



Семь ПЯТНИЦ

— ФРАНШИЗА 2.0 —

1 - НАЕМНАЯ РАБОТА

2 - РАБОТА НА БИРЖЕ

3 - СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

3.1 - СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС ФРАНШИЗА

Группа компаний «Семь пятниц» была основана в 1992 году в Екатеринбурге. Бизнес начинался с одного продуктового магазина. В 1996 году было открыто продуктово-алкогольное оптовое направление, главной целью которого было обеспечение продуктовых магазинов Свердловской области продуктами питания и алкоголем.

С 2010 года алкогольное направление стало лидером по продажам в Свердловской области и остается им до сих пор.

В 2012 году был открыт первый магазин сети алкомаркетов «Семь пятниц» в Екатеринбурге.

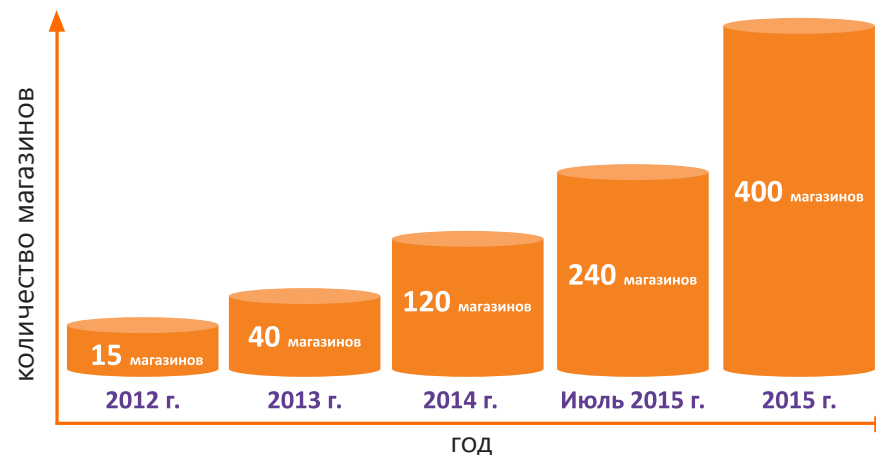
В 2014 году сеть магазинов вышла за пределы Свердловской области.

Мы стремимся присутствовать в крупнейших регионах нашей страны, больших и малых городах.

