

26 мая
г. Нягань

28 мая
г. Сургут

29 мая
г. Нижневартовск

ХМАО
май 2015



Форум
“Франчайзинг в эпоху перемен”



Российская
Ассоциация
Франчайзинга





Форум «Франчайзинг в эпоху перемен»

28 мая - г. Сургут, 29 мая - г. Нижневартовск

ВРЕМЯ 	ПРОГРАММА 	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ 
09:00 - 09:30	Регистрация участников	30 мин.
09:30 - 10:00	Открытие форума (Холл)	30 мин.
10:00 - 10:10	Приветственное слово руководителя филиала Фонда поддержки предпринимательства Югры	10 мин.
10:10 - 10:15	Пресс-подход/Технический перерыв	5 мин.
10:15 - 10:30	Доклад «Обзор изменений на российском рынке франчайзинга. Тенденции. Тренды будущего», спикер Ильясова Наталья, руководитель отдела региональных проектов представительства Российской ассоциации франчайзинга	15 мин.
10:30 - 10:55	Презентация франчайзингового предложения «Планета гостеприимства». Бренды: Yaptkee, «Елки-Палки», «Маленькая Япония», «Восточный базар», «Сбарро». Шалов Дмитрий, руководитель отдела продаж Управления по франчайзингу	25 мин.
10:55 - 11:10	Презентация франшизы «Пятерочка» представитель компании	15 мин.
11:10 - 11:25	Презентация франшизы «7пятниц» Лысенко Ксения, руководитель отдела франчайзинга компании	15 мин.
11:25 - 11:40	Презентация франшизы «Тонус-Клуб» Малешко Надежда, руководитель Управления стратегического маркетинга компании	15 мин.
11:40 - 11:55	Презентация франшизы «ТМК» Чернов Илья, ведущий специалист по франчайзингу группы компаний	15 мин.
11:55 - 12:10	Презентация франшизы «СУШИ ШОП» Жданова Наталья, директор по развитию франчайзинговой сети «СУШИ ШОП»	15 мин.
12:10 - 12:25	Презентация франшизы «АндерСон» (Фабрика счастья) Князева Светлана, генеральный директор компании	15 мин.
12:25 - 12:40	Презентация франшизы «Теле 2» Кокрятская Ольга, коммерческий менеджер Теле2	15 мин.
12:40 - 12:55	Презентация франшизы «Шашлыкофф» Жеребцов Артем, представитель компании	15 мин.
13:00 - 13:15	Презентация франшизы Центр технического творчества и IT «Я и Ты» - программирование и робототехника для детей и молодежи Кислицина Янина, представитель компании	15 мин.
13:15 - 13:30	Презентация франшизы «КрепыЖ» Бутусов Михаил, руководитель отдела франчайзинга компании «КрепыЖ»	15 мин.
13:30 - 13:45	Презентация франшизы «СтенСтрой» Семенова Оксана, руководитель департамента франчайзинга	15 мин.
13:45 - 14:00	Презентация франшизы «Еще!» Матвеев Андрей, департамент стратегического развития «ЕЩЕ!»	15 мин.
14:00 - 14:15	Презентация франшизы «Бэби-Клуб» Медведева Валентина, ловец жемчужин, специалист по франчайзингу	15 мин.
14:15 - 16:50	Переговоры. Работа на стендах	2ч. 35 мин.
16:50 - 17:00	Подведение итогов работы Форума	10 мин.



FRANSHIZA-FORUM.RU





О КОМПАНИИ:



Компания «ТМК» более 20 лет успешно работает на рынке инструмента и оборудования. Наша специализация – поставка электро-, бензоинструмента, оборудования и оснастки. Компания «ТМК» – один из крупнейших импортеров продаваемой продукции. С 2008 года бренд «ТМК» – зарегистрированная торговая марка.

