

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Обратный франчайзинг
супермаркета «Перекресток»

Франчайзинг (коммерческая концессия) — технология организации и ведения сетевого бизнеса, основанная на партнерских договорных отношениях между Франчайзером (компанией, разработавшей и на практике доказавшей успешность своего бизнеса, тиражируемого в виде независимых франчайзинговых предприятий, которым передаются на договорной основе права пользования товарными знаками, ноу-хау и секретами бизнеса) и Франчайзи (компаниями, использующие при создании и развитии своего бизнеса, опыт и технологии Франчайзера).

X5(франчайзер) передает независимой компании (франчайзи) право на продажу товаров под торговым знаком «ПЕРЕКРЕСТОК» в обмен на обязательства:

- строго соблюдать качество предоставляемых населению товаров и услуг;
- применять технологии компании;
- работать по разработанной схеме в строго установленном месте

За продажу товара, который по схеме обратного франчайзинга является собственностью X5, франчайзи получает агентское вознаграждение

Наличие франшизы (бизнес-системы со всеми технологиями, инструкциями и др. материалами) позволяет работать компании эффективно, даже при отсутствии бизнес-опыта и знаний в сфере розничной торговли.

X5 RETAIL GROUP активно развивает франчайзинг с 2001 года. В качестве основной стратегии развития франчайзинга X5 RETAIL GROUP с 2009г. принят обратный франчайзинг.

По технологии обратного франчайзинга первые магазины были открыты в 2003г. под брендом «Копейка». Позднее по данной технологии стали открываться магазины у дома «Перекресток-Экспресс», супермаркеты «Перекресток» и универсамы «Пятерочка».

По своей сути обратный франчайзинг заключается в трансфере (передаче) Партнерам X5 RETAIL GROUP (Франчайзи) технологий ведения розничного бизнеса с оказанием полного спектра услуг по обеспечению эффективного функционирования торгового объекта Франчайзи в составе розничной сети магазинов X5 RETAIL GROUP.

При этом предприниматель-Партнер X5 RETAIL GROUP (Франчайзи), приобретая франшизу Перекрестка становится владельцем готового, проверенного временем бизнеса при поддержке и под патронажем лидера российского розничного бизнеса.



ПЕРЕКРЕСТОК — федеральная сеть супермаркетов для людей, ценящих качество питания, комфорт и свое время, лидер в представлении «СВЕЖИХ» (FRESH) продуктов питания лучшего качества по лучшим ценам рынка в формате «супермаркет», обеспечивающий высокий уровень обслуживания и условия для комфортной быстрой покупки вблизи дома или по дороге к нему

Целевые доли товарных категорий

	Целевые доли в ассортиментной матрице	Целевые доли в товаробороте	Целевые доли в валовом доходе
FOOD	60%	35–37%	30%
FRESH	35%	60–62%	65%
NON-FOOD	5%	1–5%	5 %

Стандартное соотношение общей и торговой площади

Торговая площадь — 55–60%

Складские, производственные и прочие неторговые помещения — 40–45%

Наличие зоны субаренды зависит от конфигурации и общей площади торговых помещений

- **X5** передает торговую марку Перекресток, технологии ноу-хау и услуги от X5
- **Франчайзи** по стандартам X5 ремонтирует магазин, приобретает оборудование, нанимает персонал, а также получает необходимые лицензии и разрешения
- **X5** поставляет Франчайзи на комиссию с РЦ и от своих поставщиков до 90–92% ассортимента товаров (все кроме алкоголя)
- **Франчайзи** по договорам поставки на условиях X5 получает алкоголь с РЦ и от поставщиков X5 и оплачивает эти поставки
- **Франчайзи** управляет магазином, продает товар через свои кассы, перечисляя X5 ежедневно 100% инкассированной выручки за товар реализованный по агентскому договору
- **X5** из перечисленных Франчайзи средств выплачивает ему Агентское вознаграждение, как процент от перечисленной суммы инкассации
- **Франчайзи** расходует агентское вознаграждение на содержание магазина, оплату труда персонала, коммунальных расходов и прочих расходов и налогов, и использует оставшуюся часть как личный доход
- **X5** осуществляет сопровождение и контроль работы магазина Франчайзи