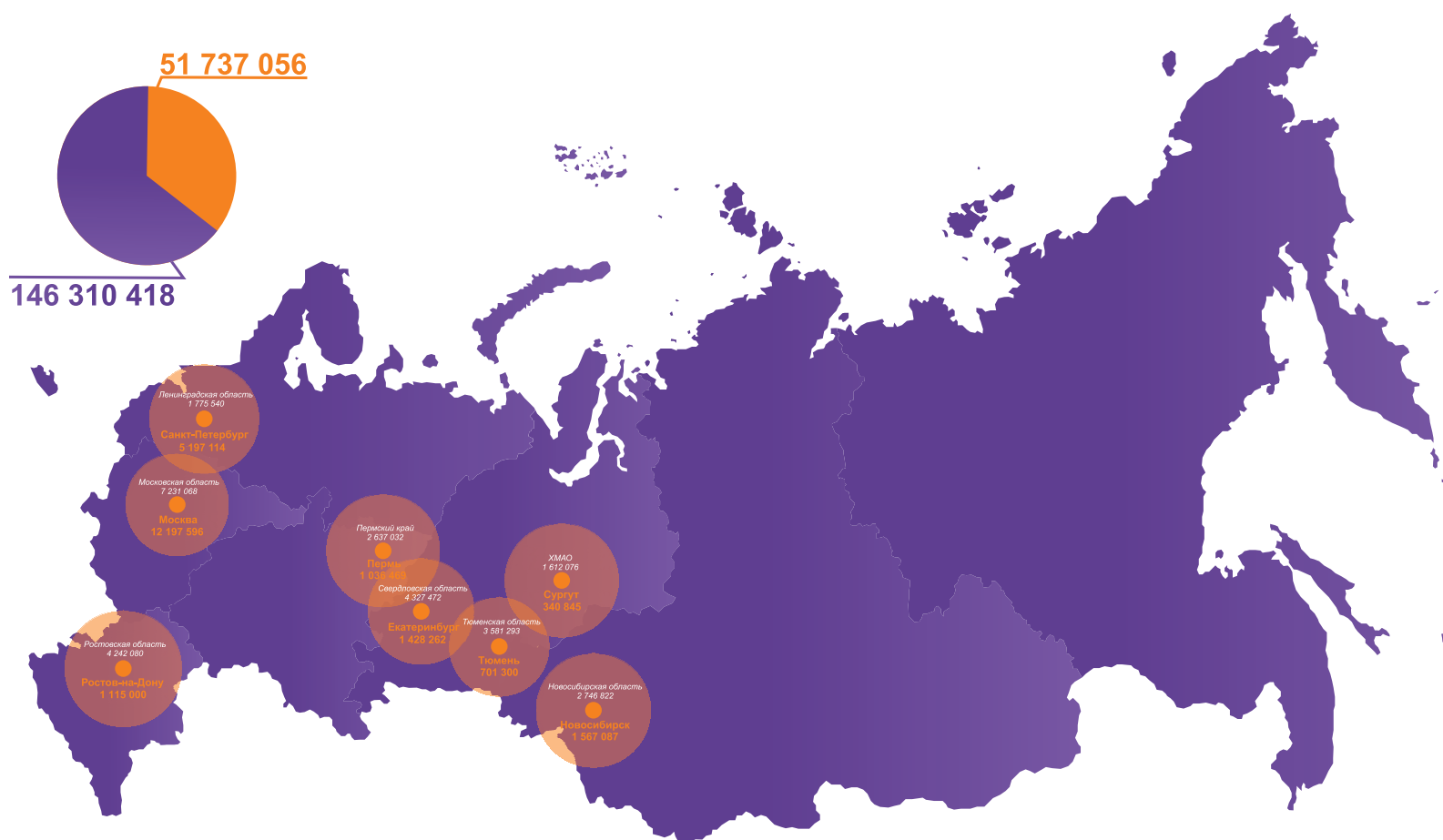
Мы нацелены на будущее: используя репутацию и накопленный опыт, постоянно расширяем сеть наших магазинов, улучшаем качество процессов и совершенствуем технологии.

Всего за 3 года из одного розничного магазина мы превратились в федеральную компанию, которая с каждым месяцем все сильнее увеличивает свои обороты. На данный момент мы ведем переговоры с крупными инвесторами, которые готовы развивать нашу франшизную сеть в объеме более 20 магазинов на каждого!

Цель компании - стать лидером по продажам франшиз в России!



Открыты подразделения в городах: Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Новосибирск. Собственная сеть активно развивается в регионах Тюменской области, ХМАО, Пермского края.





Отличные предложения: 23% по всей России,
50% инвестиций, 99,5% правильность открытия



Доходность



Ассортимент и ценовая политика



Логистика



Гарантии



Гарантии легальности



Отчетность



23% по всей России!



Коммуникации



Условия по затратам



Рекламная кампания



Индивидуальные условия для крупных инвесторов



On-line продажи



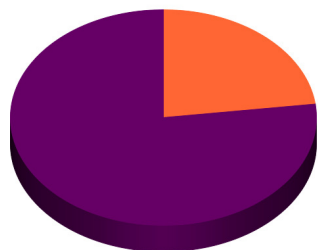
Формат «мини»



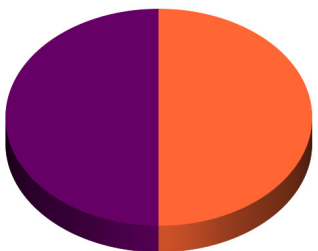
Операционное управление



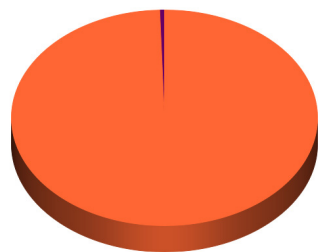
Три предложения, которые выделяют нас на рынке:



1) 23% доходность со всего оборота магазина.
Лучший показатель для продуктового ритейла. Единый процент - это простота и прозрачность расчетов



2) Товар на реализацию:
50% инвестиций в Ваш бизнес берем на себя



3) 99,5% - наш показатель по правильности открытия магазинов.
Лучший показатель в России



