ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ
МАГАЗИНОВ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА

ОТКРЫТИЕ

МАГАЗИНА ПО ФРАНШИЗЕ

2016

Здравствуйте!

Перед Вами Правила открытия магазина «220 Вольт» по франшизе. Это первый документ, работая с которым через неделю Вы будете обладать необходимым багажом знаний для открытия высокодоходного магазина электроинструмента. А уже через месяц он начнет свою работу.

Интересны подробности?

Тогда вначале ответьте самому себе на три важных вопроса:

1. Хотите ли Вы через 5 недель получать высокий доход от торговли и через год окупить свои инвестиции?

2. Задумывались ли Вы о подготовленных сотрудниках, обладающих необходимой информацией, чтобы обеспечить это?

3. Знаете ли Вы о том, что можете реализовать свою мечту сейчас?

Начните знакомство с правилами открытия магазина.
В них Вы найдете ответы на Ваши вопросы.

Несколько правил, которые обеспечат удобство Вашей работы:

- «Правила открытия» содержат описание франшизы «220 Вольт» и необходимую для расчетов информацию. В первом разделе – описание ключевых блоков франшизы. В правой части страницы (на полях) выделено главное в содержании соответствующего раздела. В основной части страницы – необходимая информация, описание.
- Во втором разделе «Правил открытия» собрана справочная информация, информация для расчета окупаемости магазина. В правой части страницы место для Ваших заметок, ключевые вопросы.
- Переходите к следующему пункту, только закончив работу с предыдущим. Ответьте, пожалуйста, на все поставленные вопросы. Запишите на полях те вопросы, ответ на которые Вы не получили в процессе работы с соответствующим разделом.

Итак, начнем нашу работу!

3 шага:

Шаг 1. Ознакомьтесь с информацией.

Шаг 2. Проанализируйте преимущества.

Шаг 3. Откройте свой магазин «220 Вольт»!

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Франшиза «220 Вольт» это:

- Востребованные на рынке товары: электроинструмент, бензоинструмент, садовая техника, генераторы, компрессоры, сварочное оборудование, расходные материалы. Три товарные группы – бытовой, полупрофессиональный и профессиональный инструмент
- Оптимальная площадь: 40 – 130 м^2, три формата магазинов
- Свыше 220 магазинов в России, 5 региональных складов, ведущий интернет-магазин по продаже инструмента и оборудования
- Небольшие вложения, от 2 млн. руб.
- Высокий уровень прибыли. Быстрая окупаемость – от 1 года*
- Обучение персонала всех категорий в течение всего года, программы повышения квалификации
- Эффективные Стандарты работы, внедренные в действующих магазинах
- Индивидуальная программа развития магазина
- Персональный менеджер
- Анализ продаж и остатков товара
- Рекомендации по товарному наполнению магазина
- Консультации по всем аспектам текущей работы
- Правовые и юридические гарантии защиты бизнеса

Ассортимент «220 Вольт»:

- Электроинструмент
- Бензоинструмент
- Садовая техника
- Генераторы
- Сварочное оборудование
- Компрессоры
- Расходные материалы

Только лучшие бренды:

HAMMER PREMIUM, MAKITA, HITACHI, BOSCH, METABO, HAMMERFLEX, DREMEL, ECHO, HUSQVARNA, DDE, Джилекс, Marina Speroni, KARCHER, MTD, STIGA, STIHL, PARTNER, ENDRESS, GEKO, KIPOR, SDMO, TELWIN, NORDICA, BIMAX, WESTER, AWELCO, VULCAN, EPS

* Высокая валовая наценка (40 – 43%) и короткий срок окупаемости достигаются управлением структурой продаж. Приоритет на продажу наиболее маржинального товара. Управление структурой продаж реализовано системно, на всех этапах работы.

«220 Вольт» сегодня:

- Свыше 220 магазинов в России
- 5 региональных терминалов:
  Москва
  Санкт-Петербург
  Новосибирск
  Екатеринбург
  Ростов-на-Дону
- Ведущий интернет-магазин по продаже инструмента и оборудования
- Оптовая продажа – «Торговый дом Северо-западный», входит в тройку крупнейших поставщиков инструмента
- Дистрибьюция в РФ инструмента HAMMERFLEX, HAMMER PREMIUM, AWELCO, WESTER

– Лучшие бренды

– Розничная торговля

– Оптовые поставки

Преимущества ассортимента:

- Универсальность: от недорогого (бытового) до профессионального инструмента
- Сбалансированность. Сочетание в ассортименте различных групп товаров: электроинструмент, оборудование, садовая техника
- Программа продвижения товара в течение года. Реклама, маркетинг, обучение

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Мы сделаем это для Вас:

- Оценим перспективность открытия магазина
- Проведем юридическую проверку договора аренды**
- Внедрим Стандарты работы магазинов «220 Вольт». В них описаны все бизнес процессы работы магазина. Их содержание адаптировано для соответствующих категорий персонала и позволяет 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
- Обучим и аттестуем персонал магазина, как перед открытием, так и регулярно на всем протяжении сотрудничества
- Обучим и проведем стажировку директора магазина
- Предоставим программное обеспечение на платформе «1С», созданное нашими специалистами. С его помощью автоматизированы все стадии работы, обеспечивается грамотная учетная политика, анализ деятельности магазина, обмен данными с франчайзером, обслуживание клиентов интернет-магазина «220 Вольт»
- Разработаем индивидуальный маркетинговый план развития магазина
- Адаптируем товарную матрицу, поможем в формировании ассортимента
- Организуем регулярный аудит квалификации персонала, выявим ошибки в процессе работы, разработаем индивидуальный план развития для сотрудников
- 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. Обеспечим работу администратора магазина с мастером-наставником франчайзера
- Предоставим эксклюзивные условия поставки и оплаты товара, товарный кредит
- Откроем магазин силами open-группы франчайзера. Разработаем программу развития магазина
- Обеспечим контроль за эффективностью ее реализации. Проведем анализ результата
- Обеспечим постоянную рекламную поддержку, в т.ч. креативное продвижение товара