ТИП ПРОДУКТА: *электро-, бензоинструмент, оборудование, оснастка и принадлежности*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *1993 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2007 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *134 шт.*
(из них открытых по франчайзингу): *93 шт.*

НЕОБХОДИМЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
(без помещения, без паушального взноса):
от 2,5 млн Р до 5 млн Р

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
(стоимость франшизы): *70 000 Р*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ:
создание макета внешнего оформления, планограмму внутреннего расположения, расчет необходимого количества торгового оборудования, создание товарной матрицы, доставка товара со склада, работа тренинг-менеджера по открытию магазина (прием товара, развеска, расстановка, обучение персонала), настройка ПК для получения удаленного доступа к серверу компании

РОЯЛТИ (сервисная плата):
20 000 Р в месяц

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: *Отсутствует, наша компания компенсирует 50% затрат на рекламу*

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: *от 6 месяцев*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:
обратный выкуп товара, бесплатная доставка товара, товарный кредит, рекламная поддержка, помощь в заказе товара, удаленный доступ к серверу компании, IT-поддержка, обучение, тестирование персонала.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ: *обучение персонала (продавцов, директора) магазина франчайзи на базе собственных магазинов, «тайный» покупатель, проведение инвентаризации товара силами специалистов компании.*



г. Нижний Новгород



+7 (831) 277 98 95



franchise.tmktools.ru



@alex@tmktools.ru



О КОМПАНИИ:



Компания «Крепыж» – это российский бренд, который знают и любят во всех городах присутствия. Заходя на новый рынок, бренд быстро обрастает поклонниками и патриотами. Нашу компанию знают как надежного поставщика, всегда удобный и нужный розничный магазин, с нами легко простым покупателям и крупным оптовикам.

Компания «Крепыж» способствует созданию долгосрочных партнерских отношений с клиентами, превращая процесс продажи в удовольствие, выгодное для обеих сторон.

ТИП ПРОДУКТА: **Франшиза - розничная торговля. Товары для работы и отдыха.**

СТРАНА
ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **Россия**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **2004 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **2013 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **22 шт.**
(из них открытых по франчайзингу): **14 шт.**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
(стоимость франшизы): **500 000 ₽**

НЕОБХОДИМЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ
ВЗНОС: **2,5 млн ₽**

РОЯЛТИ (сервисная плата): **10 000 ₽**

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: **0,5% от
выручки**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ:
от 15 месяцев

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Обучение персонала работе с товаром.
- Обучение персонала технологии продаж.
- Ежедневный мониторинг и координация работы магазина.
- Еженедельная общая удаленная координация с другими подразделениями.
- Маркетинговая и рекламная поддержка.



г. Тюмень



zakrepi.ru/franchise/



+7 (922) 480 31 29



[@franch@zakrepi.ru](mailto:franch@zakrepi.ru)



О КОМПАНИИ:

История компании «Ещё!» началась в 2005 году. Мы начинали этот бизнес, как и многие другие предприниматели, с одной пиццерии. Сейчас у нас 16 пиццерий. Пакет документов с описанием нашей франшизы – это наш 10-летний практический опыт, и мы готовы поделиться им с нашими будущими партнерами-франчайзи.

ТИП ПРОДУКТА: **пиццерия быстрого питания, доставка еды**

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **Россия**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **2005 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **2015 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **16 шт.**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
(стоимость франшизы): **350 000 Р**

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без помещения, без паушального взноса)
Пиццерия «Стандарт» – от 6 млн Р
Формат «Микро» – от 3 млн Р

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС:
6% от выручки

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: **отсутствует**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: **12–36 месяцев**

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

Что предоставляет франчайзор «ЕЩЁ!»:

- Репутация надежной, динамично развивающейся компании.
- Право на использование бренда, товарного знака, логотипа, фирменного стиля.
- Предоставление готовой, успешно работающей бизнес-системы. Минимизация рисков при запуске start up.
- Совместный маркетинг. Готовые решения и консалтинг.
- Выгодные условия работы с поставщиками оборудования и товара.
- Помощь в подборе, приобретении технологического, нейтрального оборудования, производственного инвентаря.
- Обучение сотрудников франчайзи всем принципам и стандартам управления сети в учебном центре компании.
- Информационная система (ПО) для пиццерии и службы доставки.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- Всесторонняя поддержка франчайзи на протяжении всего срока действия договора.
- Консультирование по вопросам дизайн-проекта и строительства пиццерии.
- Совместная работа по открытию пиццерии франчайзи с нашей сервисной командой.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

- Наличие в собственности или в долгосрочной аренде помещения, по своим техническим характеристикам и географическому положению соответствующего требованиям франчайзора «ЕЩЁ!»
- Наличие управленческого и отраслевого опыта франчайзи рассматривается как преимущество.
- Готовность принять и соблюдать стандарты компании франчайзора по программе развития, техническому оснащению пиццерий, технологий и стандартов приготовления блюд.



