

LABBRA

сумки • перчатки • аксессуары



СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ КОЖГАЛАНТЕРЕИ



Произнесите вслух «LABBRA»... Это звучное слово будто соткано из звуков мандолины, разноголосицы южных улиц, аромата кофе, апельсинов и моря...

Мода для итальянцев – это способ существования, в основе которого искусство красивой жизни.

Яркое тому подтверждение – стильный бренд LABBRA, созданный итальянским Модным Домом ELEGANZZA в 2010 году, покоровший сердца россиянок.

Сумки и аксессуары LABBRA просто созданы для хорошего настроения! Не случайно символом бренда стал милый, игривый щенок породы бассет-хаунд, олицетворяющий позитивный настрой.

МОДНАЯ ИСТОРИЯ



2010 г. – разработана концепция бренда LABBRA и создана первая коллекция кожаных сумок;

2011 г. – начались продажи товаров в России. Эксклюзивные права на дистрибуцию бренда на территории РФ и СНГ переданы компании ГРЕТТА, многолетнему партнеру МД ELEGANZZA на территории РФ;

2013 г. – используя успешный опыт построения и развития фирменной сети, специалисты МД ELEGANZZA специально для России разработали формат сети LABBRA.

2 августа 2013 г. – открылся первый флагманский магазин LABBRA в Москве (ТРЦ «Гагаринский»).

Март 2014 г. – началось развитие франчайзинговой сети.

Март 2015 г. – открыты 24 франчайзинговых магазина LABBRA. В данный момент идет стремительное развитие сети по всей России и в странах СНГ.

К 2020 году в сети LABBRA будет более 250 фирменных бутиков.

УСПЕХИ И ПЛАНЫ



«Фирменный магазин LABBRA» – совместный проект команды профессионалов итальянского Модного Дома ELEGANZZA и компании ГРЕТТА.

Европейские специалисты привнесли в проект итальянский стиль и актуальные тренды, а их российские коллеги – опыт в построении бизнеса и технологиях продаж с учетом потребностей покупателя. Поэтому фирменный магазин LABBRA имеет огромный потенциал для того, чтобы стать успешным проектом.

ДЕЛАЕМ БИЗНЕС ВМЕСТЕ



Легкий старт:

- Запуск проекта 30-45 дней;
- Возможность получить лучшие арендные места;
- Отлаженные технологии запуска магазинов;
- Бесплатный дизайн-проект;
- Открытие не требует значительных вложений.

Выверенный ассортимент:

- Итальянский бренд;
- Высокое качество продукции;
- Средний ценовой сегмент;
- Продажи круглый год;
- Total look: довольный покупатель, длинный чек.

Эффективное сопровождение:

- Переговоры с ТЦ;
- Просчет рентабельности проекта;
- Обучение персонала;
- Мерчандайзинг;
- Консультации по управлению ассортиментом;
- Отработанные технологии розничных продаж;
- Маркетинговые мероприятия, направленные на увеличение потока покупателей и конверсии.

ОТКРЫТЬ МАГАЗИН ПРОСТО



Особые условия сотрудничества:

- Партнерские скидки;
- Отсрочка платежа до 60 дней;
- Лучший ассортимент!
- Отсутствие паушальных взносов, роялти и маркетинговых сборов;
- Специальные акции;
- Возврат 10% сезонного остатка продукции.

Стабильность:

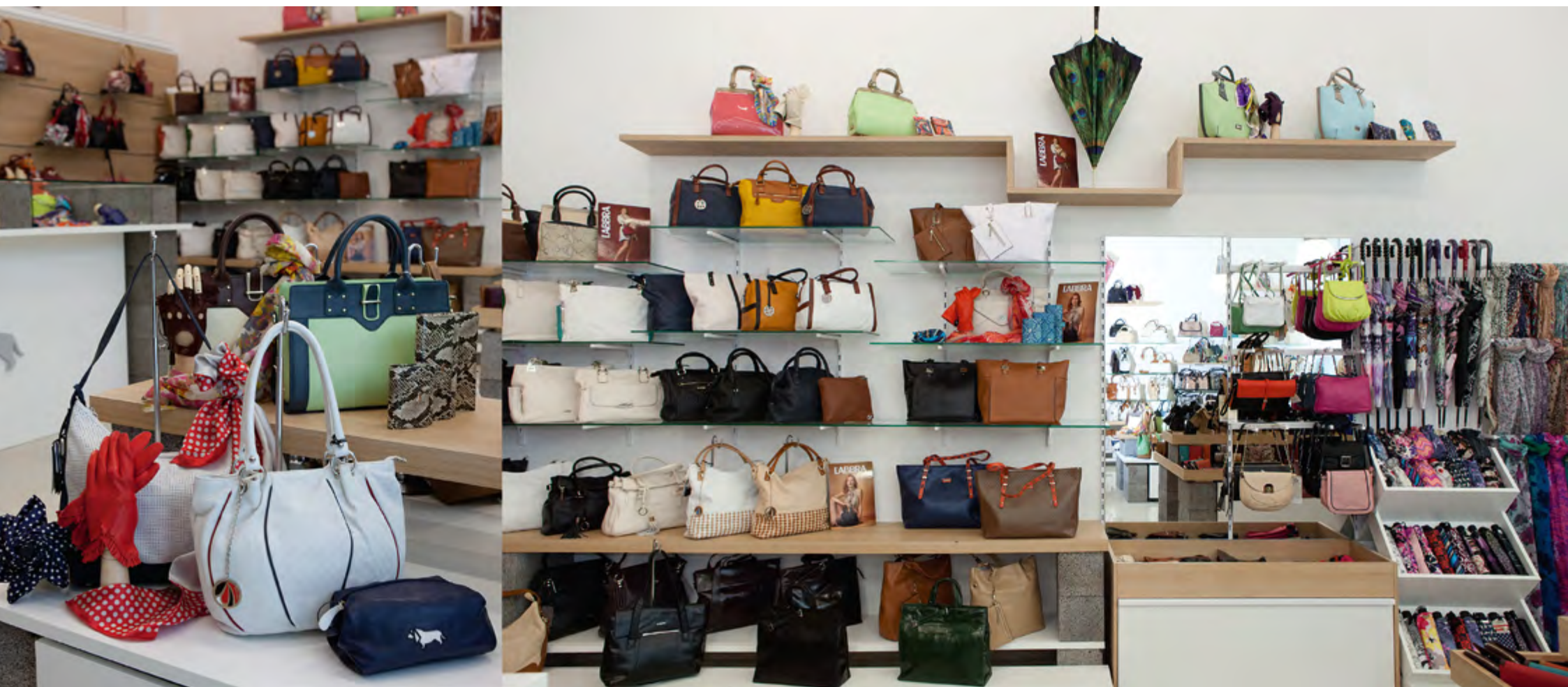
- Окупаемость проекта – 12 месяцев;
- Гретта – большая, надежная компания;
- 24 года на рынке, разветвленная розничная сеть (более 60 магазинов).

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



Мы уделяем особое внимание внешнему облику магазинов LABBRA. Притягивающее взгляд креативное оформление витрин и неповторимая атмосфера аутентичного итальянского бутика, сделают магазин LABBRA украшением любого торгового комплекса.

МАГАЗИН



Магазин LABBRA – это модная территория, где каждый покупатель:

- погружается в притягательную атмосферу настоящей Италии, с ее любовью к моде, сочными натуральными красками и особенной радостью жизни;
- всегда найдет великолепное качество по доступной цене, постоянно обновляющийся стильный ассортимент и европейский уровень обслуживания;
- может выбрать из предложенных готовых образов (TOTAL LOOK), созданных итальянскими дизайнерами, именно то, что подходит по настроению и мироощущению.

МАГАЗИН, В КОТОРЫЙ ВОЗВРАЩАЮТСЯ



Продуктовая группа	Бренд	Оптовая цена	Закупочная цена с учетом скидки	Коэффициент наценки	Розничная цена
Сумки	LABBRA	4000	3600	2,2	8800
	PALIO	4500	4050	2,2	9900
	PIMOBETTI	3200	2880	2,2	7040
Перчатки	LABBRA	950	855	2,4	2280
	ELEGANZZA	1500	1350	2,4	3600
Платки, шарфы и палантины	LABBRA	600	540	2,4	1440
	ELEGANZZA	1100	990	2,4	2640
Зонты	LABBRA	800	720	2,4	1920
	ELEGANZZA	950	855	2,4	2280
МКГ	LABBRA	900	810	2,2	1980
	ELEGANZZA	1900	1710	2,2	4180

Уникальная товарная матрица позволяет избежать сезонных спадов. Наполняемость магазина LABBRA на 80% составляет ассортимент компании ГРЕТТА. Допускается наличие привлеченной продукции (не более 20%). Партнер обязан согласовать с компанией ГРЕТТА торговые марки привлеченного товара.