Преимущества франшизы:

- Известность бренда
- Репутация. Свыше 220 успешных магазинов в России
- Разумные инвестиции, от 2 млн.руб.
- Короткий период окупаемости, от 1 года
- Высокий уровень дохода, на треть выше конкурентов
- Стабильность оборота розничных продаж и продаж через интернет-магазин
- Обучение всех категорий персонала
- Эксклюзивные условия поставки товара, товарный кредит, отсрочка платежа
- 5 логистических терминалов в России
- Персональный менеджер
- Аудит работы Вашего магазина, ежемесячно
- Анализ остатков товара, структуры продаж, управление продажами
- Полный комплекс рекламной поддержки
- Программное обеспечение для работы магазина

** Юридическая проверка Договора аренды одного помещения проводится бесплатно

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Наши достижения

- Мобильное приложение интернет-магазина «220 вольт» признано «Лучшим мобильным приложением 2013 года»
- Первая петербургская компания, вошедшая в Книгу рекордов Гиннеса
- У нас высшая награда eRetailForum
- 25-е место в рейтинге интернет-магазинов по версии портала InSales
- Сеть магазинов «220 Вольт» получила самую высокую оценку «5 звезд» на «Яндекс-Маркет»
- 220 Вольт в первой десятке рейтинга «Топ-20 крупнейших онлайн-магазинов России» по версии FORBES
- Мы заняли 35 место в МИРЕ по трафику в категории home shopping по версии Similarweb
- Франшиза «220 Вольт» вошла в двадцать пять лучших франшиз в рейтинге BeBoss.ru «100 лучших франшиз»

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Компания «220 Вольт» является членом и активным участником профессиональных союзов:

- Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ)
- Ассоциация торговых организаций и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ)
- Национальная Ассоциация Дистанционной Торговли (НАДТ)
- Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ)

АКИТ АССОЦИАЦИЯ КОМПАНИЙ ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛИ

РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА (РАФ)

НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

РАТПЭ
Ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации

Мы работаем вместе с Вами

Франшиза «220 Вольт» – это покупка магазина электроинструмента. Вы получите не только преимущества бренда, но и самое ценное – механизм получения стабильной прибыли. Мы разработали, проверили и отладили наши методики за 10 лет работы в собственных магазинах. Теперь мы передаем эти технологии и опыт Вам. С нашей поддержкой Вам обеспечен успех.

С момента проведения предварительных переговоров Вы находитесь в постоянном взаимодействии с Вашим персональным менеджером. Он обеспечит эффективную работу Вашего магазина.

Ваш персональный менеджер

При открытии Ваш персональный менеджер организует:

- Заключение договоров, оценку вариантов расположения магазина
- Внедрение Стандартов работы «220 Вольт»
- Разработку макетов наружной рекламы и планограммы магазина
- Набор и обучение сотрудников магазина
- Поставку товара, учитывая статистику запросов интернет-маркетинга 220-volt.ru
- Установку программного обеспечения
- Выезд open-группы, открытие магазина

В процессе работы магазина Ваш персональный менеджер обеспечит:

- Постоянную поддержку по всем вопросам текущей работы
- Обучение, повышение квалификации персонала, аудит его работы, стажировку в наших магазинах
- Консультации при составлении заказов
- Ежемесячный анализ Ваших продаж (товарные остатки, продажи, тенденции спроса)
- Анализ конкурентной среды
- Своевременное сокращение товарных остатков сезонного товара
- Разработку рекомендаций по закупке товара на следующий месяц
- Внедрение плана рекламных мероприятий магазина
- Разработку макетов наружной рекламы, рекламы в печатных СМИ
- Разработку плана развития магазина Пользователя на последующий период
- Дистанционную аттестацию персонала магазина Пользователя

«220 Вольт» – отлаженный механизм получения прибыли

Персональный менеджер обеспечивает:

- Ясность и прозрачность наших отношений
- Передачу и внедрение Стандартов франшизы
- Открытие магазина
- Подготовку персонала
- Управление продажами
- Управление наценкой
- Решение текущих задач
- Постоянное взаимодействие между нашими компаниями

Основные виды консультаций:

- Юридические аспекты
- Коммерческая безопасность
- Товарная политика
- Кадры, персонал
- Ценообразование
- Мерчендайзинг
- Реклама и маркетинг

Кадры. Подготовка сотрудников

Одно из явных преимуществ магазинов «220 Вольт» - высокий уровень подготовки персонала, который обеспечивает высокие показатели оборота магазинов. Продавец, владеющий техникой эффективных продаж и умеющий применять её на практике – Ваше конкурентное преимущество.

В подготовке персонала используются эффективные методы. Проводится обучение техническому минимуму, которым должен владеть продавец, чтобы быть консультантом. Отрабатывается применение техники продаж под руководством тренинг-менеджера. Организовывается стажировка администратора магазина и директора в действующих магазинах сети. В Вашем магазине работают мастера-наставники. Проводится еженедельное дистанционное обучение (вебинары). Каждые два-три месяца – обучение продавцов. Ежегодно – конференция партнеров по франчайзингу.

Для руководителя предприятия особенно ценно то, что все руководящие документы, описывающие работу магазина, являются не «сухой теорией», а руководством к действию. Ваша задача – следовать разработанным Стандартам и получать прибыль.

Сотрудничество с «220 Вольт» выгодно еще и потому, что Вы бесплатно получите услуги профессионалов. Для Вас работают наши дизайнеры, мерчендайзеры, юристы, менеджеры по персоналу, менеджеры по продажам, аналитики, SEO-специалисты, тренинг-менеджеры, преподаватели, логисты. А ничто не ценится так дорого, как опыт и информация, которыми они делятся с Вами.

