

Фирменные магазины  
нижнего белья

V.I.P.A





## О компании

V.I.P.A – производитель женского нижнего белья из высококачественных тканей премиального класса. Первая коллекция под маркой V.I.P.A увидела свет осенью 2006 года.

V.I.P.A – компания полного цикла: весь процесс от разработки дизайна до выпуска готовых изделий проходит на территории собственного производства в Латвии.



Высококласные специалисты дизайнерского бюро V.I.P.A создают коллекции в соответствии с последними мировыми тенденциями моды, а собственное производство позволяет контролировать качество изделий на всех этапах.

Сегодня под маркой V.I.P.A выпускается корсетное, предпостельное и корректирующее белье, пляжная, домашняя и верхняя одежда, носочно-чулочные изделия.



## О марке

V.I.P.A – это волшебство обольщения, воплощенное в коллекциях белья. Нежный шелк и восхитительное кружево создают атмосферу чувственности и женственности.

## Белье V.I.P.A — это:

- неповторимый дизайн,
- высокое качество изделий,
- отменная посадка по фигуре,
- широкий модельный ряд.



”

*Мы создаем белье для женщин, умеющих жить полной жизнью. Любящая жена, заботливая мать, верная подруга и успешный деловой партнер — она Женщина V.I.P.A.*

*Для нее каждый день особый! Милые женщины, учитесь беречь себя и относиться к себе с любовью каждую минуту! Сделайте первый шаг к этому с V.I.P.A!*

