

TIME OUT

Одежда для свободного времени

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ



Что такое франчайзинг?

Франчайзинг – современный метод ведения бизнеса, при котором известная компания (держатель франшизы или франчайзер) передает независимому предпринимателю или компании (франчайзи) право на использование своей торговой марки и отлаженных бизнес-технологий (франшизу). Франчайзи, со своей стороны, обязуется вести бизнес в соответствии со стандартами, установленными франчайзером.

Сотрудничество на основе франчайзинга это: быстрый старт вашего бизнеса, возможность использовать репутацию известной компании, стабильный доход под раскрученным брендом, постоянная поддержка профессионалов.

Компания TIME OUT является ...

... молодой... инновационной... дружелюбной... доступной в плане цен... современной... качественной... используемой, применимой... удобной

История Компании

История бренда TIMEOUT уходит своими корнями в 1992 год в Калифорнию, где группа молодых талантливых дизайнеров решила создать молодежный, инновационный и позитивный бренд преимущественно для людей, которые не забывают наслаждаться своей жизнью.

Несмотря на то, что родиной главной идеи является Калифорния, бренд TIMEOUT быстро нашел своих поклонников и в Европе.

TIMEOUT уже давно является не только синонимом модной и качественной одежды, но и брендом, который предлагает своим партнерам намного больше. А именно, общий концепт успешного ведения бизнеса по розничной торговле одеждой. Начиная от дизайна одежды и заканчивая совокупностью торговых правил, нацеленных на максимальные продажи. А также методы маркетинга и многое другое.

На сегодняшний день TIMEOUT является одним из самых динамично развивающихся брендов в Европе.

TIME OUT – это выбор людей, не только идущих в ногу со временем, но и способных изменить его ход.

На начало 2009 года сеть TIMEOUT ведет торговлю по всей Европе, более чем в 350 магазинах:

- 86 магазинов TIMEOUT
- 266 Независимых магазинов и Corners в мульти-брендовых магазинах

После успешного расширения торговой сети магазинов на Европейском рынке, компания Great United Trading, являющаяся владельцем торговой марки TIMEOUT, открыла офис и в Москве. Основной целью компании является расширение бренда TIMEOUT на Российском рынке.

Развитие в России



ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ TIME OUT

На начало 2011 г. открыто 5 фирменных магазинов в 5 регионах РФ. Один за другим шли открытия в Челябинске, Уфе, Ростове-на-Дону, Красноярске и Оренбурге.

На сегодняшний день идёт активная экспансия на всей территории нашей страны и ближнего зарубежья. Для эффективной работы наших франчайзи, мы подбираем самую качественную коммерческую недвижимость на базе, как ТК, так и stret retail.

Миссия компании **Great United Trading** заключается в развитие стратегических отношений с партнерами на основании равноценного и открытого сотрудничества

Компания **Great United Trading** верит, что успешное сотрудничество основано на росте и прибыльности всех партнеров, поэтому всегда делает максимум для обеспечения взаимного развития.

Головной офис в ЕС:

Great United Trading Holding, Кипр

Дистрибутивный офис для ЕС:

Great United Trading, s.r.o. Чешская республика

Концепция магазина TIME OUT

Главной концепцией магазинов TIME OUT является полное соответствие Философии марки TIME OUT.

Концепция магазина TIME OUT основана на Калифорнийском духе и дизайне, который создает доверительно – дружескую и расслабляющую атмосферу.

Нашей целью предоставить покупателям бренда TIME OUT, возможность получать удовольствие от одежды и насладится своим свободным временем, проведенным в нашем магазине.

Основной покупатель:

Женщины и мужчины, которые молоды или которые чувствуют себя молодыми в душе.

Целевая группа : 20- 35 лет. В реальности все потребители от 16 до 45 лет, которые чувствуют себя в душе молодо.

Продукция TIME OUT

Фирма TIME OUT предлагает коллекции для свободного времени для каждого, кто хочет свою жизнь проживать каждый день без оглядки на то, в какой жизненной ситуации он именно сейчас находится.