г. Ижевск



+7 (3412) 79 40 04



more-pizza.com



@franchise@more-pizza.com



О КОМПАНИИ:

Международная сеть легендарных итальянских кафе «Сбарро» ведет свою историю с 1956 года. Это признанный бренд, сочетающий формат быстрого обслуживания с демократичной атмосферой.

Сегодня только «Сбарро» предлагает своим гостям сразу 3 вида настоящей итальянской пиццы: на тонком тесте, пышном тесте и закрытую – что является уникальным предложением для итальянских кафе в России. В основе концепции бренда «Сбарро» лежит идея правильного питания и здорового образа жизни, ведь все блюда в «Сбарро» готовятся только из натуральных высококачественных продуктов.

«Сбарро» – победитель первого чемпионата России по пицце 2014 года. Отличительная черта «Сбарро» – мультиформатность. Разнообразие форматов позволяет выбрать любое заведение в зависимости от целей и задач, аудитории и инвестиций: отдельно стоящие здания, заведения ресторанных дворики (фуд-корты), экспресс-заведения в крупных торговых центрах, рестораны формата мультибренд.

ТИП ПРОДУКТА: *кафе/рестораны*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **США**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **1956 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **в России – 2005 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **153**
(из них открытых по франчайзингу): **26**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость
франшизы): **24 900 \$**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ: *фран-
шизный пакет, индивидуальное сопро-
вождение на этапе строительства и
открытия ресторана, бесплатное
обучение персонала, помощь в работе
ресторана.*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
7 млн €

РОЯЛТИ (сервисная плата)
без учета НДС: **7% с валового оборота**

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС:
2% на продвижение Вашего ресторана

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: **2-2,5 года**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:
*Работа команды запуска, поставка
оборудования, продуктов.*



г. Москва



+7 (916) 241 29 11



planet-franchising.ru



@D_Shalov@planet-hospitality.ru



ЦЕНТР ТЕХНИЧЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА
И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

О КОМПАНИИ:

ЦТТИТ Я и ТыТМ – это комплекс обучающих программ и проектов для детей и молодежи. В рамках функционирования Центра мы предлагаем к реализации четыре успешно действующих бизнес-модели, которые в совокупности работают еще эффективнее, позволяют бизнесу развиваться с молниеносной быстротой, а также преодолевать сезонные барьеры.

ТИП ПРОДУКТА: *Центр технического творчества и информационных технологий*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы): **800 000 Р**

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС: **5 – 15%**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ: **2 – 10 месяцев**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- Минимальный штат, необходимый для реализации проекта – 2 человека, оптимальный – 4-6.
- Минимальная сумма необходимых инвестиций для малых городов – 100 тысяч Р, для городов с количеством населения от 50 тысяч человек – 300 тысяч Р.



г. Советский



8 (900) 4000 158



iyouru.ru



office@center-i-you.ru

Area with horizontal dotted lines for additional information or notes.



О КОМПАНИИ:



TONUS-КЛУБ® – самый здоровый бизнес! Каждый месяц под брендом TONUS-КЛУБ® начинают работу около 5 клубов в городах России и зарубежья. Франчайзи сети зарабатывают до 3,5 млн рублей еще до открытия клуба. TONUS-КЛУБ® занимает 1-е место на рынке франчайзинга в сфере красоты и здоровья.

ТИП ПРОДУКТА: *европейская сеть женских клубов*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *2002 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2007 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *150 шт.*
(из них открытых по франчайзингу): *150 шт.*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы): *от 150 000 € до 590 000 €*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ: *Вступление в сеть, сопровождение по открытию, обучение персонала.*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ (без помещения, без паушального взноса) *от 1,5 млн € до 6 млн €*

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС: *32 000 €, далее от 15 000 € до 32 000 €*

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: *отсутствует*

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ: *от 4 месяцев*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- обучение франчайзи стандартам ведения бизнеса в «Академии успешных решений»;
- подбор и оценка помещений;
- обучение персонала;
- подготовка к открытию;
- маркетинговая поддержка;
- рекламное и PR-продвижение;
- собственное ПО для увеличения эффективности работы клубов.



г. Санкт-Петербург



+7 (812) 244 08 06



fr.tonusclub.ru



@otkroy@tonusmail.ru

Area with horizontal dotted lines for notes.