Доходность

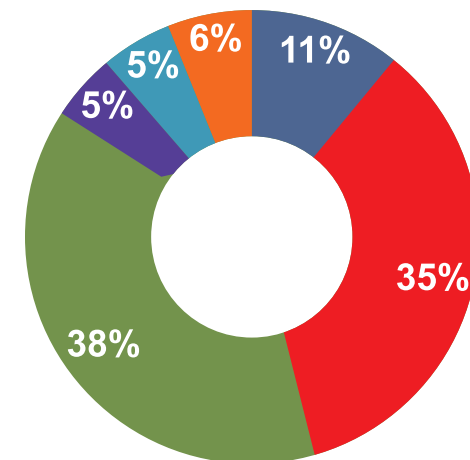
Компания предоставляет 23% дохода с оборота и берет на себя все расходы по маркетингу и рекламе.

При среднемесячных оборотах:
в первый год 3.2 млн
второй год 3.5 млн
третий год 4 млн

Ежемесячный доход будет составлять:
в первый год 736 тыс.
второй год 805 тыс.
третий год 920 тыс.

Затраты (в тыс. руб.)

- аренда 150
- зарплата 160
- коммунальные расходы 20
- налоги 50
- прочие, в том числе потери 20
- банковское обслуживание 25



$$\begin{array}{rcccl} \mathbf{736\ 000} & - & \mathbf{425\ 000} & = & \mathbf{311\ 000} \\ \text{доход} & & \text{затраты} & & \text{прибыль} \end{array}$$

- Прибыль рассчитана по показателям первого года работы с учетом аренды площадей.
- Плавный выход в течение года на указанный средний оборот.
- Расчет затрат идет от средних показателей по затратам в собственной сети.

Расчет дохода франшизы



**Мы являемся сетью магазинов низких цен.
Мы делаем ежедневно наши цены ниже вместе с партнерами.**

По многим позициям цены ниже на 10-15% по сравнению с федеральными сетями и на 25-30% с региональными.

Мы гарантируем лучшие цены на акционные предложения среди всех конкурентов.

Мы постоянно расширяем ассортимент за счет новых категорий и востребованных товаров.

Мы постоянно вводим уникальный ассортимент в магазины. «Фишки» - наше преимущество!

Самое главное, что цены в магазинах наших партнеров будут точно такие же как и в собственных магазинах!

Ассортимент магазинов постоянно анализируется, вводятся новые категории товаров, реализуется индивидуальный подход исходя из отдельных потребностей конкретной торговой точки.

Соса-Cola Vanilla, американские напитки, жевательная резинка и чипсы – эксклюзив для Российского рынка!



Низкие цены - одно из главных наших конкурентных преимуществ!



Игрушки



Выпечка



Канцелярские товары



Мини-электрические приборы



Хозяйственные товары



Детские соки и питание



В ритейле одним из важнейших факторов успеха является работающая «как часы» логистика, которая стоит дешево.

Мы гордо заявляем, что у сети "Семь пятниц" она именно такая!

Для этого мы сделали не мало:



построили более 10 тыс метров² современных складов и ежегодно продолжаем увеличивать их количество.



сделали полностью автоматизированной работу всех сотрудников склада, что позволяет существенно экономить время и деньги при работе с товаром.



приобрели собственный автотранспорт, чтобы максимально точно и дешево доставлять товар.



**Точность доставки товара в срок – более 98%!
Процент ошибок – менее 0,1!**



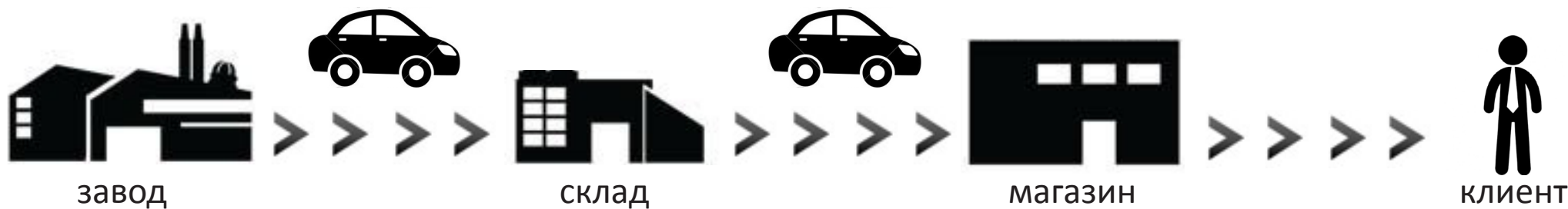
**Выдаются гарантии на сумму оборудования.
При закрытии бизнеса оборудование выкупается.**

