

# TIME OUT

Одежда для свободного времени

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ



# TIMEOUT

*TIMEOUTJEANS.COM*



## 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;



## ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ TIME OUT

- 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.

# ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ TIME OUT

## 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](mailto:info@gutru.to)

[www.timeoutjeans.com](http://www.timeoutjeans.com)

