

МИЛАБЕЛЬ

Компания «Милабель» – это один из лидеров отечественного рынка белья. Компания была основана в 1994 году и до 2015 года была известна как Столичный Торговый Дом «Милавица», являясь крупнейшим дистрибьютором знаменитой белорусской фабрики «Милавица» в столичном регионе.

В начале 2015 года компания осуществила полный ребрендинг своей торговой сети и поменяла название на «Милабель». Теперь это не просто один из дистрибьюторов известной торговой марки, а самостоятельный игрок на рынке белья.

Магазины компании изменили монобрендовый формат на мультибрендовый, что позволяет им быть гораздо более «живучими» в нестабильных экономических условиях. Теперь в ассортименте магазинов белье не только марки Milavitsa, но и Carlin, Yo, Tribuna, Stelfi-L, Lauma, Rosme и других.

Сегодня компания «Милабель» – это 38 магазинов собственной розничной сети и 13 партнерских магазинов, открытых на условиях франчайзинга.

МИЛАБЕЛЬ

Наши преимущества

- невысокий финансовый порог вхождения в бизнес
- отсутствие роялти
- простая и понятная даже новичкам схема предприятия
- дополнительная оптовая скидка для партнеров – франчайзи
- возможность отсрочки платежа
- гибкий индивидуальный подход к каждому партнеру

МИЛАБЕЛЬ

Поддержка для нового партнера

- консультации при выборе помещения
- разработка дизайн – проекта будущего магазина
- проект освещения будущего магазина
- проект зонирования, мерчендайзинг
- методические материалы для сотрудников магазина
- консультации при формировании заказов

МИЛАБЕЛЬ

Основные требования к помещению

- ТЦ или Street retail
- для ТЦ – наличие арендаторов из числа известных федеральных или международных торговых компаний
- для ТЦ – не выше 2 этажа
- для Street Retail – зальная планировка
- площадь от 25 до 60 кв.м.

МИЛАБЕЛЬ

Основные требования к партнеру

- соблюдение стандартов работы магазина – мерчендайзинг, качество обслуживания, ассортиментное наполнение
- еженедельное предоставление отчетов по основным показателям работы магазина – выручки, посещаемость, средний чек.
- ежемесячное предоставление фотоотчета в установленной форме
- согласование с франчайзором наличия в магазине товара от сторонних поставщиков

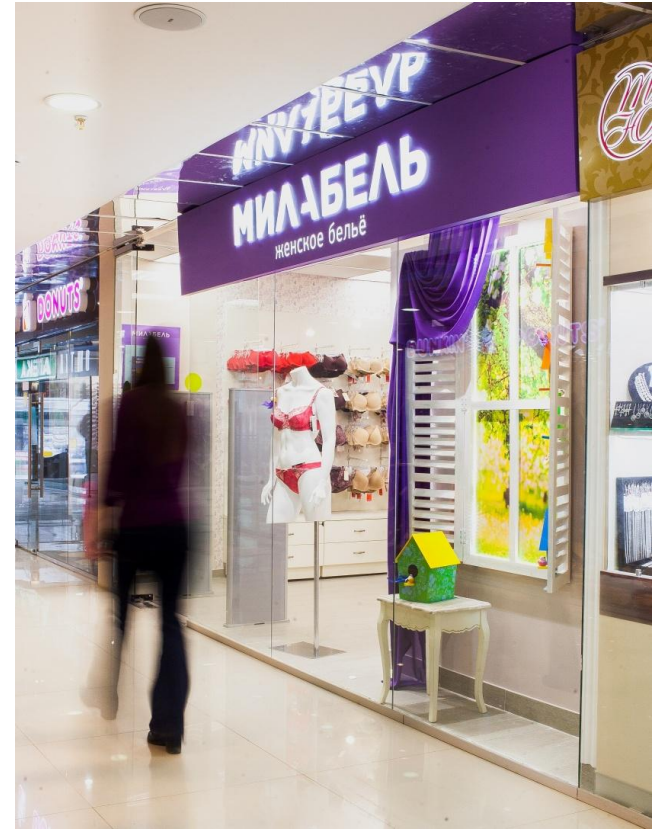
МИЛАБЕЛЬ

Затраты на открытие партнерского магазина «Милабель»

- паушальный взнос 30 000 руб.
- затраты на торговое оборудование от 5 000 до 10 000 руб. на квадратный метр
- затраты на товарное наполнение от 12 000 до 15 000 руб. на квадратный метр

Итого, при открытии магазина, площадью 50 квадратных метров, затраты составляют приблизительно от 880 000 до 1 280 000 рублей, не считая аренды. Затраты на запуск магазина, как правило, окупаются в течении 1,5 – 2 лет.

В среднем, на открытие магазина уходит 1,5 – 2 месяца.



МИЛАБЕЛЬ

За более подробной информацией обращайтесь:

managerf@milabel.ru

<http://www.milabel.ru/franchising>