Структура продаж. Управление продажами

В магазинах «220 Вольт» реализована система управления структурой продаж. В каждой из товарных групп (бытовой, полупрофессиональный, профессиональный инструмент) выделены бренды с максимальной наценкой. Именно они и составляют большую часть продаж.

Способы управления продажами

- Размещение товара в торговом зале. Максимально доходный товар на лучшем месте. Схема торгового зала составлена с учетом приоритетности продажи товаров
- Акцент на приоритетные бренды при проведении рекламных компаний
- Ежемесячный анализ структуры продаж магазина. Выявление текущих тенденций спроса, анализ остатков, корректировка товарных заказов. Анализ ошибок в структуре продаж. Выдача рекомендаций администратору магазина
- Мотивация персонала. Продажа наиболее маржинальных товаров позволяет продавцу увеличить свою заработную плату. Внедрена на программном уровне. Продавец, сравнивая два любых аналогичных товара, безошибочно определяет, какой из них ему выгоднее продать.

Преимущества системы подготовки персонала «220 Вольт»

- быстрый отбор кандидатов
- комплексная подготовка специалистов всех уровней – от стажера до директора
- освоение техники продажи товаров любой группы, от дрели до генератора
- реализация Стандартов обслуживания покупателей, обеспечивающих комплексную обработку заказа
- постоянный рост уровня подготовки продавцов, карьерный рост сотрудников
- обеспечение устойчивого высокого оборота магазина
- управление товарными остатками
- управление структурой продаж

Ваша валовая наценка: свыше 40 – 43%, что на треть выше конкурентов.

Программное обеспечение

Программное обеспечение, предоставляемое Вам,
реализовано на платформе «1С» «8.2 Торговля и Склад».

Его использование эффективно решает следующие задачи:

- Обеспечение оперативного учета
- Учет движения товаров и денежных средств при любой форме оплаты
- Формирование аналитических отчетов по закупленным и проданным товарам, остаткам товаров, продажам в разрезе брендов инструмента и каждого сотрудника предприятия
- Формирование актуального ABC-анализа продаж товара
- Обслуживание клиентов интернет-магазина «220 Вольт». Обмен информацией, изменение статуса заказа, бронирование товара, обработка заказов, продажа товара
- Формирование прайс-листа, изменение цен на товар (отдельный или группу)
- Поддержание актуального каталога товаров (полный ассортимент инструмента, расходных материалов, абразивных материалов)
- Возможность продажи товара по каталогу, описание товаров
- Обмен данными по активированным дисконтным картам, анализ продаж по дисконтным картам
- Ежедневная загрузка остатков товара на складах компании
- Загрузка обновлений программного обеспечения
- Составление и выгрузка заказа на поставку товара на основе результатов продаж магазина, остатков товара на собственном складе и складах компании. Выявление тенденций продажи товара в магазине
- Предотвращение чрезмерной загрузки склада магазина товаром, своевременная распродажа сезонных товаров
- Информирование о проводимых в сети сбытовых акциях, по формированию акционных цен
- Обслуживание покупателей при любой форме оплаты (наличный или безналичный расчет, банковские карты)

Модуль «220 Вольт», интегрируемый в 1С, для Вашего магазина мы предоставим Вам бесплатно. Вам необходимо только установить лицензионную компоненту «Оперативный учет».

Интернет продажи в Вашем магазине

Сотрудничество наших партнеров по франчайзингу с известным интернет-магазином «220 Вольт» позволяет не только увеличить оборот Вашего магазина, но и значительно сокращает период его окупаемости. Следуя современным тенденциям продажи инструмента, мы разработали и внедрили наиболее эффективные методики обслуживания клиентов через интернет. Все магазины нашей сети обслуживают поступившие из своего города заказы. Обработка заказа осуществляется специалистами нашего интернет-магазина, выдача – продавцами-консультантами магазинов франчайзи.

Благодаря использованию единого программного обеспечения, процесс обработки и оформления заказа до момента его выполнения автоматизирован.

Работа с клиентами интернет магазина www.220-volt.ru позволит Вам поддерживать оптимальный товарный остаток на складе, увеличит оборот и прибыль магазина, даст Вам клиента, ранее не обращавшегося за покупками в Ваш магазин.

Доставка Вашего товара

Развитая система региональных складов компании позволяет поддерживать разумный товарный запас в магазине, сокращает время поставки товара, снижает логистические затраты.

Отгрузка производится из любого логистического центра. Обработка заказа автоматизирована в «1С», осуществляется анализ заказов, в случае необходимости предлагается их корректировка с целью ускорить оборачиваемость товара в магазине.

Наша компания сотрудничает со всеми крупными транспортными компаниями, предоставляет бесплатную доставку груза в транспортную компанию.

Благодаря использованию единого программного обеспечения, организован обмен данными между партнерами.

Реализованы:

- единый каталог товаров
- формирование заявки на поставку с учетом остатков товара на складах поставщика
- удобная аналитика продаж
- консультационная поддержка Вашего персонального менеджера при составлении заказов товара

Всё это формирует оптимальный товарный запас в Вашем магазине, обеспечивает устойчивые продажи.

Мы сами направим покупателя в Ваш магазин!

Использование нашего программного обеспечения исключает вероятность ошибки, обеспечивает отгрузку всех заказов.

Склады класса «А» открыты в городах:

- Москва
- Санкт-Петербург
- Новосибирск
- Екатеринбург
- Ростов-на-Дону

Форматы магазинов «220 Вольт»

Наши сотрудники помогут Вам выбрать оптимальный вариант из трех форматов:

Магазин малого формата

Магазин формата «Стандарт»

Магазин формата «Стандарт плюс»

Для каждого формата определены варианты расположения, описаны характеристики района расположения, особенности формирования ассортимента, товарного запаса, подобраны удобные условия закупки товара.