КРИТЕРИИ К ПАРТНЕРУ

Объект	в собственности или долгосрочной аренде (предпочтительно в муниципальной или государственной)
Финансы	наличие ресурсов для подготовки и открытия магазина, а также покрытия операционных затрат на начальном этапе
Понимание	на что идет, и что хочет в итоге получить
Следование стандартам	готовность следовать передаваемым стандартам и условиям, заложенным в договорах

КРИТЕРИИ К ОБЪЕКТУ

Территория	расположен в регионе присутствия магазинов X5 , имеются логистические мощности X5, занимаемая доля рынка в муниципалитете не более 20%
Расположение	в спальных районах, местах активного автомобильного и пешеходного трафика, вблизи остановок общественного транспорта.
Планировка	соответствует предъявляемым к магазинам X5 стандартам
Технические возможности	наличие необходимых электрических мощностей, водоснабжения, канализации и освещенности в соответствии со стандартами X5

Технические требования к объекту и экономические показатели

Формат	Общая площадь	Торговый зал	Ассортимент, число позиций	Средний оборот с кв.м в мес, тыс. руб.	Потребляемые мощности	Парковка, число мест
1	1450 кв.м	800 кв.м	9–10 тыс.	39,0	320 кВт	30–40
2	1950 кв.м	1200 кв.м	12–14 тыс.	39,0	380 кВт	40–50
3	2450 кв.м	1600 кв.м	15–16 тыс.	39,0	420 кВт	50–60

Примечания:

1. соотношение горячей (ГВС) и холодной (ХВС) воды соответственно 35% к 65%
2. потребляемые мощности даны с учетом потребности холодильного оборудования, производств (пекарня в т.ч.), вентиляции и кондиционирования
3. могут рассматриваться помещения с торговым залом **600 и 450 кв.м** (общая площадь порядка 1000 и 800 кв.м соответственно), но эти объекты не предусматривают полного производства — только мини пекарня (в зале) и цех по подготовке мясных полуфабрикатов
4. высота потолков в торговом зале — не менее 3 м, в подсобных помещениях — не менее 2,5 м
5. максимальная нагрузка на перекрытия — порядка 800 кг/ кв.м
6. освещенность торговых залов — 800 люкс, офисных помещений и помещений подготовки товаров к продаже — 300 люкс, транспортных коридоров — 200 люкс.

Стоимость франшизы и агентское вознаграждение

Кол-во универсамов	1-3		4-6		7-12
Стоимость франшизы	2,0 млн.руб.		1,75 млн.руб.		индивидуально
Агентское вознаграждение	Москва, МО	Другие регионы	Москва, МО	Другие регионы	индивидуально
	22,6%	20,6%	23,5%	21,5%	

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ, млн. руб		ОПЕРАЦИОННЫЕ (% от выручки с НДС)	
Паушальный платеж	2,0	Фонд оплаты труда	~8,0%
Ремонтно-строительные работы	2,5–10,5	Коммунальные платежи	~2,0 %
Стоимость оборудования:		Потери	~1,5%
ИТ-оборудование	1,5–2,0	Прочие	~1,5%
Торговое и холодильное оборудование	20,0–25,0		
Рекламоносители	1,0-1,5		
Итого:	27–41	Итого:	~13,0%

Примечание: точная величина расходов на РСР зависит от фактического состояния помещения и наличия в нем оборудования

1. Агентское вознаграждение: 22,6% с НДС от выручки с НДС

- Средний размер торгового зала — 800 кв.м
- Средняя выручка — 900,0 тыс. руб. в день, 27 450 тыс. руб. в месяц с НДС
- Доход от агентского вознаграждения — $27\,450\,000 \times 0,92 \times 0,226 = 5\,707\,404$ руб. с НДС

2. Доход с продажи алкоголя: 8–10% с НДС от выручки с НДС с маржинальным доходом на уровне агентского вознаграждения (22,6%)