О КОМПАНИИ:

АндерСон®

семейные кафе & кондитерские

«АндерСон» – это уникальное пространство, где хорошо и детям, и взрослым. Уютные интерьеры, игровые комнаты, детское меню, кондитерские изделия ручной работы, банкетные залы для детей и взрослых, торты на заказ по любым эскизам, своя команда сценаристов и аниматоров. Бренд с семейными ценностями, который дарит тепло всем своим гостям.

ТИП ПРОДУКТА: **семейные кафе и кондитерские**

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **Россия**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **2009 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **2014 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **15**
(из них открытых по франчайзингу): **3**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы):
малый формат (до 500 м²) – 2,2 млн ₽,
оптимальный формат (>500 м²)
– от 2,9 млн ₽

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ:

- Одобрение со стороны Франчайзера кандидатов на ключевые должности в Кафе.
- Стажировка на базе кафе «АндерСон» (Москва) ключевых сотрудников, включая менеджера по банкетам и менеджера по анимации.
- Организация тренировочного открытия.
- Пакет документации и инструментов для открытия Кафе:
- руководство по подготовке кафе к открытию;
- план-график инвестиций в открытие Кафе;
- рекомендованная форма договора аренды помещения, максимально защищающая Франчайзи;

- руководство по строительству и дизайну помещения;
- чек-лист подготовки к открытию.

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
от 15 млн ₽

РОЯЛТИ (сервисная плата): **5% от выручки**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ:
от 20 месяцев, но не более 3 лет

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Пакет документации и инструментов для управления Кафе:
- книга стандартов обслуживания «АндерСон»;
 - руководство по поиску, подбору, адаптации и обучению персонала;
 - шаблон штатного расписания и его экспертиза для конкретного помещения;
 - руководство по организации закупочной и складской деятельности;
 - рецептура блюд и спецификация сырья;
 - руководство по анимации;
 - сценарии праздников и анимационных программ;
 - проект оснащения детских игровых, спецификация по материалам;
 - руководство по организации банкетов;

- маркетинговая и PR-поддержка;
 - руководство по операционной деятельности;
 - инструкции по работе с отзывами гостей;
- Консультации франчайзи на периодической основе по вопросам операционной деятельности (увеличение выручки, управление издержками, управление персоналом).

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

Предоставление Команды открытия (оплачивается отдельно).
Поставки с «Фабрики счастья» для франчайзи в пределах Московской области.
Заряд доброго и бодрого настроения от Директора по настроению.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

В случае открытия Кафе до установленной в договоре даты, роялти начинают начисляться с даты, установленной договором.
На продление договора после окончания срока его действия, на открытие второго и последующих кафе действует скидка (до 50%).



О КОМПАНИИ:

SRP-group существует на рынке с 2009 года и демонстрирует стремительный рост. С момента появления компании на рынке открыто 18 собственных гриль-баров в Западной Сибири и 6 гриль-баров по франчайзингу в Ангарске, Барнауле, Краснодаре, Тюмени и Чите. На своем примере компания доказала, что открыть свой бизнес в короткие сроки и сделать его известным и прибыльным — реально.

ТИП ПРОДУКТА: *Гриль-бар*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **2009 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **2013 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **24**
(из них открытых по франчайзингу): **6**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость
франшизы): **1,2 млн ₽**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ:

- Обучение менеджерского состава;
- Помощь в разработке рекламной кампании на открытие бара;
- Сопровождение ремонта и отделки помещения;
- Приезд команды запуска на открытие бара.

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
13 млн ₽

РОЯЛТИ (сервисная плата)
без учета НДС: **5%**

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС:

Отсутствует

СРОК ОКУПАЕМОСТИ

ИНВЕСТИЦИЙ: **24 месяца**

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Доступ к инструментам открытия и управления бизнесом в сфере операционной, маркетинговой деятельности и управления человеческими ресурсами;
- Открытие с командой запуска;
- Рекламная и маркетинговая поддержка, консультации по организации региональных рекламных и маркетинговых мероприятий;
- Работа с корпоративными поставщиками на выгодных условиях;
- Консультации по росту выручки, привлечению гостей;
- Помощь в оптимизации расходов;
- Анализ наполняемости чека и помощь в его повышении;
- Присоединение к национальному маркетинговому календарю - предо-

ставление всех материалов (2 раза в год - глобальные промо, 2 раза в год смена основного меню, а также сезонные обновления меню для повышения продаж);

- Доступ к музыкальному и видеоархиву, доступ к печатным материалам (меню, тейбл-тенты, плакаты и пр.);
- Бесплатное первоначальное обучение менеджерского состава (управляющий, шеф-повар, су-шеф, менеджер) и консультации по подбору персонала;
- Материалы для дальнейшего обучения сотрудников;
- Выезд специалистов (минимум 2 раза в год) для наставничества менеджерского состава и подробного анализа операционной деятельности с рекомендациями повышения эффективности работы.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- Обучение менеджерского состава после открытия;
- Запуск службы доставки с единым call-центром.