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Магазин «220 Вольт» малого формата

Варианты расположения:

- «магазин-в-магазине», отдел в магазине строительных, хозяйственных, отделочных материалов
- Первый этаж отдельно стоящего здания
- Первый или второй этаж специализированного ТЦ

Дополнительные требования:

- Выделенная электрическая мощность: от 5 кВт
- Хорошая заметность магазина
- Размещение стандартного комплекта наружной рекламы
- Для секции ТЦ – дополнительно оклейка витринных окон

Характеристика района расположения:

- «магазин-в-магазине»
- Расположение магазина в зоне высокого пешеходного трафика, вблизи оживлённых городских магистралей
- Расположение в «спальном районе» города в локальных торговых зонах
- Расположение на строительных рынках/торговых центрах
- Соседство с магазинами строительно-хозяйственной группы, продуктовыми магазинами

Ассортимент магазина, товарный запас:

- Не менее 70% товарного запаса товар категории «А» и «В» по ABC-анализу
- Ограниченное наличие крупногабаритной техники (КГТ)
- Соотношение электроинструмента и прочих групп товаров 70 / 30
- Товарный запас 1,2 – 1,5 млн. руб.
- Приоритет наличия наиболее востребованного товара – бытовой инструмент до 80% ассортимента

Условия поставки товара:

- Товарный кредит до 500 тыс. руб.
- Отсрочка платежа 30 банковских дней

Общая площадь: 40 – 50 м^2

Торговая площадь: 20 – 30 м^2

Инвестиции: 2 млн. руб.

Магазин «220 Вольт» формата «Стандарт»

Варианты расположения:

- Первый этаж отдельно стоящего здания
- Второй этаж продуктового магазина, ТЦ

Дополнительные требования:

- Выделенная электрическая мощность: от 5 кВт
- Хорошая заметность магазина
- Размещение стандартного комплекта наружной рекламы
- Для секции ТЦ – дополнительно оклейка витринных окон

Характеристика района расположения:

- Расположение магазина в зоне высокого пешеходного трафика, вблизи оживлённых городских магистралей
- Расположение в «спальном районе» города в локальных торговых зонах
- Соседство с магазинами строительно-хозяйственной группы, продуктовыми магазинами

Ассортимент магазина, товарный запас:

- Не менее 50% товарного запаса товар категории «А» и «В» по ABC-анализу
- Ограниченное наличие крупногабаритной техники (КГТ)
- Соотношение электроинструмента и прочих групп товаров 70 / 30
- Товарный запас 1,5 – 2,5 млн. руб.

Условия поставки товара:

- Товарный кредит до 700 тыс. руб.
- Отсрочка платежа 30 банковских дней

Общая площадь: 50 – 100 м^2

Торговая площадь: 30 – 60 м^2

Инвестиции: 2 – 3,5 млн. руб.

Магазин «220 Вольт» формата «Стандарт плюс»

Варианты расположения:

- Первый или цокольный этаж отдельно стоящего здания
- Второй этаж якорного магазина в локальной торговой зоне
- Строительный ТЦ

Дополнительные требования:

- Выделенная электрическая мощность: от 8 кВт
- Расширенный стандартный комплект наружной рекламы
- Дополнительная реклама в зоне пятиминутной транспортной досягаемости

Характеристика района расположения:

- Расположение магазина вблизи крупных районных торговых комплексов, городских рынков, основных городских магистралей
- Расположение магазина в зоне мелкооптовой торговли инструментом и строительными товарами
- Желательно расположение рядом с магазинами строительно-хозяйственной группы, продуктовыми магазинами

Ассортимент магазина, товарный запас:

- Не менее 40% товарного запаса товар категории «А» и «В» по ABC-анализу
- Широкий ассортимент КГТ
- Соотношение электроинструмента и прочих групп товаров 60 / 40
- Товарный запас 2,5 – 3 млн.руб.
- Возможность ввода в ассортиментную матрицу смежных товаров, не поставляемых франчайзером (крепёж, метизы, лестницы, стремянки, бетономешалки и пр.)

Условия закупки товара:

- Товарный кредит до 700 тыс. руб.
- Отсрочка платежа 30 банковских дней

Общая площадь: 100 – 130 м^2

Торговая площадь: 60 – 80 м^2

Инвестиции: 3,5 – 5 млн. руб.

Требования к помещениям

Подобрать помещение для магазина «220 Вольт» несложно.

Требования к помещениям просты:

- Общая площадь: 40 – 130 м^2
- Высота потолка: не менее 2,5 м
- Выделенная эл.мощность: от 5 кВт
- Заметность помещения магазина
- Возможность размещения стандартного комплекса рекламоносителей на фасаде

Предпочтительно:

- первый этаж
- отдельный вход
- возможность парковки а/м у магазина, удобного подъезда

Для ТЦ:

- Предоставление площади в наиболее активной зоне ТЦ
- Соседство со смежными товарами
- Наличие привлекательного якорного арендатора (гипермаркет бытовой техники, продуктов)

Расчет инвестиций

Инвестиции в проект 1,5 – 3,5 млн. руб., в том числе:

- Товарное наполнение от 1 млн. руб.
- Франшиза 190 – 290 тыс. руб.
- Роялти 0 р. (при выполнении плана продаж) или 150 тыс. руб. (со второго года).
- Торговое оборудование 80 – 150 тыс. руб.
- Наружная реклама 80 – 120 тыс. руб.
- Орг. техника 40 тыс. руб.