- Ремонт
- Персонал
- Реклама
- Паушальный взнос
- Расходные материалы
- Доставка товара

оборудование
60%



Введение системы ЕГАИС. Проверка каждой партии товара, приходящего на склад по базе РАР. Обеспечение 100% легальности товара.



- Внедрение опт: 1.01.2016
- Внедрение розница: 1.07.2016

Проект Федерального закона N 686588-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» в части совершенствования учета оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции»

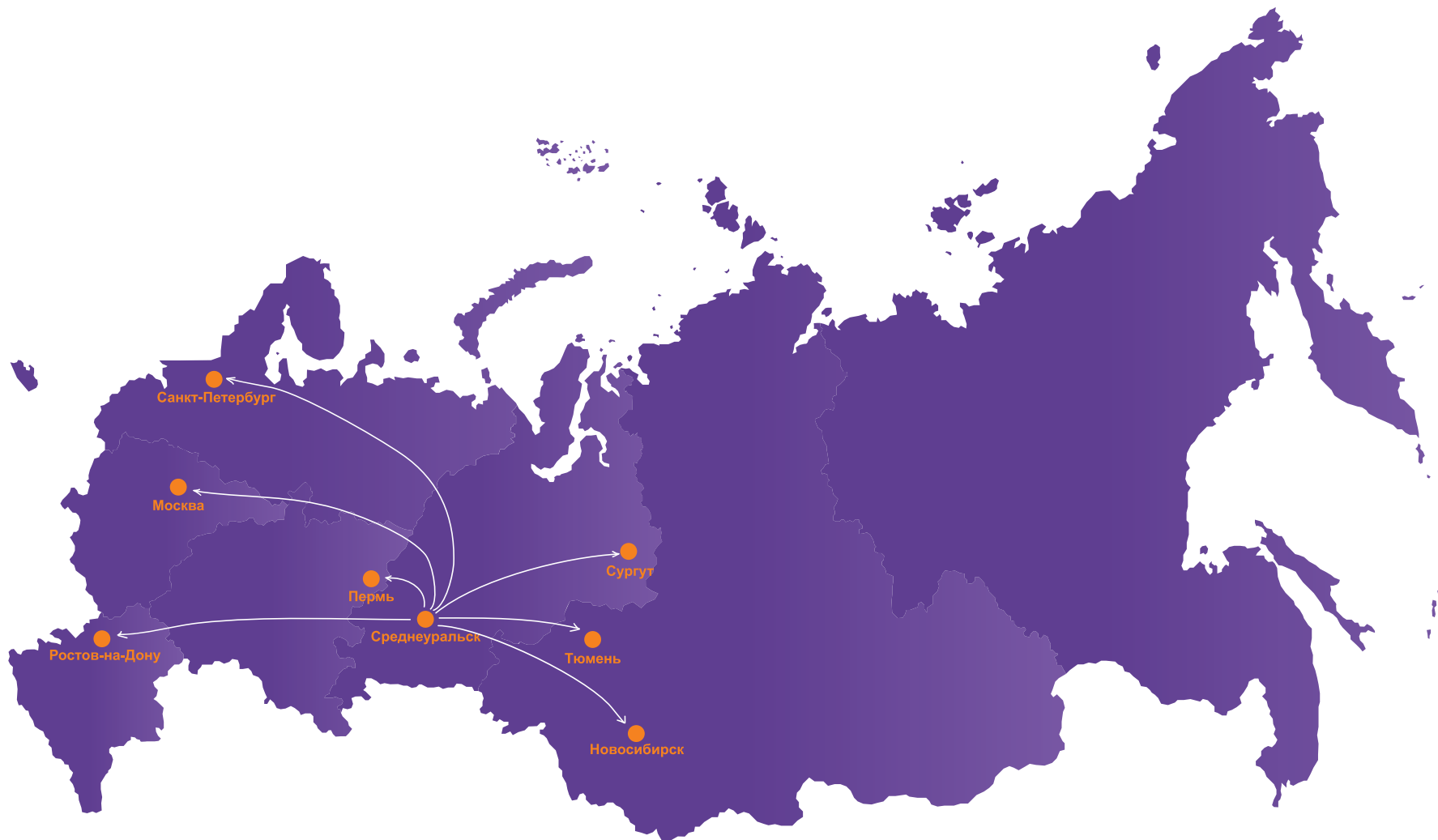


- 1) 50 показателей работы магазина в режиме on-line. Визуально отражаются критичные точки и выдается четкий план действий по их устранению (инструкции).
- 2) Анализ коммунальных расходов. Ежемесячный анализ данных магазина по показаниям счетчиков. Разработка плана действий в случае отклонений от нормы.
- 3) Анализ по доходности магазина. Ежемесячный анализ данных по затратам, оценка доходности и факта его окупаемости. Предложения по увеличению прибыли.
- 4) Еженедельные отчеты соблюдения стандартов обслуживания. Указание персональных данных сотрудников, допустивших ошибку в обслуживании.
- 5) Еженедельные отчеты по соблюдению стандартов магазина. Анализ более 100 показателей.
- 6) Ежедневный расчет ФОТ. Таблица ежедневных показателей расчета заработной платы для сотрудников.

23%

23% по всей России

По всей России действует единый процент доходности. Фиксированный процент не зависит от региона!
Мы берем все расходы на логистику до РЦ на себя по всей России!