Коллекция TIME OUT не ограничивает Ваше движение и мышление. Коллекция TIME OUT предназначена всем людям, которые молоды духом, и в соответствии с этим девизом живут.

Коллекция TIME OUT означает: свобода, выбора, удобство модели, качество ткани, профессиональное производство.

Коллекция TIME OUT обращается к современным направлениям, а также при помощи некоторых моделей выводит новые направления на международный рынок моды.



ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ TIME OUT

Этим компания TIME OUT и ее коллекция всегда будут хорошо конкурировать со всеми фирмами в области моды.

Преимущества франшизы TIME OUT

Отсутствие вступительного взноса и ежемесячных отчислений за право пользования франшизой;

Гарантия развития на определенной территории;

Разработка индивидуального дизайн - проекта фирменного магазина на основе Бренд-бук TIME OUT;

Консультации по организации строительных работ, выбору отделочных материалов и предметов интерьера, подбору и изготовлению оборудования, консультации по его монтажу;

Помощь в обеспечении сбалансированного ассортиментного наполнения магазина, непосредственное участие партнера в отборке коллекции, исходя из предпочтений своих покупателей и особенностей региона;

Оптимальное соотношение «цена-качество». Конкурентные цены, обеспечивающие наценку на товар, равную не менее 120% (максимальная наценка в каждом регионе обсуждается индивидуально);

Консультационная поддержка по вопросам управления магазином, формированию штатного расписания, обучению персонала (тренинги по торговым маркам и технике продаж), мерчендайзингу (с выездом специалиста отдела мерчендайзинга на выкладку перед открытием и при сменах коллекций), юридическим вопросам;

Проведение рекламных и PR компаний по продвижению бренда. Публикации адресов и телефонов франчайзинговых магазинов на корпоративном сайте и в буклетах;

Поставки макетов элементов рекламы и фирменного стиля при каждой смене коллекции и во время проводимых в сети TIME OUT акций;

Единая корпоративная система поддержания покупательской лояльности (дисконтные карты единого формата);

Доставка товара партнёру за счёт компании TIME OUT;

Заказы товаров определяется не сэтами, а размерными рядами, исходя из специфики региона;

Предоставление адаптированного программного обеспечения, гарантирующего эффективный товарный менеджмент;

Гибкая система скидок на товар при выполнении и перевыполнении плана продаж.

Этапы открытия фирменного магазина TIME OUT

1. Подача заявки на открытие

Заявка подается в письменном виде. Форма заявки, предварительный и основной договора высылаются по запросу. К заявке необходимо предоставить следующие документы:

- план помещения согласно БТИ;
- копию договора аренды на длительный срок или копию свидетельства о праве собственности;
- карту города, план торгового соседства и инфраструктуры района;
- фотографии помещения и фасада на момент подачи заявки.

2. Оценка месторасположения торговой площади

Месторасположение фирменного магазина TIME OUT должно отвечать следующим требованиям:

- первый этаж отдельностоящего здания с возможностью размещения вывески на фасаде, отдельным входом и наличием витрин;



- первый, второй или третий этаж торгового комплекса (ТК) с возможностью размещения вывески, отдельным входом в торговый зал и наличием витрин;
 - ТК или отдельностоящие здания должны находиться в торговой зоне города на пересечении транспортных и пассажиропотоков. Приветствуется близость расположения к местам отдыха;
 - при расположении в ТК обязательно наличие «якорных» арендаторов из числа хорошо известных российских или международных брендов;
 - расстояние до ближайших фирменных магазинов, определяемое с использованием карты города, не менее 3000 м;
 - общая площадь магазина должна составлять не менее 100-120 кв.м. Обязательна возможность выделения подсобно-складского помещения размером не менее 20% от общей площади магазина.
- Компания вправе отказать в открытии фирменного магазина TIME OUT, если в городе открыто достаточное количество фирменных магазинов из расчета 1 магазин на каждые 350 тыс.жит.