Создатель и вдохновитель марки,  
дизайнер Aida Haidarova

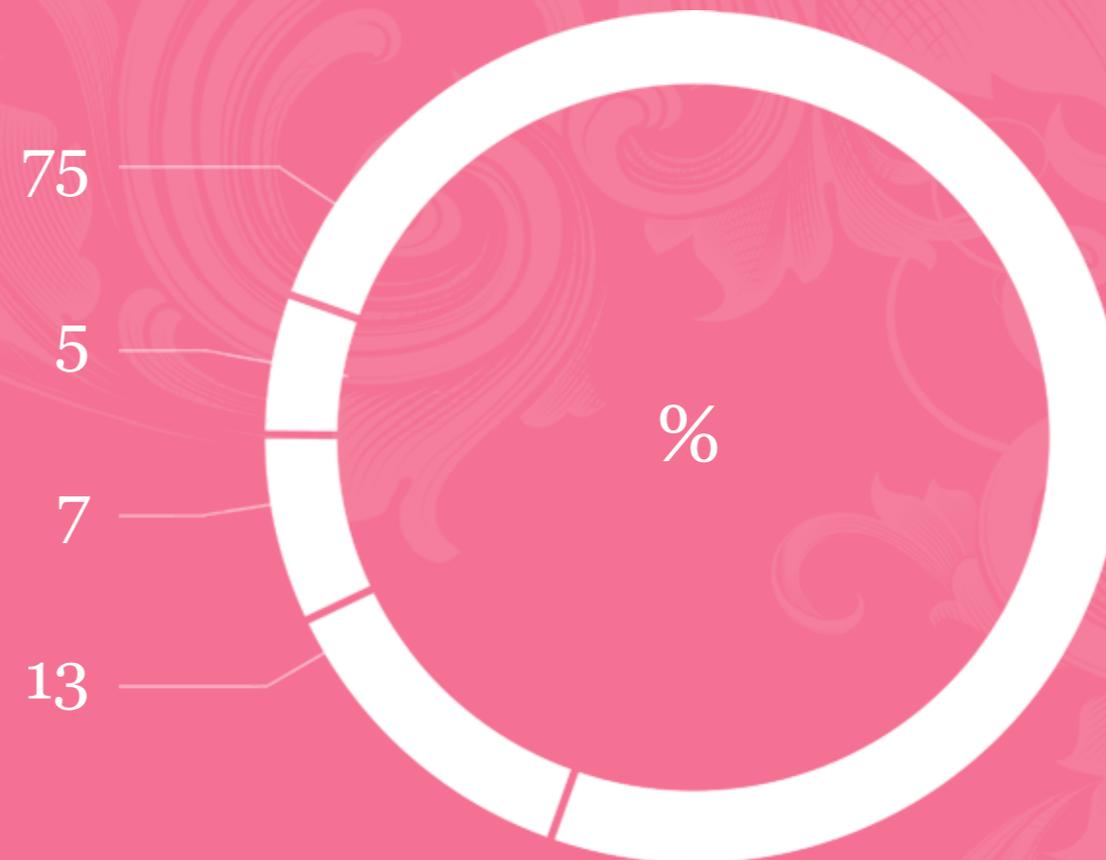
# Ассортимент

## *В арсенале марки:*

- классические и fashion-коллекции нижнего белья,
- сезонное предложение (купальники и пляжная одежда),
- повседневная одежда, для дома и отдыха,
- аксессуары, прочее.

## *V.I.P.A регулярно обновляет ассортимент*

Каждый сезон поступает в продажу в среднем 6 новых fashion-коллекций.



*Корсетное белье,  
повседневное и фэшн*



*Корректирующее  
белье*



*Одежда для дома  
и отдыха*



*Купальники и  
пляжная одежда*



*Носочно-чулочные  
изделия и аксессуары*



*Одежда: платья, топы, боди,  
корсеты, туники, брюки*



*Невестам*



*Эротика*



*Кормящим мамам*





## Целевая аудитория

Женщина V.I.P.A – яркая личность. Она современна, ее жизнь динамична и богата событиями. Она уверена в себе и свободна в выражении своих чувств. Она сексуальна и женственна. Для нее понятия мода и собственный стиль неотделимы друг от друга и составляют основу ее индивидуальности.

Возрастное ядро 25–40 лет.

## Ценовая политика

Основной ценовой сегмент марки – «средний», «средний +».

Средняя стоимость комплекта нижнего белья:

– категории «средний» 2 000 р.

– категории «средний +» 4 000 р.

Средний чек 3 500 р.

Франчайзинг  
V.I.P.A.



## Создайте свой бизнес с V.I.P.A и станьте успешным предпринимателем!

- *Торговый концепт, не имеющий аналогов на российском рынке*
- *Уникальный продукт*
- *Выгодные условия сотрудничества*
- *Всесторонняя помощь и поддержка головной компании*



# Торговый концепт

Визуальная концепция магазина V.I.P.A выдержана в роскошном будуарном стиле.



*Оригинальный дизайн привлекает внимание и дарит ощущение интриги*

Стилистическое и цветовое решение полностью отстраивает марку от существующих на российском рынке, что является неоспоримым преимуществом не только для партнеров, но и торговых центров, позволяя иметь в пуле арендаторов яркий, нестандартный концепт.

## Уникальный продукт

Уникальная эстетика высочайшего уровня, не уступающая премиальным французским брендам: красота, тонкий вкус и актуальные модные тренды в каждой коллекции и модели.



*Даже недорогие коллекции непременно «с изюминкой»*



*Новизна марки — дополнительное «ЗА» в пользу V.I.P.A.*

Каждая женщина стремится к индивидуальности, уникальности. Частое обновление модельного ряда, эксклюзивность моделей обеспечивают привязанность покупателя к марке.

В пуле постоянных поставщиков фурнитуры и материалов V.I.P.A производители из Италии и Франции, обеспечивающие премиальные европейские марки белья и одежды.