- За каждым клиентом в компании закреплен личный менеджер.
- Все партнеры могут вносить рациональные предложения по улучшению бизнеса, которые обязательно будут рассмотрены советом директоров.
- Все формы обучения и повышения квалификации выводятся в on-line. Это дает возможность дистанционного обучения для партнеров из любой точки страны.
- Мы сами выезжаем на магазин для обучения Ваших сотрудников как при запуске магазина, так и для повышения квалификации.
- Наш показатель по потерям менее 0.15% от всего товарооборота, при условии что в среднем в отрасли он варьируется от 1 до 1.5%.
- Мы управляем заказами и поэтому готовы взять на себя все потери товара, у которого вышел срок годности.



Все сотрудники компании, сотрудники партнеров франшизы, а так же управляющие партнеры-франчайзи проходят подготовку в обучающем центре «Семи пятниц». Это гарантирует знание всех процессов каждым сотрудником.

Для франчайзи разработана уникальная методика обучения, которая позволит ему максимально эффективно управлять магазином либо осуществлять ежедневный контроль показателей магазина дистанционно.

Разработана эффективная система предварительного тестирования при приеме на работу. Также существует система адаптации новых сотрудников

Все сотрудники знают, что их доход на прямую зависит от выполнения установленных показателей.





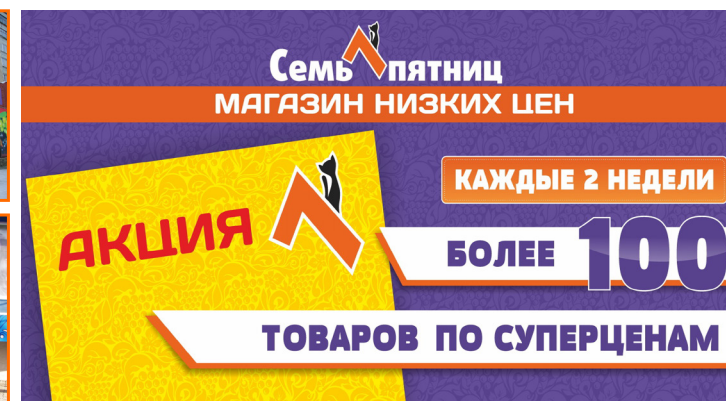
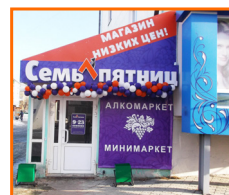
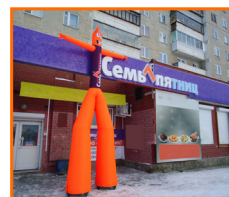
Мы предоставляем сниженный тариф для партнеров:

- *эквайринг*
- *инкассация*
- *обслуживание, в том числе аутсорсинг нашей компанией*
- *охрана*



- К открытию каждый новый магазин оформляется шарами. Около магазина устанавливается аэромен.
- Магазины предоставляются рекламные материалы для информирования жителей района об открытии магазина
- В течение месяца в новом магазине действует специальная акция с лучшими ценами на самые популярные позиции
- Проводится рекламная кампания по радио и в сети интернет
- В магазинах сети постоянно проходят акции «Желтый ценник», в которых участвует более 100 товаров
- На регулярной основе в магазины доставляются акционные листовки

Реклама размещается на самых известных площадках:





Если Вы приведете до конца 2015 года к нам нового партнера - Вы получите 100 тыс. рублей!

 +  = **100 000 руб.**

Акция действует в 2015 году

*денежные средства выдаются как дополнительный рекламный бюджет на следующий месяц, после заключения договора с партнером



При покупке более 10 магазинов наша компания выделяет: менеджера по развитию на Вашей территории, который по стандартам компании найдет Вам объекты.

При покупке более 20 магазинов наша компания выделяет: супервайзера и 2х менеджеров по развитию на Вашей территории, которые по стандартам компании найдут Вам объекты

При 30 магазинах наша компания предоставляет:

- дополнительные денежные средства для рекламы магазинов
- систему повышенных скидок на открытие магазинов

	10 МАГАЗИНОВ	20 МАГАЗИНОВ	30 МАГАЗИНОВ
МЕНЕДЖЕРЫ	2	3	3
СУПЕРВАЙЗЕР	✓	✓	✓
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ РЕКЛАМА 50 НА 50%	✗	✗	✓
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ	✗	✗	✓

**все сотрудники, которые выделяются компанией, работают на партнера, но оплачиваются компанией.*

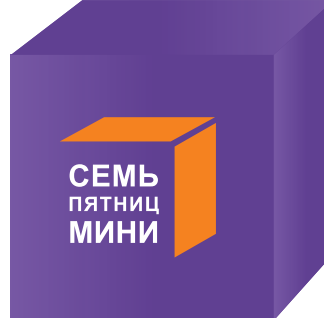


Компания разрабатывает новый современный и функциональный сайт, благодаря которому откроются новые возможности:

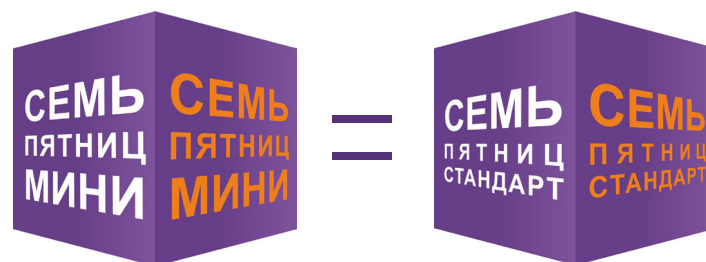
НОВЫЙ САЙТ	
ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ЗАКАЗ ТОВАРА В МАГАЗИН ПАРТНЕРА	✓
ПОДБОР ТОВАРА С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ В МАГАЗИН ПАРТНЕРА	✓
УДОБНАЯ НАВИГАЦИЯ САЙТА	✓
УДОБНЫЙ ПОИСК МАГАЗИНА - ВСЕ МАГАЗИНЫ ПАРТНЕРОВ РЕГИСТРИРУЮТСЯ В НАВИГАТОРАХ	✓
ON-LINE КАТАЛОГ ТОВАРА	✓

Запуск on-line каталога товаров, который будет продаваться через Интернет, но выдаваться в магазинах партнеров. За все выдачи партнер будет зарабатывать дополнительно деньги.

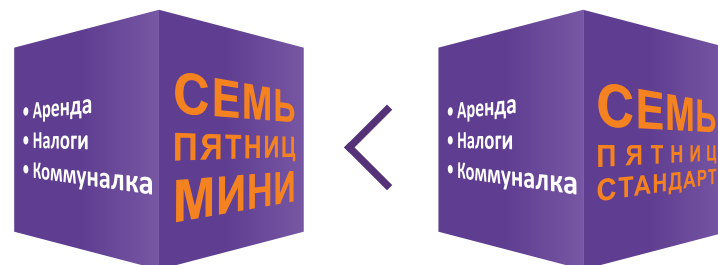
Это в несколько раз увеличит ассортимент товара, который доступен в нашей сети.