АССОРТИМЕНТ



Для продвижения бренда и фирменных магазинов сети активно используются инструменты маркетинговых коммуникаций: размещение рекламно-информационных материалов в СМИ и интернет, социальных сетях.

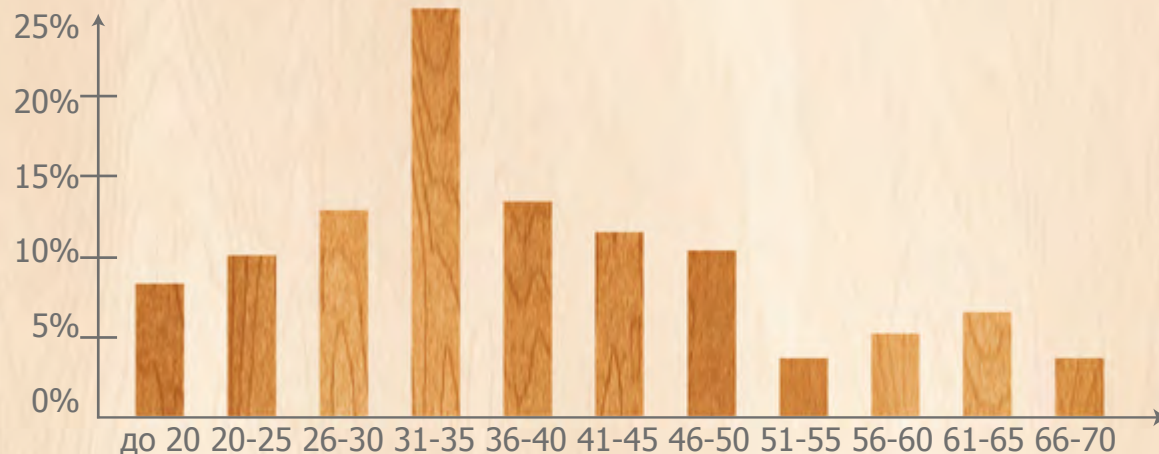
Первостепенное значение уделяется качеству фото и видеоматериалов. Над их созданием работает интернациональная группа высококлассных специалистов.

Проводятся акции в рамках программы лояльности для постоянных клиентов. Для решения ситуационных задач по привлечению внимания покупателей к группам товара используются трейд-маркетинговые акции и совместные акции с партнерами бренда, торговыми центрами.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА



Целевая аудитория магазина LABBRA (возраст)



Целевая аудитория магазина LABBRA (пол)



Бренд LABBRA рассчитан на женскую аудиторию, возраст (ядро) 31 – 35 лет. Это – горожанка с доходом «средний». Она предпочитает совершать покупки в проверенных магазинах. Часто совмещает закупку продуктов для семьи в выходные и шоппинг. При выборе аксессуара представительница ЦА ориентируется на соотношение: цена – дизайн – функционал. При этом ищет «что-то практичное, но с изюминкой». Ценит удобство в использовании, качество и легкость в уходе.

КТО ВЫБИРАЕТ LABBRA



Без роялти / Без взносов / Без рекламных отчислений

Окупаемость проекта	12 месяцев
Инвестиции*	Ремонт: от 180.000 руб. (зависит от состояния помещения) Торговое оборудование: от 220.000 руб. Освещение: 180.000 руб. Автоматизация: 150.000 руб.
Приобретение коллекции	От 800 000 руб.
Особые условия	На открытие магазина – предоплата 50%, отсрочка платежа 60 дней.
Чистый доход (после прохождения точки безубыточности)	Не менее 300 000 руб. в месяц
Средняя оборачиваемость товара	35-40 дней

*при площади магазина 40 м2

БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ



Требования к торговому центру:

- ТЦ класса не ниже В;
- Площадь ТЦ не менее 15 тыс. кв.м;
- Наличие в ТЦ якорных арендаторов (крупные продуктовые сети);
- Наличие магазинов женской одежды и обуви, парфюмерии и косметики, ювелирных украшений.

Оптимальный срок открытия магазина — 45 календарных дней.
Минимальный срок открытия магазина — 30 календарных дней.

Требования к помещению:

- Общая площадь 30-50 кв.м;
- Высота потолка не ниже 2,5 м;
- Возможность размещения вывески;
- Проведение телефонной линии и интернета.

ЧТО МЫ ИЩЕМ