Бесплатно:

- Обучение и аттестация всех категорий персонала ***
- Предоставление программного обеспечения (конфигурации для 1С)
- Обучение персонала работе с программным обеспечением
- Обучение персонала технике продаж и правилам обслуживания заказов интернет-магазина
- Разработка схемы торгового зала
- Разработка всех макетов рекламоносителей (вн. оформление, наружная реклама)
- Разработка индивидуального маркетингового плана развития магазина
- Адаптация товарной матрицы, помощь в формировании ассортимента
- Юридическая поддержка (аудит договора аренды, договоров поставки и пр.)

*** Согласно действующих Стандартов. Категории персонала: стажер, продавец-консультант, старший продавец, заместитель администратора, администратор магазина.

Срок открытия магазина: 6 – 8 недель

Операционная окупаемость: 2 – 5 мес.

Окупаемость проекта: 12 – 24 мес.

Выручка магазина: 0,7 – 2,5 млн. руб. / мес.

Валовая наценка: 40 – 43%

При покупке франшизы «220 Вольт» мы бесплатно подключим Ваш магазин к пункту выдачи заказов крупнейших интернет-магазинов.

Пункт выдачи заказов – это:

- Увеличение трафика регулярных клиентов
- Привлечение новых клиентов – конверсия продаж 10%
- Популяризация Вашей торговой точки
- Дополнительный доход от 50 рублей за каждый выданный заказ
- Готовое решение простого ПО
- Обучение и поддержка
- Предоставление POS материалов

Специальные условия подключения для партнеров-франчайзи – залог за товар отсутствует!

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Уважаемый партнер!

В рамках бизнес плана Мы с Вами сделали
первые два шага на пути к сотрудничеству:

- Познакомились с франшизой
- Проанализировали её преимущества

Хотите еще преимуществ?

Нужен сильный аргумент в конкурентной борьбе?

Тогда – смелее вперед! Заполните Анкету Партнера.

Познакомьтесь со второй франшизой компании –
«Сервис Центр 220 Вольт»

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ
МАГАЗИНОВ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА

ОТКРЫТИЕ

СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА ПО ФРАНШИЗЕ

2016

Здравствуйте!

Что такое «Сервис-Центр 220 Вольт»? Как он работает?

Вначале ответьте самому себе на три важных вопроса:

1. Вы согласны с утверждением, что наличие собственного Сервис-Центра дает Вам
преимущество над конкурентами?

2. Вы пока не знаете, как сделать Сервис-Центр по-настоящему доходным?

3. Знаете ли Вы о том, что этот сегмент рынка пока практически не занят?

Начните знакомство с Вашим «Бизнес планом». В нем Вы найдете полные ответы на Ваши вопросы.

Несколько правил, которые обеспечат удобство Вашей работы:

- Бизнес план содержит описание франшизы «Сервис-Центр 220 Вольт» и необходимую для расчетов информацию. В первом разделе – описание ключевых блоков франшизы. В правой части страницы (на полях) выделено главное в содержании соответствующего раздела. В основной части страницы – необходимая информация, описание.
- Во втором разделе «Бизнес плана» собрана справочная информация, информация для расчета окупаемости Сервис-Центра. В правой части страницы место для Ваших заметок, ключевые вопросы.
- Переходите к следующему пункту, только закончив работу с предыдущим. Ответьте, пожалуйста, на все поставленные вопросы. Запишите на полях те вопросы, ответ на которые Вы не получили в процессе работы с соответствующим разделом.

Итак, начнем нашу работу!

3 шага:

Шаг 1. Ознакомьтесь с информацией.

Шаг 2. Проанализируйте преимущества.

Шаг 3. Откройте свой Сервис-Центр «220 Вольт»!

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Франшиза «Сервис Центр 220 Вольт» это:

- Востребованный рынком спектр услуг: ремонт, продажа запчастей и расходных материалов, профилактическое обслуживание, прокат инструмента
- Оптимальные требования – помещение 40 – 100 м2 при низких арендных затратах
- Небольшие вложения – в среднем от 250 тыс.руб. *
- Быстрая окупаемость – менее года **
- Около 300 Сервис-Центров
- 5 логистических терминалов
- Дополнительное конкурентное преимущество для действующего магазина «Сам продаю – сам обслуживаю»
- Ведущий интернет-магазин по продаже инструмента и запасных частей к нему
- Эффективные Стандарты работы, внедренные в действующих Сервис-Центрах
- Подготовка и повышение квалификации мастеров, администраторов
- Персональный менеджер
- Возможность успешно войти на рынок инструмента, в дальнейшем открыв собственный магазин
- Оптимальная площадь: от 40 до 80 м^2
- Модульный принцип организации бизнеса. Вы можете постепенно расширять спектр услуг Вашего Сервис-Центра, увеличивая его оборот и привлекательность

* При запуске Сервис-Центра, оказывающего базовый перечень услуг (платный ремонт инструмента)
** Срок окупаемости зависит от перечня услуг, оказываемых клиентам. Расширение перечня услуг положительно влияет на окупаемость Сервис-Центра

Реализован модульный принцип построения Сервис Центра

Минимальный пакет услуг:

- ремонт электроинструмента
- ремонт бензоинструмента

Дополнительный пакет 1:

- продажа расходных материалов
- изготовление и заточка цепей для бензопил

Дополнительный пакет 2:

- продажа абразивных материалов
- прокат инструмента
- продажа запасных частей

Дополнительный пакет 3:

- авторизация
- гарантийное обслуживание инструмента

Перечень услуг Сервис-Центра:

- ремонт электроинструмента
- ремонт бензоинструмента
- гарантийное обслуживание инструмента (авторизация по брендам)
- техническое обслуживание бензоинструмента и проведение регламентных работ по бензостанциям
- продажа расходных материалов
- продажа запасных частей
- прокат инструмента

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Мы сделаем это для Вас:

- Оценим перспективность открытия Сервис-Центра, пригодность помещений для его работы
- Передадим Стандарты работы Сервис-Центров «220 Вольт». В этих руководствах описаны все бизнес процессы работы Сервис-Центра. Их содержание адаптировано для соответствующих категорий персонала и позволяет наладить эффективное управление деятельностью предприятия
- Передадим необходимую техническую документацию
- Проведем юридическую проверку договора аренды ***
- Разработаем макеты наружной рекламы и внутреннего оформления Сервис-Центра
- Проведем обучение и аттестацию мастеров и администратора
- Предоставим программное обеспечение на платформе 1С, созданное нашими специалистами
- Разработаем планограмму, схему зонирования помещения, размещения оборудования и постов ремонта
- Разработаем индивидуальный маркетинговый план развития Сервис-Центра
- Адаптируем для Вашего Сервис-Центра матрицу запчастей и расходных материалов, поможем в формировании ассортимента
- Проведем регулярный аудит квалификации персонала, ошибок в процессе работы, разработка индивидуальных планов развития сотрудников
- Проведем анализ текущей деятельности, оптимизируем товарные остатки
- Адаптируем систему оплаты труда сотрудников и их мотивации. Внедрим систему обучения, адаптации и карьерного роста. Работа администратора Сервис-Центра строится при поддержке персонального менеджера
- Предоставим Вам эксклюзивные условия поставки и оплаты запасных частей, товара
- Откроем Сервис-Центр силами open-группы франчайзера. Разработаем программу развития Сервис-Центра. Проконтролируем ее внедрение
- Обеспечим рекламную поддержку
- Окажем помощь в получении авторизации по выбранному Вами бренду инструмента

*** Юридическая проверка Договора аренды одного помещения проводится бесплатно

Для работы мастеру необходим пакет технической информации:

- Схемы инструмента (раскладки)
- Каталог запасных частей
- Образцы документов
- Регламент выполнения работ, обслуживания инструмента
- Регламент оформления и выполнения заказа
- Инструкции по эксплуатации инструмента
- Комплект документов для проката инструмента
- Комплект документов для авторизации Сервис-Центра по гарантийному ремонту инструмента
- Подборки (списки) инструмента для проката, расходных и абразивных материалов для продажи

Эту информацию Вам предоставит Ваш персональный менеджер.

Использование программного обеспечения обеспечивает:

- Грамотную учетную политику
- Анализ деятельности Сервис-Центра
- Обмен данными с франчайзером
- Возможность обслуживания клиентов интернет-магазина «220 Вольт» (продажа запасных частей и инструмента)

Наши достижения

- Мобильное приложение интернет-магазина «220 вольт» признано «Лучшим мобильным приложением 2013 года»
- Первая петербургская компания, вошедшая в Книгу рекордов Гиннеса
- У нас высшая награда eRetailForum
- 25-е место в рейтинге интернет-магазинов по версии портала InSales
- Сеть магазинов «220 Вольт» получила самую высокую оценку «5 звезд» на «Яндекс-Маркет»
- 220 Вольт в первой десятке рейтинга «Топ-20 крупнейших онлайн-магазинов России» по версии FORBES
- Мы заняли 35 место в МИРЕ по трафику в категории home shopping по версии Similarweb
- Франшиза «220 Вольт» вошла в двадцать пять лучших франшиз в рейтинге BeBoss.ru «100 лучших франшиз»

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Компания «220 Вольт» является членом и активным участником профессиональных союзов:

- Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ)
- Ассоциация торговых организаций и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ)
- Национальная Ассоциация Дистанционной Торговли (НАДТ)
- Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ)

АКИТ АССОЦИАЦИЯ КОМПАНИЙ ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛИ

РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА (РАФ)

НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

РАТПЭ
Ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации

Мы работаем вместе с Вами

Франшиза «220 Вольт» – это покупка готового Сервис-Центра – механизма получения стабильной прибыли.

В модели Сервис-Центра мы реализовали наш собственный, многолетний опыт. Являясь дистрибьютором в Россию нескольких торговых марок инструмента, мы с самого начала осознали необходимость предоставления услуг качественного сервиса, пост продажного обслуживания инструмента и оборудования. На опыте собственного самоокупаемого Сервис-Центра мы создали сеть сервисов по обслуживанию инструмента торговых марок «HAMMER», «HAMMER PREMIUM» и «WESTER». Этот обобщенный опыт лег в основу франшизы «Сервис-Центра 220 Вольт».

Ваш персональный менеджер

С момента проведения предварительных переговоров Вы находитесь в постоянном взаимодействии с Вашим персональным менеджером. Он обеспечит эффективную работу Вашего предприятия.

При открытии Ваш персональный менеджер организует:

- Заключение договоров, оценку вариантов расположения Сервис-Центра
- Внедрение Стандартов работы «220 Вольт»
- Разработку макетов наружной рекламы и планограммы
- Набор и обучение сотрудников Сервис-Центра
- Поставку запасных частей и товара
- Установку программного обеспечения
- Выезд open-группы, открытие Сервис-Центра

В процессе работы Сервис-Центра Ваш персональный менеджер обеспечит:

- Постоянную поддержку по всем вопросам текущей работы
- Контроль за выполнением Ваших заявок на поставку запчастей и товара
- Расширение ассортимента услуг Вашего Сервис-Центра
- Обучение, повышение квалификации персонала, аудит его работы, стажировку в наших Сервис-Центрах
- Консультации при составлении заказов на запчасти и товар
- Разработку рекомендаций по закупке запчастей и товара на следующий месяц
- Разработку макетов наружной рекламы, рекламы в печатных СМИ
- Дистанционную аттестацию персонала Сервис-Центра

«220 Вольт» – отлаженный механизм получения прибыли

Персональный менеджер обеспечивает:

- Ясность и прозрачность наших отношений
- Передачу и внедрение Стандартов франшизы
- Открытие Сервис-Центра
- Подготовку персонала
- Управление ремонтом
- Решение текущих задач
- Постоянное взаимодействие между нашими компаниями