3. Согласование заявки, подписание Предварительного договора, внесение гарантийного депозита

Срок рассмотрения заявки и принятия решения – 2 недели с момента получения полного пакета документов. Срок действия заявки- 6 месяцев с момента подачи. Предприятие, не открытое в срок и не подавшее заявку на продление срока, исключается из утвержденного компанией плана развития регионов и не учитывается при рассмотрении новых заявок на открытие в том же регионе.

При условии согласования заявки на открытие фирменного магазина Компания и Партнер заключают Предварительный договор. Согласно договору Партнер в течение 7 календарных дней с момента его подписания обязан внести депозит в размере 150 000 руб., который при выполнении Партнером обязательств по открытию фирменного магазина будет засчитан как оплата за товар при первой отгрузке. Компания, в свою очередь, гарантирует Партнеру не согласовывать заявки на открытие других фирменных магазинов в соответствии с принципами, изложенными в п.2. В случае неоткрытия Партнером фирменного магазина согласно заявке депозит Партнеру не возвращается.

4. Разработка индивидуального дизайн - проекта фирменного магазина.

В соответствии с требованиями фирменного стиля, подробно изложенными в BrandBook TIME OUT, специалистами компании разрабатывается индивидуальный дизайн-проект, учитывающий особенности конкретного помещения. Для разработки индивидуального дизайн-проекта Партнеру необходимо предоставить следующую информацию:

- точный план помещения с указанием всех реальных линейных размеров;
- развертки по стенам с указанием на них оконных и дверных проемов, выступов и ниш (с привязками по высоте, ширине и глубине), а также размерами высот всех стен и колонн;
- схему размещения приборов отопления и вентиляции, коммуникаций с привязками на плане, а также их размерами (высота, ширина, глубина);
- план потолка и пола помещения с сечением в вертикальной плоскости;
- план фасада с фотографиями и размерами.

Окончательный дизайн-проект, передаваемый Партнеру, включает в себя: план ремонта помещения, план размещения торгового оборудования; рекомендации по декорированию интерьера, освещению, размещению оборудования для обеспечения музыкального оформления; визуальный макет вывески.

Срок изготовления дизайн-проекта составляет от 2 до 4 недель с момента получения от Партнера всей необходимой информации и внесения депозита (см. п.3).

5. Заказ оборудования, консультации по организации строительных работ, выбору отделочных материалов и предметов интерьера.

6. Подписание договора купли-продажи товара, формирование товарного резерва под открытие магазина.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ TIME OUT

В фирменном магазине TIME OUT должны быть максимально представлены ассортиментные группы товара, выпускаемые Компанией под марками TIME OUT. Не допускается представление в магазине товаров других марок и производителей.

Компания TIME OUT выделяет две сезонные коллекции:

- Осень-Зима: август-январь;
- Весна-Лето: февраль-июль.

Для вновь открывающегося фирменного магазина резерв товара на первый сезон работы, а также формирование оптимальной ассортиментной матрицы под открытие осуществляется менеджером по продажам. При этом учитывается емкость торгового зала, количество торгового оборудования, средневзвешенная стоимость одной единицы изделия в зависимости от сезонности, а также покупательские предпочтения конкретного региона.

Приблизительная минимальная сумма резерва товара на сезон составляет:

- 2 000 000 руб. по осенне-зимней коллекции;
- 1 500 000 руб. по весенне-летней коллекции.

Всем Партнерам, открывающим фирменный магазин, предоставляется максимальная скидка в размере 10% от Базовой оптовой цены.

Партнеры, открывающие новый фирменный магазин, имеют право на товарный кредит, по банковской гарантии. Кредитование открывающегося фирменного магазина производится в момент отгрузки товара под открытие, при условии оплаты депозита. Объем товарного кредита равняется 50% от суммы отгрузки на открытие. Срок погашения товарного кредита от года. Товарный кредит может быть выдан только после получения нотариально заверенной копией банковской гарантии.