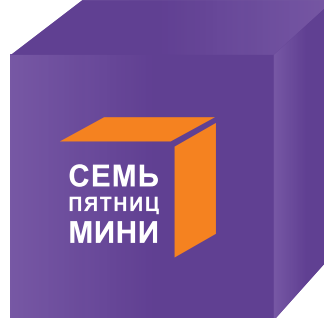


- Цель формата: дать возможность открывать магазины «Семь пятниц» на площадях торгового зала от 60 кв метров.
- Самое главное в ритейле - это место!
- Оборот «Семь пятниц» формата «мини» не уступает стандартному магазину.

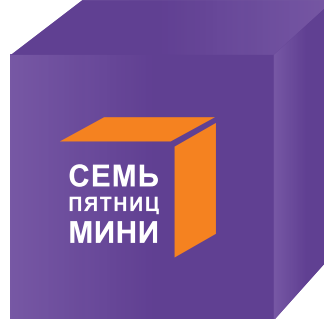


- В формате «мини» сконцентрированы те категории товара, которые делают 90% оборота магазина формата «стандарт».
- Постоянные затраты на аренду и налоги меньше.

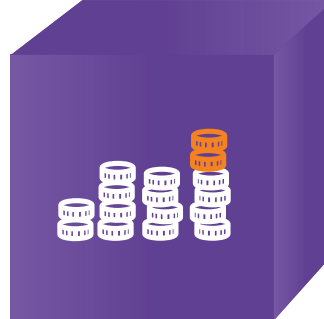




	Инвестиции	2 000 000
1	Затраты на персонал до открытия	
2	Затраты на ремонтно-монтажные работы	
3	Затраты на мебель торговые стеллажи	
4	Затраты на вывеску	
5	Затраты на пожарное, холодильное оборудование, видеонаблюдение	
6	Затраты на ИТ-инфраструктуру, ИТ-оборудование	
7	Затраты на оборудование охраны	
8	Затраты на спецодежду	
9	Затраты на хозяйственный инвентарь и канцтовары	
10	Затраты на регистрацию	
11	Доставка до магазина первичного оборудования + разгрузка	
12	Затраты на доставку до магазина товара	
13	Затраты на промо-акции	
	Паушальный взнос	500 000



	Инвестиции	2 100 000
1	Затраты на персонал до открытия	
2	Затраты на ремонтно-монтажные работы	
3	Затраты на мебель торговые стеллажи	
4	Затраты на вывеску	
5	Затраты на пожарное, холодильное оборудование, видеонаблюдение	
6	Затраты на ИТ-инфраструктуру, ИТ-оборудование	
7	Затраты на оборудование охраны	
8	Затраты на спецодежду	
9	Затраты на хозяйственный инвентарь и канцтовары	
10	Затраты на регистрацию	
11	Доставка до магазина первичного оборудования + разгрузка	
12	Затраты на доставку до магазина товара	
13	Затраты на промо-акции	
	Паушальный взнос	500 000



3% и весь операционный процесс мы забираем на себя

Вы получаете 20% доходности!

ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРИИ	✓
ПОСТОЯННЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ПЕРСОНАЛОМ: НАЙМ И ОБУЧЕНИЕ	✓
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ	✓
МАСТЕР-КЛАССЫ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ	✓
СВОЕВРЕМЕННАЯ ОПЛАТА ВСЕХ НАЧИСЛЕНИЙ	✓
КОНТРОЛЬ ТОВАРНЫХ ОСТАТКОВ	✓
КОНТРОЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ МАГАЗИНА	✓
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ МАГАЗИНА	✓
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ВСЕХ ЗАТРАТ	✓
ВСЕ ПОТЕРИ БЕРЕМ НА СЕБЯ	✓



Инновации – это образ жизни нашей компании! Мы постоянно внедряем улучшения во все направления нашего бизнеса.