Основные виды консультаций:

- Технические аспекты работы
- Юридические аспекты
- Коммерческая безопасность
- Помощь в ремонте
- Кадры, персонал
- Ценообразование
- Мерчендайзинг
- Реклама и маркетинг

Программное обеспечение, предоставляемое Вам, реализовано на платформе «1С»

Его использование эффективно решает следующие задачи:

- Учет выполнения заказов на ремонт в разрезе клиентов, изделий, мастеров
- Учет, прием и выдача изделия, формирование необходимых документов
- Учет взаиморасчетов с клиентом и поставщиками
- Учет выполненных операций ремонта в разрезе мастеров и сроков выполнения
- Ценообразование на операции
- Учет гарантийных ремонтов по фиксированным ценам производителя на операции в зависимости от изделия
- Ценообразование на запчасти на основе заданных цен продажи с возможностью учета дисконтных карт сети «220 Вольт». Возможность учета повышающих коэффициентов на запчасти в зависимости от видов ремонта
- Гибкий учет сдельной зарплаты по мастерам на основе процента от стоимости выполненных операций. Процент может быть как единый для всех мастеров, так и индивидуальный, или привязываться к виду ремонта (гарантийный, пост гарантийный)
- Складской учет запчастей и готовых изделий
- Выдача запчастей под мастера, учет их наличия и расхода по мастерам. Автоматическая выдача и списание запчастей на мастера
- Заказ запчастей поставщику, отправка электронного заказа. Получение электронных накладных, учет статусов каждого заказа: запланирован, товар в пути, получен
- Учет невозможности ремонта с указанием статей и причин
- Гибкая система ведения учета оплат. За наличный и безналичный расчет. Ведение кассы и взаиморасчетов с производителем
- Учет продажи и покупки запчастей за наличный и безналичный расчет
- Информирование клиентов о готовности изделия
- Гибкая настройка программы под свои нужды. Возможность создание своих видов ремонтов с правилами работы по ним
- Отчетность по заказам

Модуль «220 Вольт», интегрируемый в 1С, для Вашего Сервис-Центра, мы предоставим бесплатно. Вам необходимо только установить лицензионную компоненту «оперативный учет».

Виды ценообразования на операции:

- На основе базовой цены операции
- С учетом коэффициентов сложности по брендам
- По видам ремонтов
- По классификаторам (видам) изделий

Отчетность по заказам ведется в разрезе:

- Время выполнения
- Клиенты
- Плательщики
- Поставщики
- Операции

Отчетность может быть получена как по моменту приемки заказа, так и по моменту выдачи заказа или фактическому выполнению операций.

Интернет продажи в Вашем Сервис-Центре

Сотрудничество наших партнеров по франчайзингу с известным интернет-магазином «220 Вольт» позволяет не только увеличить оборот Вашего Сервис-Центра, но и значительно сокращает период его окупаемости. Следуя современным тенденциям продажи запчастей и инструмента, мы разработали и внедрили наиболее эффективные методики обслуживания клиентов через интернет.

Клиентами Сервис-Центра являются не только те, кто нуждается в ремонте инструмента и оборудования. Среди них другие сервисы, покупающие запчасти через интернет. Обработка заказа осуществляется специалистами нашего интернет-магазина, продажа – сотрудниками Вашего Сервис-Центра.

Благодаря использованию единого программного обеспечения, процесс обработки и оформления заказа до момента его выполнения автоматизирован.

Работа с клиентами интернет магазина www.220-volt.ru позволит Вам поддерживать оптимальный товарный остаток на складе, увеличит оборот и прибыль Сервис-Центра, даст Вам клиента, ранее не обращавшегося в Ваш Сервис-Центр.

Важно: мы предложим клиентам интернет-магазина не только купить у Вас запчасти, но и отремонтировать инструмент в Вашем Сервис-Центре.

Доставка Вашего товара

Развитая система региональных складов компании позволяет поддерживать разумный товарный запас в Сервис-Центре, сокращает время поставки товара, снижает логистические затраты.

Отгрузка производится из любого логистического центра. Обработка заказа автоматизирована в «1С», осуществляется анализ заказов, в случае необходимости предлагается их корректировка с целью ускорить оборачиваемость товара.

Наша компания сотрудничает со всеми крупными транспортными компаниями, отгрузка запасных частей и инструмента может производиться через службы экспересс доставки, «EMS Почта России».

Благодаря использованию единого программного обеспечения, организован обмен данными между партнерами.

Реализованы:

- единый каталог товаров
- формирование заявки на поставку с учетом остатков товара на складах поставщика
- удобная аналитика продаж
- консультационная поддержка Вашего персонального менеджера при составлении заказов товара

Всё это формирует оптимальный товарный запас, обеспечивает устойчивые продажи.

Мы сами направим покупателя в Ваш магазин!

Использование нашего программного обеспечения исключает вероятность ошибки, обеспечивает отгрузку всех заказов.

Склады класса «А» открыты в городах:

- Москва
- Санкт-Петербург
- Новосибирск
- Екатеринбург
- Ростов-на-Дону

Форматы сервисных центров «220 Вольт»

Сотрудники департамента сервиса и розничной торговли совместно с Вами проведут предварительную оценку предложенных вариантов помещений. Мы проведем оценку перспективности открытия и работы по каждому из вариантов, поможем Вам подобрать наиболее выгодный формат Сервис-Центра.