TELE2

О КОМПАНИИ:

В феврале 2014 года Tele2 и «Ростелеком» объявили об объединении мобильных активов на базе Tele2 и создании нового федерального оператора. Соглашение открыло новые перспективы развития Tele2. Лицензионный портфель объединенной компании охватывает почти всю территорию РФ, что позволяет строить сеть федерального масштаба. Кроме того, оператор обладает частотами для развертывания сетей мобильной связи стандарта 3G/4G во всех федеральных округах, а также в Москве. В августе 2014 года новый федеральный сотовый оператор Tele2 стал работать в более чем 60 регионах России. По завершении интеграции компания начала оказывать широкий спектр услуг, в том числе скоростного мобильного интернета.

ТИП ПРОДУКТА: *Мобильная связь*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Швеция*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **2003 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **2003 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **3 000**
(из них открытых по франчайзингу): **3 000**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость
франшизы): **от 0 до 200 000 ₽**

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
от 150 000 ₽

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС:
4%

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС:
Отсутствует

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: **от 6 до 18 месяцев**

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Обучение;
- Мебель;
- IT оборудование.



г. Сургут



+7 (904) 880 59 59



tele2.ru



@Sergey.kolesov@tele2.ru



О КОМПАНИИ:

Сеть художественных студий, в которых проводятся различные творческие кружки для детей и взрослых.

ТИП ПРОДУКТА: **сеть художественных студий**

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **Россия**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **2009 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **2015 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **6 шт.**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость
франшизы): **250 000 Р**

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без помещения, без паушального взноса)
150 000 Р

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС: **5 %**

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: **отсутствует**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: **от 3 – 5 лет**

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:
Различные вариации.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:
Оговариваются отдельно в зависимости от региона.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:
Оговариваются отдельно в зависимости от региона.



г. Москва



+7 (916) 969 58 69



чудеево.рф



@lenmin@mail.ru

Area with horizontal dotted lines for additional information or notes.



О КОМПАНИИ:

TOM TAILOR GROUP – динамично развивающийся немецкий холдинг, успешно работающий с 1962 года. Мы представляем марки: TOM TAILOR, TOM TAILOR Denim, TOM TAILOR KIDS (BABIES/MINIS/KIDS), TOM TAILOR POLO TEAM и BONITA.

ТИП ПРОДУКТА: *одежда, обувь, аксессуары*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Германия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *1962 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *1994 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *64*
(из них открытых по франчайзингу): *60*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
от 6 млн Р

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС:
2% от продаж

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: *1,5 – 2 года*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Консультации по выбору локации, помощь в переговорах с торговыми центрами при заключении договоров аренды.
- Координация строительства магазина: подготовка дизайн-проекта по согласованной локации, заказ оборудования и стройматериалов у российского поставщика, проект-менеджмент, шеф-монтаж.
- Профессиональная поддержка продукт-менеджера при заказе

коллекций в Москве с русскоязычной командой или онлайн.

- Консультация в подборе и обучении персонала, управление ассортиментом и оформление магазина, помощь команды start-up и подготовка торжественного открытия.
- Еженедельный анализ KPI, разработка рекомендаций по повышению эффективности работы и продаж магазина.
- Участие партнера в маркетинговых и рекламных мероприятиях.

г. Москва



+7 (985) 196 13 02



tom-tailor.com/ru/



@anastasia.orlova@tom-tailor.com



ELEGANZZA

О КОМПАНИИ:

Франчайзинг итальянского бренда аксессуаров ELEGANZZA – это эффективная, отработанная на практике и готовая к работе в любом регионе бизнес-модель. Франчайзи становится игроком перспективного рынка с высокой емкостью и динамикой товарооборота, участником фирменной торговой сети, частью компании, репутация и надежность которой проверена временем!

ТИП ПРОДУКТА: *Аксессуары: сумки, перчатки, платки, зонты, МКГ*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Италия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *1991 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2010 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *52*
(из них открытых по франчайзингу): *31*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы): *отсутствует*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ (без учета аренды, без паушального взноса)
Затраты на открытие магазина с учетом вложений в ремонт – 25 000 € м². Стартовое товарное наполнение – 30 000 € м².

