

Крупнейшая сеть магазинов сантехники и инженерного оборудования



VODMAG.RU

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНШИЗЫ

КУПИ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС. СТАНЬ УСПЕШНЫМ!

Екатеринбург 2014

ФРС «ВОДЯНОЙ-МАГ»

- Федеральная розничная сеть работает **на строительном рынке с 1999 года**. За 15 лет мы зарекомендовали себя как одно из ведущих российских предприятий в области комплектации систем отопления, водоснабжения и сантехники
- **Наш арсенал:** свыше 30 магазинов, ведущий интернет-магазин по продаже инженерного оборудования, оптовая компания, авторизованный сервисный центр
- **Комплексность** - главный подход к делу.
Это сбалансированный широкий товарный портфель предприятия, собственное производство, и особый организационно территориальный подход, позволяющий охватить различные категории заказчиков в различных регионах России
- Работа предприятия строится по единым **корпоративным стандартам** управления
- За счет отлаженных **логистических схем, прямых поставок** продукции от производителей и собственного производства, ФРС «Водяной-МАГ» может гарантировать минимальные сроки поставки товара и гибкую ценовую политику. Поставка товара с регионального склада значительно сокращает транспортные расходы, по сравнению с аналогичными поставками из Центральных регионов.
- К настоящему времени **федеральная сеть** включает в себя предприятия, расположенные в крупных городах России: Екатеринбург, Свердловской области, Перми, Тюмени, Челябинске, Республики Башкортостан



ФРАНШИЗА «ВОДЯНОЙ-МАГ»

- Востребованные на рынке товары: оборудование для отопления, водоснабжения, сантехники, трубопроводы, канализация, фильтрация
- Широкая потенциальная аудитория: конечные потребители, жители многоквартирных домов, владельцы загородной недвижимости, дачных участков, специалисты монтажники, предприятия застройщики, ТСЖ, ЖСК
- Оптимальная площадь: от 50 до 150 кв. метров, 2 формата магазинов («У дома», «Торговые центры»)
- Небольшие вложения - от 1,5 млн. руб. – 2,5 млн.руб.
- Окупаемость – от 12 до 18 месяцев*
- Обучение персонала всех категорий
- Эффективные стандарты работы, внедренные в действующих магазинах
- Рекомендации по товарному наполнению магазина
- Консультации по всем аспектам текущей работы

** - Валовая наценка и быстрый срок окупаемости достигаются управлением структурой продаж. Приоритет на продажу наиболее маржинального товара. Управление структурой продаж реализовано системно на всех этапах работы*



АССОРТИМЕНТ «ВОДЯНОЙ-МАГ»

- **Товары для отопления:**

котлы, водонагреватели, радиаторы, конвекторы, тепловые пушки, полотенцесушители

- **Оборудование для водоснабжения:**

насосы, бытовые фильтры, трубопроводы, запорная арматура, фитинги

- **Сантехника:**

ванны, смесители, умывальники, унитазы, душевые кабины, биде, писсуары, мебель для ванной

- **Измерительные приборы:**

счетчики воды, тепла, газа, манометры

- **Собственное производство! Канализация для внутренних и наружных сетей, напорный полипропилен**

ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ БРЕНДЫ:

Ariston, Protherm, Baxi, Vaillant, Bosch, Buderus, Valtec, Itap, Bugatti, SK-plast, Бетар, Охта, Норма, Grundfos, Wilo, Джилекс, Акварио, Konner, Calidor Super, Global, Sole, Prado, Универсал, Vidima, Smart, Ideal Standard, Grohe, Hansgrohe, Geberit, Ravak, Sanita, Sanita Luxe и др.



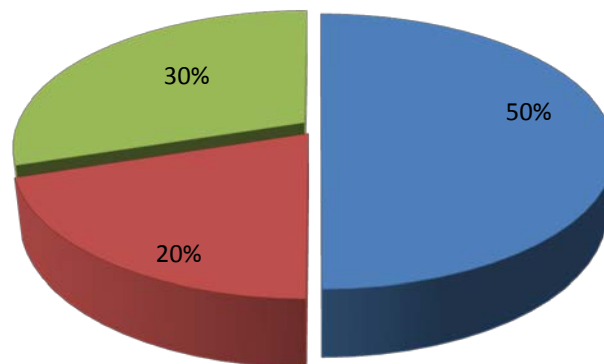
КЛИЕНТЫ «ВОДЯНОЙ-МАГ»

Розничные покупатели: частные домовладения, дачные участки, будущие владельцы загородной недвижимости

Покупают :

- оборудование для отопления - котлы, радиаторы, водонагреватели;
- приборы для водоснабжения – насосы, фильтры; трубопроводы;
- трубопроводы и запорную арматуру;
- канализацию;
- сантехнику – ванны, смесители, унитазы, умывальники, душевые кабины и т.п.
- измерительные приборы: счетчики воды, тепла, газа, манометры

Название диаграммы



Специалисты-монтажники: профессиональная деятельность – установка систем отопления, водоснабжения.