- Средняя выручка от алкоголя — $27\,450\,000 \times 0,08 = 2\,196\,000$ руб. с НДС
- Доход от алкоголя — $2\,196\,000 \times 0,226 = 496\,296$ руб. с НДС

3. Коммерческие доходы: зависят от площади закассовой зоны (средний размер арендной платы за 1 кв.м — 5 000–5 500 руб. в месяц с НДС). Средний размер закассовой зоны — 100 кв.м

Доход от коммерческой аренды — $100 \times 5\,000 = 500\,000$ руб. с НДС

5 707 404 руб. + 496 296 руб. + 500 000 руб. = 6 703 700 руб. с НДС

Операционные расходы на магазин 13,0% от выручки с НДС: $27\,450\,000 \times 0,13 = 3\,568\,500$ руб. с НДС

Ежемесячный чистый доход Франчайзи в месяц: $6\,703\,700 - 3\,568\,500 = 3\,135\,200$ руб. с НДС

Подготовительный этап

- Проведение переговоров, оценка объекта, документации и экономической эффективности бизнеса
- Подготовка технического задания, планировки, расчет инвестиционных затрат, в т.ч. на приобретение оборудования
- Одобрение объекта на инвестиционном комитете
- Подготовка документов для ФАС, службы безопасности, согласование договоров



Этап запуска

- Подписание агентского договора, договора поставки на алкоголь и договора коммерческой концессии (подача договора на регистрацию в Роспатент)
- Оплата паушального платежа
- Проведение строительно-монтажных работ, закупка и монтаж вывески, торгового и IT-оборудования
- Подбор и обучение персонала
- Проведение выездной приемочной комиссии



Этап открытия

- Подписание договоров с прямыми поставщиками
- Поставка и выкладка товара, в т.ч. Алкоголя
- Проведение рекламной компании
- Открытие супермаркета



Специалисты X5 Retail Group

Осуществляют ценообразование и регулярно передают и обновляют прайс-листы

Осуществляют заказы товара на РЦ и поставщикам

Поставляют заказанные товары с РЦ и от поставщиков

Заводит необходимый документооборот магазина

Обеспечивают ИТ поддержку магазина силами сервис-центра

Реализует товары в соответствии со стандартами, формирует отчеты о продажах и отправляет их в X5 Retail Group

Контролирует соблюдение стандартов в магазине силами регионального директора и других сотрудников X5 Retail Group

Инкассирует и перечисляет выручку через специальный расчетный счет на расчетный счет X5 Retail Group

В согласованные сроки перечисляют Агентское вознаграждение, как фиксированный процент от оборота магазина

За счет полученного Агентского вознаграждения осуществляет расчеты с персоналом, проводит коммунальные и прочие платежи

ООО «Франчайзи»

Конкурентные преимущества,
присоединение к успешной сети



Возможность выжить
на конкурентном рынке

Проверенные эффективные
торговые технологии



Повышение общей доходности бизнеса

Поставка товара



Исключение коммерческих
и логистических затрат

Обучение персонала
в учебных центрах X5



Сокращение издержек и повышение
конкурентоспособности магазина

Сформированная ценовая
и ассортиментная политика



Исключение издержек
на исследования рынка

Маркетинговая и рекламная поддержка



Сокращение издержек на рекламу

Приобретение торгового
оборудования по ценам X5



Сокращение общих издержек на запуск

Строя бизнес вместе с X5 Retail Group Вы можете получить три основных выгоды:

- ★ широко известную большинству граждан Российской Федерации торговую марку (товарный знак и коммерческое обозначение),
- ★ отлаженную систему торговых бизнес-технологий и современное программное обеспечение,
- ★ прямые поставки 100% ассортимента необходимых товаров с распределительных центров и от поставщиков нашей Компании,

**что гарантирует Вашему бизнесу дополнительные конкурентные преимущества,
успех и процветание!**

**Пришлите запрос или позвоните
для получения дополнительной информации!**

Адрес: г. Москва, ул. Средняя Калитниковская, д. 28, стр.4

Телефон: +7(495)5029127

Электронная почта: franch@x5.ru

www.fr.x5.ru