7. Ремонт магазина силами Партнера, монтаж оборудования.

8. Поставка товара, предоставление рекламной продукции.

9. Выкладка товара при участии менеджера по продажам и мерчендайзера Компании.

Консультации по вопросам управления магазином, предоставление программного обеспечения, обучение персонала.

10. Открытие магазина, проведение рекламной акции, приуроченной к открытию.

Финансовые затраты проекта

| Статья расходов | Сумма в рублях | Примечание |
|---------------------------------|----------------|---|
| Паушальный взнос | 0 | Единовременное вознаграждение Франчайзера установлен исходя из оценки экономического эффекта и ожидаемых прибылей Франчайзи на основе использования франшизы. |
| Ежегодный взнос | 0 | Платится раз в год за право пользования Торговой Маркой TIME OUT |
| Роялти | 0% | Еженедельный платеж от оборота, за право пользоваться франшизой. |
| Товарный взнос | 50% | Единовременный платеж, рассчитывается от суммы товарной массы первоначального наполнения магазина |
| Банковская гарантия либо оплата | 50% | Рассчитывается от суммы товарной |



ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ TIME OUT

| | | |
|--|-----------|--|
| оставшейся суммы | | массы первоначального наполнения магазина. Прекращение банковской гарантии наступает по истечению срока действия договора при выполнении Франчайзи своих обязательств по данному договору. |
| Разработка и изготовление архитектурно-дизайнерского проекта | 0 | Выполняется специалистами TIME OUT, в случае разрыва договора на начальной стадии, стоимость дизайн – проекта ... |
| Строительно-ремонтные работы, кв.м | 6200-7400 | Строительные работы рассчитаны из расчета состояния «помещение без отделки», включают в себя строительную смету с материалами и работой, в том числе потолок верхнего уровня, систему вентиляции и кондиционирования. Франчайзи подбирает Подрядчика. Франчайзер курирует производимые Подрядчиком работы. |
| Стоимость напольного покрытия | 0 | Включено в смету строительно-ремонтных работ |
| Торговое оборудование, кв.м | 6000-8300 | 100% комплектность магазина торговым оборудованием включая: стоимость ККМ IBM, ЖК-монитор, компьютерной системы учета и ее инсталляция, охранной антикражной системы и ее монтажа, манекенов, вешалок, зеркала, фото-картины в рамках, ценникодержатели, вывесок в примерочную, рамки для ценников и прочее. |
| Стоимость осветительного оборудования, кв.м | 1500-1700 | Заказывается у поставщика TIME OUT согласно предоставленных стандартов |
| Доставка товара и рекламных материалов | 0 | Транспортные расходы до магазина Франчайзи, являются расходами TIME OUT |
| Рекламная акция | 0 | Подготовка к проведению рекламной акции приуроченной ко дню открытия магазина с целью привлечения целевой аудитории. |

Маркетинг TIME OUT

Для фирменных магазинов TIME OUT проводится маркетинг на двух уровнях: международный и локальный.

На международном уровне реализуется поддержка фирмы TIME OUT, например реклама и публицистика в средствах массовой информации международного значения, реклама в Интернете, на биллбордах и т.д.

На локальном уровне, вблизи большинства Ваших покупателей, проводятся фирменные рекламные акции и акции в поддержку продаж.

Планирование и поддержка в проведении рекламной акции в день открытия фирменного магазина для привлечения целевой аудитории.

Добро пожаловать в международное сообщество фирмы TIME OUT!

Мы надеемся, что благодаря Вам фирменные магазины TIME OUT станут самым лучшим местом для наших покупателей.



ООО «ТАЙМ-АУТ»

107023, г. Москва, ул. Малая Семеновская д.9, стр.9

Тел./Факс: (495) 580-77-55

e-mail: info@gutru.to

www.timeoutjeans.com