*Высокое качество по разумным ценам!*

## Выгодные условия

*Мы предлагаем своим партнерам выверенную бизнес-модель с минимальными коммерческими рисками:*

- небольшая площадь от 30 до 70 м<sup>2</sup>,
- уровень вложений от 56 000 р. / м<sup>2</sup>,
- отсутствие паушального взноса и роялти,
- маржинальность 50 % от розничной цены (с учетом программ лояльности и периодов распродаж),
- окупаемость вложений около 18 месяцев,
- длительный льготный период адаптации ассортиментной матрицы к особенностям целевой аудитории магазина,
- возможность обмена нереализованных коллекций.



## Поддержка компании

Эти услуги бесплатны для партнеров!

*Консультационная и техническая поддержка на всех этапах деятельности магазина:*

- помощь в оценке торгового места и переговорах с арендодателями;
- расчет индивидуального бизнес-плана для каждого магазина;
- разработка дизайн- и архитектурного проекта;
- предоставление пакета нормативных и регулирующих документов (стандарты розничной торговли, мерчбук, регламенты, инструкции);
- обучение торгового персонала и партнеров стандартам розничной торговли;
- организация мерчендайзинга;
- помощь в управлении товарными запасами магазина.

+

*Рекламная и маркетинговая поддержка:*

- предоставление сезонных каталогов;
- предоставление сценариев рекламных акций для открытия и дальнейшей «раскрутки» магазина;
- предоставление сценариев программ лояльности для покупателей, макетов дисконтных карт и подарочных сертификатов;
- участие магазина франчайзи в сезонных акциях и распродажах;
- размещение информации о магазине франчайзи на головном сайте, в рекламных материалах, СМИ;
- разработка макетов рекламных и POS материалов (флаеры, рекламные модули, тексты для публикаций в СМИ и т.п.).

# Финансовые расчеты



## Инвестиционные вложения

Отделочные работы	9 000 р.
Товарное наполнение	30 000 р.
Торговое оборудование и мебель	15 000 р.
POS-материалы	2 000 р.
<b>Итого</b>	<b>56 000 р.</b>