Покупают: трубопроводы, запорную арматуру, измерительные приборы, сантехнику, инженерное оборудование по запросу конечных клиентов

Розничные покупатели: жители многоквартирных домов.

Покупают:

- сантехнику - ванны, смесители, душевые кабины, мебель для ванной комнаты, унитазы, умывальники;
- оборудование для отопления - радиаторы, водонагреватели, полотенцесушители;
- приборы для водоснабжения: фильтры воды, трубопроводы, счетчики воды

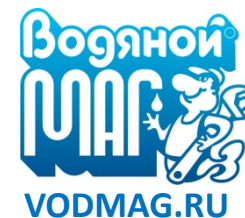
ПОДДЕРЖКА «ВОДЯНОЙ-МАГ»

Создавая бизнес, Вы можете быть уверены в поддержке Команды Профессионалов:

- Мы разработаем макеты наружной рекламы и внутреннего оформления магазина
- Разработаем схему торгового зала
- Разработаем макеты рекламы в СМИ, рекламы на билбордах
- Обучим персонал магазина, как перед открытием, так и регулярно на всем протяжении сотрудничества
- Адаптируем товарную матрицу, поможем в формировании ассортимента
- Проведем анализ текущей деятельности, оптимизируем товарные остатки
- Организуем проведение сбытовых акций
- При необходимости поможем внедрить систему мотивации персонала

Франшиза «Водяной-МАГ» – это отлаженный бизнес. Покупая его, Вы получаете преимущества бренда, механизм получения стабильной прибыли, налаженные связи с поставщиками, доверие клиентов. Наш 15-ти летний опыт работы позволяет заявить о себе, как об успешной компании.

Мы готовы делиться с Вами опытом, технологиями. С нашей поддержкой Вас ждет успех!



ПРЕИМУЩЕСТВА «ВОДЯНОЙ-МАГ»

- **Удобное местоположение:** относительная близость к остановкам общественного транспорта, к крупным транспортным развязкам. Преимущества – преобладание больших транспортных и пешеходных потоков
- **Ассортимент.** Покупателей привлекает в ширина и глубина ассортимента инженерной и общей сантехники, что позволяет сделать оптимальный выбор, совершать комплексную покупку.
- **Эффективность.** Крупнейшая федеральная сеть магазинов – дает возможность получать наилучшие условия от поставщиков, соответственно есть возможность предлагать приемлемые условия для конечных потребителей при соблюдении норм рентабельности
- **Гарантийные обязательства.** В ассортименте магазинов представлен только качественный товар. На всю продукцию дается гарантия, работают комплексная сервисная служба и специализированные сервисные центры.
- **Обучение.** Весь персонал проходит регулярное обучение, что позволяет предоставлять потребителям профессиональные консультации по подбору и эксплуатации сантехнической продукции.
- **Выставка.** Современное торговое оборудование, насыщенная выставка товара, соблюдение законов мерчендайзинга в магазинах позволяют сделать покупку в наиболее комфортных условиях.
- **Комплекс услуг.** Для покупателей магазинов мы предлагаем широкий спектр дополнительных услуг: выезд специалиста для расчета и подбора сантехнического оборудования, проектирование, монтаж, сервисное и гарантийное обслуживание, доставку, дисконтную систему.
- **Стандарты.** Все бизнес-процессы магазинов стандартизированы, прописаны. Эффективно работает система контроля работы магазинов.



ФОРМАТЫ МАГАЗИНОВ:

«У ДОМА», «ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ»

Варианты расположения

- Торговые зоны в крупных «спальных районах»
- На территории крупных строительных торговых центров – в наиболее заметных зонах
- На территории строительных рынков – в наиболее активных его частях

Дополнительные требования

- Выделенная электрическая мощность от 5 кВт
- Размещение вывески и наружной рекламы
- Бесперебойная работа интернета
- Хорошая заметность магазина, наличие парковки, зоны для погрузки/ выгрузки товара

Ассортимент магазина, товарный запас

- Не менее 60% товарного запаса категории «А» и «В» по ABC-анализу
- Ограниченный ассортимент сезонного товара (продажа по каталогам «под заказ»)
- Товарный запас от 1,5 млн. руб.

