль 2015 г.
Статья доходов	Сумма
Статья расходов	
Продажи	575 039,46
Выручка от продаж	1 854 966,00
Себестоимость продаж	1 279 926,54
Прочие расходы	240585,22
SEO продвижение	6000,00
SMM продвижение	5000,00
Аренда	30000,00
Дизайн	5700,00
Доставка воды	400,00
Доставка товара	14530,00
Заработная плата (4 сотрудника)	98000,00
Интернет	1000,00
Канцтовары	506,00
Клининг	3000,00
Комиссия по эквайрингу	6642,00
Коммунальные платежы	5789,00
Охрана	2500,00
Полиграфия	10906,00
Прочие расходы	9661,00
Расклейка объявлений	2000,00
Рассылка sms / e-mail	1608,00
Прочие Рекламные расходы	6806,00
Списание по инвентаризации	6270,62
Страховые взносы	10962,60
Услуги Банка	1524,00
Электроэнергия	1750,00
Яндекс директ	10030,00
Итого	334 454,24

Доходы и расходы в период

с 01.09.2015 по 30.09.2015

Мы сделаем это за вас

- Оценим перспективность открытия магазина
- Проведем юридическую проверку договора аренды
- Внедрим стандарты работы магазинов «NUTRIFIT», позволив наладить эффективное управление деятельностью вашего магазина
- Разработаем макеты наружной рекламы и внутреннего оформления магазина
- Разработаем схему торгового зала
- Разработаем макеты рекламы в СМИ, рекламы на билбордах
- Сделаем группы в соц. сетях
- Настроем систему интернет-маркетинга
- Обучим персонал магазина, как перед открытием, так и регулярно на всем протяжении сотрудничества
- Предоставим программное обеспечение на платформе «1С», созданное нашими специалистами
- Разработаем индивидуальный маркетинговый план развития магазина на 6 месяцев
- Адаптируем товарную матрицу, поможем в формировании ассортимента
- Организуем регулярный аудит квалификации персонала
- Проведем анализ текущей деятельности, оптимизируем товарные остатки
- Организуем проведение сбытовых акций
- Внедрим систему мотивации персонала
- Адаптируем систему оплаты труда сотрудников для вашего города. Внедрим систему обучения персонала, адаптации и карьерного роста
- Предоставим эксклюзивные условия поставки товара. В среднем на 10% ниже, чем у ваших конкурентов
- Откроем магазин силами open-группы франчайзера. Разработаем программу развития магазина. Обеспечим контроль за эффективностью ее реализации.

Программа развития сети

- Запуск федерального интернет-магазина 29 октября – 10 ноября 2015 г.
- Штат поддержки франчайзи (бухгалтерия, дизайн, соц. сети, контекстная реклама)
- Интеграция RetailCRM (www.retailcrm.ru) – ноябрь 2015 г.
- Автоматизация email-маркетинга – ноябрь 2015 г.
- Портальная часть интернет-магазина. Февраль – март 2016 г.
- Построение централизованного онлайн-обучения и аттестации персонала (dialogas, qwizly). Единая программа геймификации среди персонала сети (Лучший продавец, ежедневные квесты по продажам) – декабрь 2015 г.
- Запуск автоматизированной логистическо-информациннной системы – весна 2016 г. (цель: автоматизировать процесс обеспечения потребностей сети в товарах)
- Распределительный центр г. Москва – весна 2016 г. (создание распределительного центра, для оперативного обеспечения потребностей франчайзи-партнеров с одного склада)

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ, СТАНЬ ЧАСТЬЮ КРУПНОЙ СЕТИ!

NUTRIFIT

ПИТАНИЕ ДЛЯ СУПЕРГЕРОЕВ

Контактные данные

8 800 200 17 73
f@nutrifit.ru
franch.nutrifit.ru

Индивидуальные условия для крупных инвесторов