В нашей компании любой сотрудник может внести предложение об усовершенствовании процессов. Существует комитет, который принимает и внедряет данные предложения. Мы будем благодарны партнерам - франчайзи за подобные предложения.

3 примера

внедрения инноваций в компании, которые позволили улучшить бизнес:

У нас есть запатентованная программа и методика работы, которая показывает, когда нужно выкладывать товар на полку и в каком количестве. В данный момент эта методика патентуется на международном уровне.

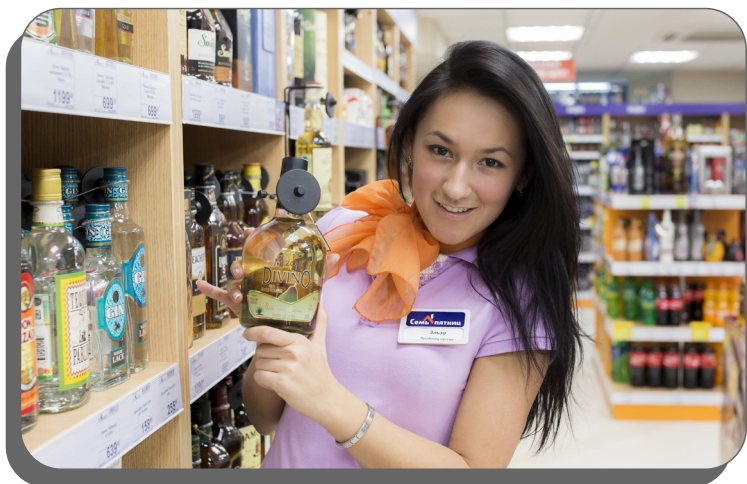
1

Мы разработали методику по анализу энергопотребления, при которой коммунальные затраты ниже, чем у конкурентов

2

Мы отслеживаем более 50 показателей работы магазина в режиме on-line, что позволяет контролировать все процессы магазина в одной таблице.

3



Мы хотим сделать процесс открытия магазина для наших партнеров максимально простым, поэтому мы делаем все за Вас!
Вы передаете нам помещение и уже через 45-60 дней получаете полностью готовый объект с оборудованием, товаром и лицензией. Мы полностью отвечаем за процесс открытия магазина и делаем это очень хорошо.



В то время, пока мы делаем для Вас магазин, Вы вместе с будущим персоналом обучаетесь в нашем учебном центре и стажируетесь в действующих магазинах.

Мы разработали уникальный подход к работе с ассортиментом:

партнерам-франчайзи не нужно:

1

Заказывать товар. Мы сами определяем оптимальное количество товара, его ассортимент и периодичность поставки благодаря автоматизированной системе заказа товара.

2

Оплачивать товар. Мы поставляем товар на реализацию с учетом товарных запасов. Стоимость товара, который находится в магазине, является самой большой статьей затрат в обычных магазинах.

Мы обязуемся: регулярно обновлять ассортимент магазина, улучшать его и делать интересным для покупателя.

За время работы сети «Семь пятниц» мы достигли по многим направлениям впечатляющих показателей!

Вот некоторые из них:

Выручка на квадратный метр торгового зала в среднем по сети более 44 тыс. рублей (средняя выручка по магазину 3.5млн делится на 80 метров²). Средний показатель по отрасли 23 тыс. рублей.

1

Окупаемость инвестиций выше в несколько раз, чем в среднем по рынку. Предполагаемая окупаемость инвестиций партнера - 1 год на собственной площади и 2 года на арендной.

2

Высокая производительность труда на каждого сотрудника за счет автоматизации процессов работы.

3

3,2 млн.

выручка в месяц

12

месяцев

1,35%

разница

518 400 руб.

экономия в год

Потери являются головной болью всех продуктовых магазинов. Мы гордимся тем, что смогли достичь лучших показателей по потерям в отрасли.

Наш показатель по потерям менее **0.15%** от всего товарооборота при условии, что в среднем в отрасли он варьируется от 1 до 1.5%.

Мы управляем заказами и поэтому готовы взять на себя все потери товара, у которого вышел срок годности.

Так же мы обучим партнеров нашим стандартам работы с потерями для того, чтобы и у них были такие же высокие показатели.

Семь пятниц



Семь пятниц

— ФРАНШИЗА 2.0 —