Ассортимент магазина, товарный запас

- Товарный кредит (условия обсуждаются)
- Отсрочка платежа (условия обсуждаются)



ТРЕБОВАНИЯ К ОБЪЕКТАМ

Оптимальная торговая площадь магазина	От 50 до 150 кв.метров
Оптимальная складская площадь магазина	От 20 кв. метров до 50 кв. метров
Требования к объектам недвижимости	<ul style="list-style-type: none">• Простая геометрия помещения (идеальный вариант: прямоугольник с соотношением сторон от 1:3 до 1:1)• Расположение на 1м этаже• Освещение, соответствующее нормам освещения торгового зала (ГОСТ)• Отопление, 3-6 электрических розеток, телефонная линия, выделенная линия Интернет, охранная сигнализация• Ширина входного проема в торговые и складские помещения более 1 метра.
Местоположение магазина	<ul style="list-style-type: none">• Строительные торговые комплексы и рынки• Центральная торговая зона населенного пункта• В непосредственной близости с распределительным складом, с магазинами товаров для дома.
Перечень основных видов продукции	<ul style="list-style-type: none">• Отопление: котлы, радиаторы, водонагреватели• Водоснабжение: трубопровод, насосы, запорная арматура, фитинги• Сантехника: смесители, унитазы, умывальники, ванны, душевые кабины
Торговое оборудование, одежда персонала, рекламная продукция	По готовым стандартам франчайзера. За счет франчайзи
Рекомендованная численность персонала	1управляющий, 2 продавца-кассира, 2 продавца-консультанта



ЭТАПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- 1. Первый контакт.** На стадии первого контакта с потенциальным франчайзи, наш партнер получает полную информацию, касающуюся нашего франшизного предложения. На этой стадии потенциальный франчайзи подписывает *соглашение о конфиденциальности и изучает предложение по франшизе*. На все вопросы, возникшие в ходе изучения франшизного предложения, франчайзи получает ответы от менеджера, ведущего направление франчайзинга. По необходимости может быть составлен *инвестиционный план развития по «бизнес-модели»*
- 2. Второй контакт.** В том случае, если стороны нашли общий интерес к сотрудничеству, инициируется новая встреча представителей франчайзера и франчайзи для обсуждения дополнительных условий взаимоотношений. На основе принятия решения о работе по франчайзинговой программе заключаются следующие договора: *Договор коммерческой концессии; Договор поставки оборудования и товаров;*

Паушальный взнос (0 руб.)

- Стандарты ведения эффективного бизнеса, проверенные временем
- Льготы на приобретение продукции
- Помощь в составлении плана выставки товара в магазине

Роялти (15 000 руб. ежегодно) платится за:

- Организацию внутреннего и внешнего **контроля качества** работы ФТ.
- Консультационную и рекламную поддержку.
- Пользование брэндом.
- Обучение сотрудников франчайзи при запуске магазина

Требования к франчайзи:

- Франчайзи должен быть зарегистрирован как юридическое лицо или частный предприниматель.
- Иметь в своем распоряжении площадь, для размещения магазина.
- Франчайзи должен быть способен на 100% инвестиции в проект.



РЕЗЮМЕ

- **Готовый бизнес.**

Федеральная розничная сеть «Водяной-МАГ» предлагает Вашему вниманию качественно новый продукт – готовый бизнес по созданию и развитию одной или нескольких розничных торговых точек

- **Эффективность.**

Вы приобретаете не просто товарный знак и набор инструкций. Вы станете нашим партнером по бизнесу и получите наши конкурентные преимущества – маркетинговую политику и уникальную технологию ведения розничного бизнеса, которую мы непрерывно совершенствуем и внедряем в собственных и франшизных проектах.

- **Ваши инвестиции.**

Для создания розничной точки Вам потребуются инвестиции в размере от 1,5 млн.руб. до 2,5 млн.руб.

- **Срок окупаемости.**

Средний срок окупаемости Ваших инвестиций составит от 12 до 18 месяцев

Будьте эффективны!
Вступайте в команду ПРОФЕССИОНАЛОВ!
Развивайтесь вместе с нами!



КОНТАКТЫ ФРС «ВОДЯНОЙ-МАГ»

620137, г. Екатеринбург, ул. Чистопольская , 6

Буханов Виктор Павлович - Руководитель проектов

Тел./факс.: (343) 379-98-99 добавочный 2450

Сот.: +7-922-217-97-54

E-mail: bvp@stks.ru

Skype: [victor160569](https://www.skype.com/people/victor160569)



Червинский Алексей Викторович – Директор ФРС «Водяной-МАГ»

Тел./факс.: (343) 379-98-99 добавочный 2141

Сот.: +7-912-232-62-04

E-mail: cher@vodmag.ru



Если Вас заинтересовало наше предложение, заполните пожалуйста АНКЕТУ ФРАНЧАЙЗЕРА и отправьте её по выше указанным электронным адресам.

После рассмотрения анкеты мы свяжемся с Вами.

Если у Вас есть вопросы или предложения по сотрудничеству звоните по указанным телефона или пишите по электронной почте.

СДЕЛАЙТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ ШАГ. СТАНЬТЕ ФРАНЧАЙЗЕРОМ «ВОДЯНОЙ-МАГ»