*в расчете на 1 м<sup>2</sup> площади магазина*

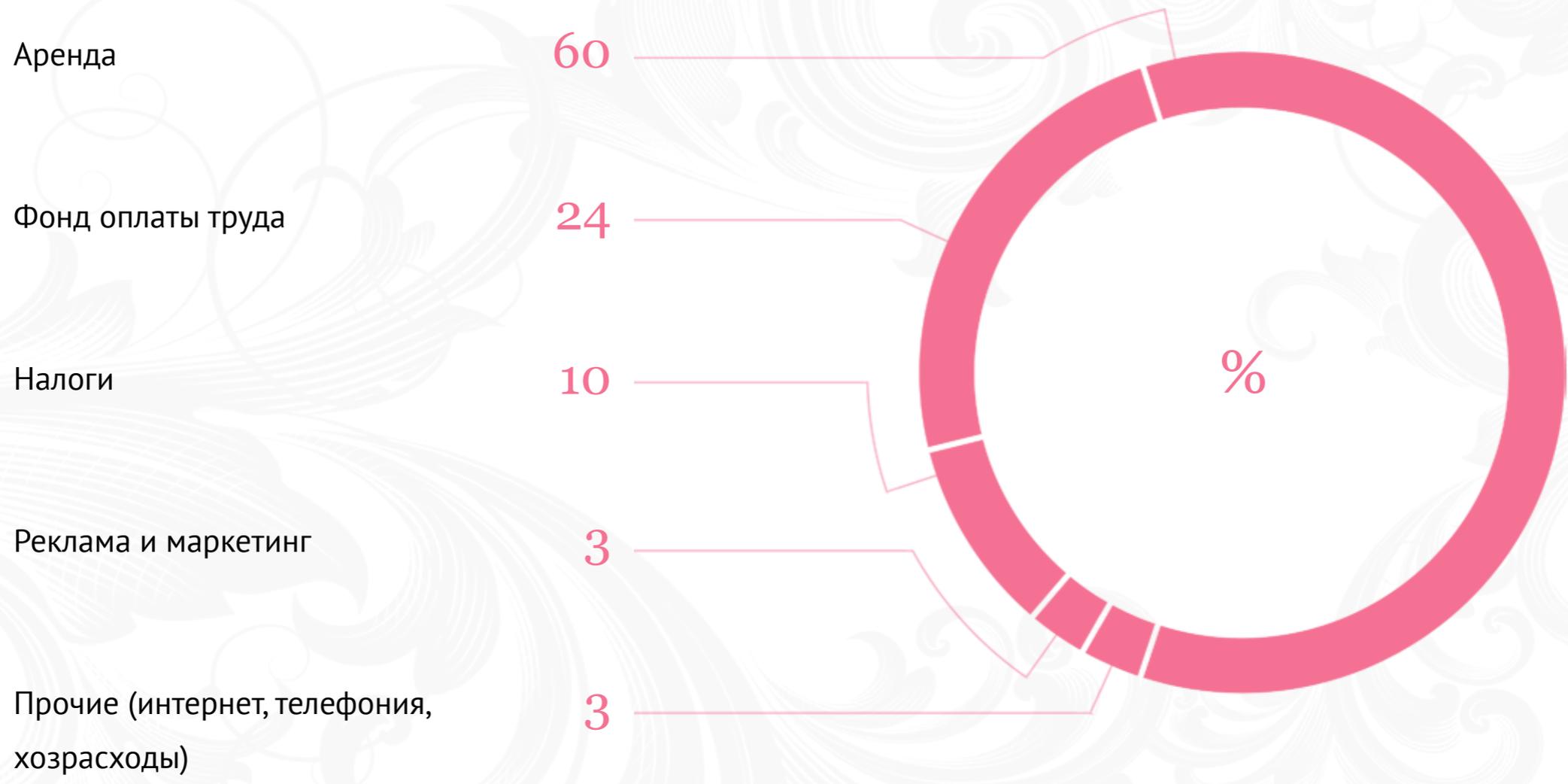
## Расчет доходности магазина

Среднемесячный оборот	850 000 р.
Средний чек	3 500 р.
Количество чеков в день	8
Среднемесячный маржинальный доход (50% от выручки)	425 000 р.
Объем затрат в месяц *	335 000 р.
Чистая прибыль в месяц	90 000 р.

**Среднемесячная рентабельность  
магазина 11%**

*\* Усредненная арендная плата (включая КУ) – 5 000 р./м<sup>2</sup>,  
усредненная зарплата персонала 20 000 р./чел.,  
количество сотрудников – 4 чел.*