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС: *отсутствует*

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: *отсутствует*

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ: *18 месяцев*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- *Профессиональная помощь специалистов компании в открытии магазина и в дальнейшем ведении бизнеса: консультации по выбору площадки; переговоры с арендодателями; разработка бизнес-плана будущего магазина, помощь в согласовании договора аренды.*
- *Эксклюзивный дизайн – проект магазина. Индивидуальный расчет оборудования и загрузки товара позволяет получать максимальную выручку с м².*
- *Продуманная система мерчендайзинга и планограммы коллекций, коммерческие модели позволяют минимизировать риски товарных остатков.*
- *Тренинги и обучение персонала и управленцев бизнеса.*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

Передача прав на все рекламные материалы в вашем городе, а также консалтинг по вопросам эффективного планирования программ продвижения.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

- *Получение максимальной скидки на закупаемый товар.*
- *Предоставление беспроцентного товарного лимита на открытие магазина сроком до 90 дней.*
- *Предоставление беспроцентного товарного лимита сроком на 30 дней на сумму, эквивалентную сумме 50% наполнения торгового зала.*
- *Возврат 10% от товарного остатка в конце каждого сезона.*
- *Возможность представлять привлеченный ассортимент в размере 20% торгового зала.*

г. Москва



+7 (495) 921 22 57; +7 (903) 116 67 33



eleganza.it / eleganza.ru / gretta.ru

@fedorchenko@gretta.ru



О КОМПАНИИ:

Nathan's Famous – один из старейших брендов закусочных, предлагающих хот-доги. Популярное меню, высокое качество и скорость обслуживания сделали Nathan's лидером рынка. Компания «ЭнЭф Рус» является эксклюзивным владельцем прав франчайзинга Nathan's Famous в России и СНГ.

ТИП ПРОДУКТА: *хот-дог пойнт, кафе fast food*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **США**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **1916 г., в России 2013 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **1987 г., в России 2014 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ:
более 300 кафе, в России 20 кафе по состоянию на 1 февраля 2015 г.
(из них открытых по франчайзингу):
более 300 кафе, в России 12 кафе по состоянию на 1 февраля 2015 г.

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы): **6 000 \$**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ:
Передача прав использования бренда и стандартов бренда. Поддержка и сопровождение партнера на этапах от планирования кафе до его открытия.

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ (без помещения, без паушального взноса) **от 1,5 млн \$**

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС: **6% от выручки**

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: **до 4% от выручки, но не менее 1%**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ: **от 1 года**

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Проектирование первого кафе, консультация и согласование следующих проектов.
- Обучение персонала первого кафе.
- Поддержка при закупке оборудования и инвентаря.
- Предоставление комплекта стандартов и руководств по организации и ведению бизнеса, включая маркетинговые инструменты, учебные материалы и отчетность.
- Поддержка партнера на всех этапах открытия кафе и ведения текущей деятельности.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- Проектирование кафе партнера. Закупка оборудования для кафе партнера.
- Выезд специалиста с целью внеплановой административно-технической оценки кафе по запросу партнера.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

- Преимущество имеют партнеры, обладающие опытом в ведении ресторанной деятельности и/или работы по франчайзингу с другими сетями.
- Готовность развития партнерской сети – это один из важных и обязательных пунктов сотрудничества.



АЛЬТА ВИНА
ВИНОТЕКА

О КОМПАНИИ:

Розничная сеть «Альта Вина» исторически образована одним из ведущих импортеров вин и крепких напитков ООО «Фирма ОКВ».

С момента открытия первого бутика «Альта Вина» прошло уже 10 лет. За это время Компания завоевала доверие большого числа ценителей качественных вин и крепких спиртных напитков.

В магазинах «Альта Вина» представлен широкий ассортимент продукции – более 2000 наименований алкогольной продукции и сопутствующих товаров со всего мира.

Наша гордость – это эксклюзивный ассортимент вин и крепких напитков, тщательно отобранный командой профессиональных сомелье, составляющий более 20% основного ассортимента.

Мы работаем только с проверенными надежными поставщиками и уникальными винодельческими хозяйствами.