Общие характеристики:

Варианты расположения:

- Первый или цокольный этаж отдельно стоящего здания
- Павильон на строительном или городском рынке
- Помещение в строительном ТЦ
- Выделенная электрическая мощность: от 5 кВт

Дополнительные требования:

- Заметность Сервис-Центра
- Размещение стандартного комплекта наружной рекламы
- Для павильонов - дополнительно оклейка витринных окон

Характеристика района расположения

- Для отдельно стоящего здания – вблизи локальной торговой зоны в «спальном районе»
- Для павильона на строительном или городском рынке – в наиболее активной его части
- Для секции в ТЦ – удаленная от входа часть первого или второго этажа

Сервис-Центр «220 Вольт» START – формата

Общая площадь помещения: 40 – 60 м^2

Зона приемки и диагностики: 5 – 20 м^2

Зона ремонта и обслуживания: 25 – 40 м^2

Перечень услуг Сервис-Центра:

- Ремонт электроинструмента
- Ремонт бензоинструмента

Инвестиции: **250 – 400 тыс. руб.**

Сервис-Центр «220 Вольт» STANDART – формата

Общая площадь помещения: 55 – 80 м^2

Зона приемки и диагностики: 20 – 25 м^2

Зона ремонта и обслуживания: 35 – 55 м^2

Перечень услуг Сервис-Центра:

- Ремонт электро- и бензоинструмента
- Продажа расходных материалов
- Изготовление и заточка цепей для бензопил

Инвестиции: **400 – 600 тыс. руб.**

Сервис-Центр «220 Вольт» CONCEPT – формата

Общая площадь помещения: 65 – 90 м^2

Зона приемки и диагностики: 20 – 30 м^2

Зона ремонта и обслуживания: 45 – 60 м^2

Перечень услуг Сервис-Центра:

- Ремонт электро- и бензоинструмента
- Продажа расходных материалов
- Изготовление и заточка цепей для бензопил
- Продажа абразивных материалов
- Прокат инструмента
- Продажа запасных частей

Инвестиции: **600 – 800 тыс. руб.**

Сервис-Центр «220 Вольт» MULTY – формата

Общая площадь помещения: 70 – 100 м^2

Зона приемки и диагностики: 30 – 35 м^2

Зона ремонта и обслуживания: 40 – 65 м^2

Перечень услуг Сервис-Центра:

- Ремонт электро- и бензоинструмента
- Продажа расходных материалов
- Изготовление и заточка цепей для бензопил
- Продажа абразивных материалов
- Прокат инструмента
- Продажа запасных частей
- Авторизация, гарантийное обслуживание инструмента

Инвестиции: **800 –1000 тыс. руб.**

Требования к помещениям

Подобрать помещение для Сервис-Центра «220 Вольт» несложно. Требования к таким помещениям просты:

1. Общая площадь: 40 – 100 м^2

2. Высота потолка: не менее 2,5 м

3. Выделенная эл.мощность: от 5 кВт

4. Возможность размещения стандартного комплекса рекламоносителей на фасаде

Предпочтительно:

1. первый этаж

2. отдельно от зоны ремонта зона приемки и диагностики инструмента

3. отдельный вход

4. возможность парковки а/м у Сервис-Центра, наличие удобного подъезда

Финансовая информация

Инвестиции в проект от 250 тыс. руб., в том числе:

Инструмент и оборудование 50 тыс. руб.

Товарное наполнение от 50 тыс. руб.

Франшиза 100 тыс. руб.

Торговое оборудование 10 – 30 тыс. руб.

Наружная реклама 10 – 20 тыс. руб.

Орг.техника 40 тыс. руб.

Бесплатно:

- Обучение и аттестация всех категорий персонала
- Предоставление программного обеспечения
- Разработка планограммы, схемы зонирования пространства в зоне ремонта и зоне приемки
- Разработка всех макетов рекламоносителей (вн. оформление, наружная реклама)
- Разработка индивидуального маркетингового плана развития Сервис-Центра
- Матрица запасных частей
- Адаптация товарной матрицы, помощь в формировании ассортимента
- Юридическая поддержка (аудит договора аренды, договоров поставки и пр.)

Срок открытия:

Операционная окупаемость: 1 – 3 мес.

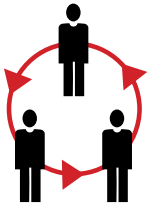
Окупаемость проекта: 7 –12 мес.

Валовая наценка: свыше 50%

Рост инвестиций за 5 лет: 4 – 5 раз

При покупке франшизы «220 Вольт» мы бесплатно подключим Ваш сервис-центр к пункту выдачи заказов крупнейших интернет-магазинов.

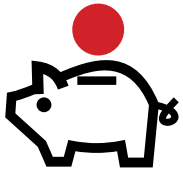
Пункт выдачи заказов – это:



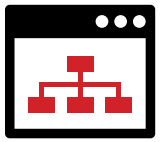
Увеличение трафика регулярных клиентов

Привлечение новых клиентов – конверсия продаж 10%

Узнаваемость вашего сервис центра



Дополнительный доход от 50 рублей за каждый выданный заказ



Готовое решение простого ПО

Обучение и поддержка

Предоставление POS материалов

Специальные условия подключения для партнеров-франчайзи – залог за товар отсутствует!

franchise.220-volt.ru 8 (812) 244-53-91 8 (800) 250-9-220

Уважаемый партнер!

В рамках бизнес плана Мы с Вами сделали
первые два шага на пути к сотрудничеству:

- Познакомились с франшизой
- Проанализировали её преимущества

Теперь ответьте самому себе на три важных вопроса:

1. Вы хотите через 4 недели получить свой Сервис-Центр «220 Вольт»?

2. Вам нужен интересный инновационный и доходный бизнес?

3. Вы готовы сделать последний шаг к этому?

Тогда – смелее вперед! Заполните Анкету Партнера.

Уже через неделю Вы сможете заключить договор франчайзинга,
а через месяц мы запустим Ваш Сервис-Центр.
Менее чем через год Вы окупите свои вложения.

Станьте партнером «220 Вольт» уже сейчас!