# Структура затрат магазина



## Как стать партнером

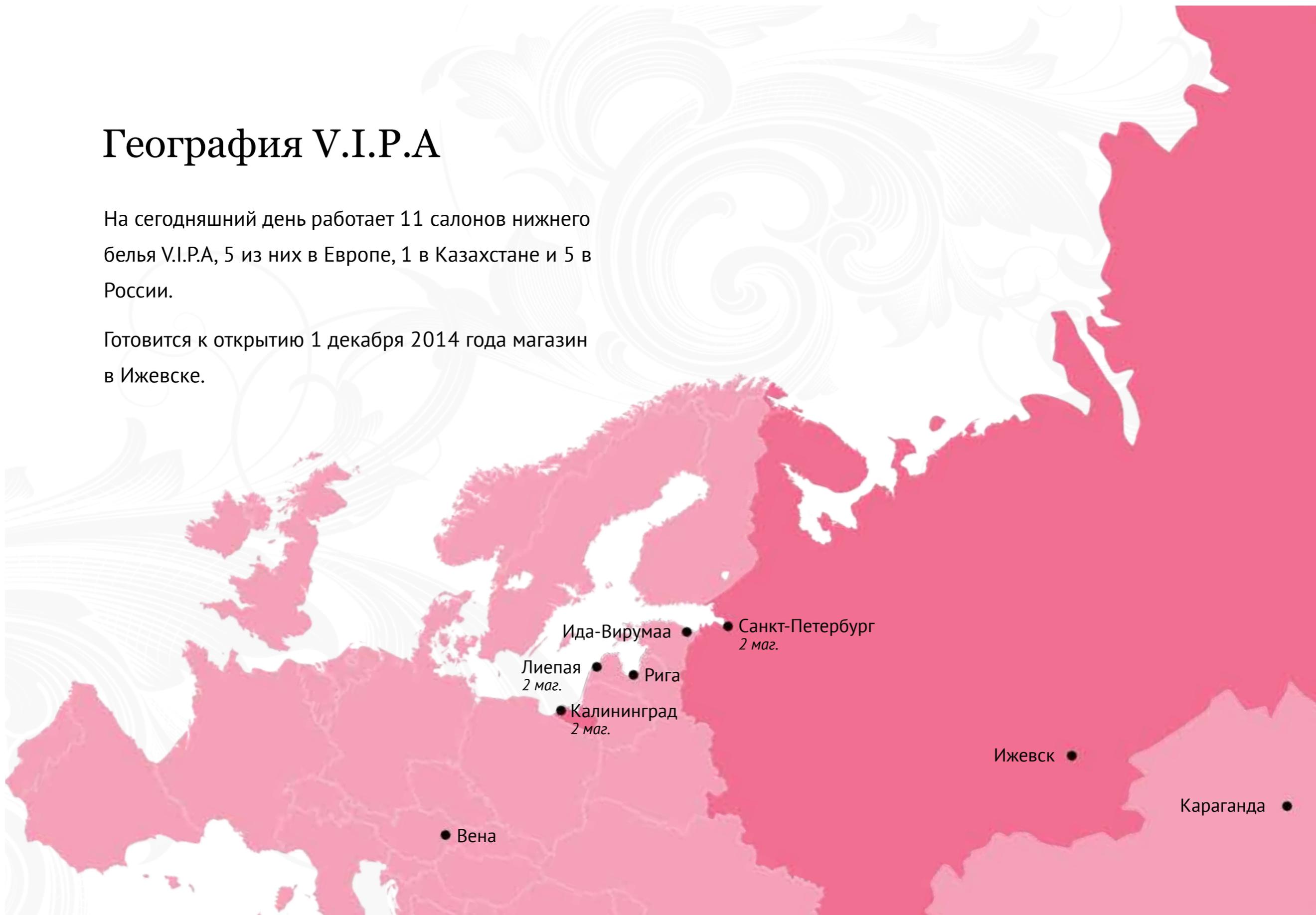
1. Оставить заявку на сайте [www.vipa-russia.ru](http://www.vipa-russia.ru) или позвонить по телефону +7 (812) 980-35-88.
2. Подобрать помещение, согласовать его местоположение.
3. Подписать договор аренды.
4. Предоставить параметры помещения и получить готовый дизайн- и архитектурный проект.
5. Заказать торговое оборудование и товар для первой загрузки магазина.
6. Установить торговое оборудование и выложить товар в соответствии с мерчбуком.
7. Торжественно открыть магазин V.I.P.A!



# География V.I.P.A

На сегодняшний день работает 11 салонов нижнего белья V.I.P.A, 5 из них в Европе, 1 в Казахстане и 5 в России.

Готовится к открытию 1 декабря 2014 года магазин в Ижевске.





## Контакты

*Официальное представительство  
ТМ V.I.P.A в России*

Санкт-Петербург, пер. Щербаков 12, оф. 503

+7 (812) 980-3588

[www.vipa-russia.ru](http://www.vipa-russia.ru)

*Для связи по вопросам франчайзинга*

*Саутина Алла Валентиновна*

Директор по развитию

[franch@vipa-russia.ru](mailto:franch@vipa-russia.ru)

+7 (812) 980-35-88

+7 (911) 098-68-70