



БЕСПЛАТНАЯ ФРАНШИЗА БРЕНДА

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Размер инвестиций: от 150 до 500 тысяч.

Паушальный (первоначальный) взнос: отсутствует. Роялти: отсутствует.

Основное условие: совершить первоначальную закупку.

Маржинальность продукции: 100%.

Рекомендованные розничные цены едины на всей территории РФ.

Пакет №1. Размер первоначальной закупки: от 150 тысяч рублей.

Ассортимент: 100-120 кнопок, 25-30 браслетов, в том числе, на 1, 3, 6 символов, а также без кнопок, 1-2 кошелька, 1-2 сумки, 2-3 брелока, ремень, упаковка. Бесплатно предоставляются буклеты, содержащие описания коллекций и кнопок-символов.

Пакет №2. Размер первоначальной закупки: от 300 тысяч рублей.

Ассортимент: 150-170 кнопок, 40-50 браслетов, в том числе, на 1, 3, 6 символов, а также без кнопок, 4-5 кошельков, 4-5 сумок, 5-7 брелоков, 3-5 ремней, 1-2 пары сандалий, 1-2 платка, упаковка. Бесплатно предоставляются: торговое оборудование (деревянные куб и стойка для браслетов) и буклеты, содержащие описания коллекций и кнопок-символов.

Каждый из пакетов подразумевает предоставление:

1. Всего фото- и видеоконтента для продвижения в социальных сетях и поисковых системах, а также печати рекламы и POS-материалов.
2. Макетов элементов корпоративной айдентики (логотип, визитные карточки и т.д.).
3. Корпоративного регламента, определяющего условия сотрудничества, позиционирования и основные этапы продвижения бренда в городе или регионе, скрипты продаж и ответы на самые популярные вопросы покупателей.

РАСЧЕТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ

Почти половину прибыли приносят продажи кнопок — 43%, затем браслеты — 26%, сумки — 20%, ремни — 7% и кошельки — 4%.

Ниже приведен расчет для пакета №2.

Партнером произведена закупка в размере 300 000 рублей. Через 1,5 месяца осуществляется дополнительный заказ на 75 000 рублей. Еще через 1,5 месяца — еще на 75 000 рублей. Итого за 3

месяца закупка составляет 450 000 рублей (при оптовых ценах и, соответственно, при розничных — 900 000 рублей, учитывая 100%-ную маржинальность).

Таким образом за 90 календарных дней дистрибьютору требуется реализовать минимум половину объема товара. То есть, продать аксессуары на 450 000 рублей, и в этом случае минимальная дневная выручка должна составлять 5000 рублей. С учетом среднего чека в размере 5400 рублей (классический одинарный браслет стоимость 2100 рублей и три кнопки, по 1100 рублей каждая) половина общего объема товара будет реализована за 83 дня. Таким образом дистрибьютор полностью возвращает свои вложения в товар.

В просчет выше не включены стоимость доставки, аренды помещения, заработная плата сотрудников, операционные расходы, а также бюджет на рекламу и маркетинг.

ROI (коэффициент окупаемости) в данном случае составляет примерно 104,7%. При расчете учитывались показатели: 486 000 рублей (доход), 243 000 рублей (себестоимость), инвестиции включают в себя 450 000 рублей (закупка) + 6 000 рублей (доставка) + 90 000 (аренда) + 150 000 рублей (зарплата сотрудников за 3 месяца).

$$729\ 000\ \text{рублей} / 696\ 000\ \text{рублей} * 100\% = 104,7\%$$

ДОСТАВКА

Осуществляется за счет получателя. Стоимость — от 1500 до 3000 рублей, в зависимости от удаленности региона, а также габаритов и веса груза.

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

Регулярное обновление ассортимента — новые коллекции выпускаются 3-4 раза в год

Центральный склад в России расположен в Краснодаре.

Дистрибьютор приобретает именно те товары, которые уже находятся на российском складе.

Партнер NOOSA-Amsterdam не «замораживает» 10-30% стоимости заказа на несколько месяцев, эти риски мы берем на себя.

РЕКОМЕНДАЦИИ К МАГАЗИНУ

Монобрендовый магазин — не более 4 м² торговой площади. Продукция размещается в стеклянных витринах.

Возможно создание корнера NOOSA-Amsterdam в прикассовой зоне мультибрендового магазина одежды.

За дополнительную плату дистрибьютору предоставляется возможность получить поддомен в рамках официального интернет-магазина www.axents.ru и развивать розничные интернет-продажи. Аренда онлайн-магазина на отдельном поддомене является бессрочной и прекращается в случае расторжения контракта между дистрибьютором и компанией NOOSA-Amsterdam Russia.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Елена Лапко, директор NOOSA-Amsterdam Russia, владелица бренда NOOSA-Amsterdam: lapko@n-amsterdam.ru

Елена Крылатых, директор по развитию NOOSA-Amsterdam Russia: +7 (953) 105-29-23, krylatykh@n-amsterdam.ru