ТИП ПРОДУКТА: *розничный магазин по продаже элитного алкоголя*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *1995 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2015 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *17*
(из них открытых по франчайзингу): *3*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы): *150 000 €*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
3 млн – 6 млн €

РОЯЛТИ (сервисная плата)
без учета НДС: *отсутствует*

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: *отсутствует*

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: *10–24 месяцев*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:
– *Помощь при подборе помещения, с аналитикой города и окупаемости проекта.*
– *Юридическая помощь в получении лицензии.*

- *Помощь при подборе персонала.*
- *Профессиональное обучение навыкам продаж и внутренней работе магазина.*
- *Профессиональный мерчандайзинг.*
- *Профессиональное обучение по курсу энологии.*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- *Оформление и сдача декларации.*
- *Присутствие на сайте компании.*
- *Маркетинговая поддержка.*

г. Санкт-Петербург



+7 (916) 792 22 49

Altavina.ru

@franchise@altavina.ru



О КОМПАНИИ:

Бутик для детей
Chouquette

Chouquette – дизайнерская нарядная и повседневная одежда от 0 до 8 лет, высококачественная школьная форма (до 14 лет), конверты и комплекты на выпуск из роддома, нижнее белье, детское постельное белье, аксессуары и мебель ручной работы для детских комнат.

ТИП ПРОДУКТА: конверты и комплекты на выпуск из роддома, детская одежда, школьная форма, постельное белье, мебель и аксессуары в ассортименте. Производство в России.

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: Россия

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: 2007 г.

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: 2012 г.

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: 85 шт.
(из них открытых по франчайзингу): 81 шт.

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
(стоимость франшизы): 130 000 €

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без помещения, без паушального взноса)
2,5 млн €

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: от 6 месяцев до 1 года

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Компания Chouquette проводит постоянную консультационную поддержку франчайзи, а также выездные тренинги и вебинары.
- Осуществляется широкая рекламная и PR поддержка марки Chouquette в сегменте «средний» и «средний+»: участие в специализированных выставках, продвижение в ведущих федеральных СМИ, участие в звездных проектах и партнерских программах.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- Эксклюзивные права (город не более 300 тыс. жителей) и/или приоритетное право на открытие двух последующих магазинов (для городов-миллионников) на продажу продукции Chouquette на определенной географической территории.
- Готовый бизнес со стандартизированными бизнес-процессами.
- Франчайзи получает полный пакет по запуску магазина.
- Отсутствие ежемесячных отчислений роялти.

- Скидка 10% относительно оптовой цены.
- Возможность возврата сезонной продукции в объеме 10% от среднемесячного оборота (взаимозачет по новым коллекциям).

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

- Площадь торгового зала магазина не менее 45 м².
- Обязательное утверждение места расположения магазина, ремонт согласно требованиям дизайн-проекта.
- Обязательное соблюдение требований по оформлению магазина, номенклатуре товаров и фирменному стилю.
- Первоначальная закупка согласно утвержденной номенклатуре товаров.
- Обязательный закуп новых сезонных коллекций.
- Продажа в торговом зале только продукции Chouquette с возможностью подсортировки по непересекающимся товарным группам.
- Утверждение плана маркетинговых мероприятий.
- Желание развиваться вместе!

г. Москва

+7 (903) 776 45 44

chouquette.ru

@ pochta3333@mail.ru



О КОМПАНИИ:

REDMOND
SMART HOME —

Основная специализация бренда REDMOND – производство малой бытовой техники на основе современных высококачественных материалов и новейших научных разработок в области техники и технологий.

Компания REDMOND – лидер на рынке многофункциональной бытовой техники России и стран СНГ - предлагает франчайзинг фирменных магазинов REDMOND.

ТИП ПРОДУКТА: *малая бытовая техника.*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *2003 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2013 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *210 шт.*
(из них открытых по франчайзингу): *20 шт.*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без помещения, без паушального взноса)
1,2 млн ₽

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: *до одного года*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА:
Компания REDMOND предоставляет дизайн-проект магазина, программы обучения франчайзи всем нюансами покупаемого бизнеса, возможность бесплатного обучения продавцов франчайзи в магазинах REDMOND в г. Санкт-Петербург.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

Компенсации и бонусы:

- компенсация 50% затрат на рекламу и продвижение, но не более 75 000 руб. ежемесячно;*
- бонус за качество: 5% от оборота ежемесячно.*



г. Санкт-Петербург



+7 (911) 242 38 74



multivarka.pro



@Lysikov@redmond-rus.com



О КОМПАНИИ:



YamKee («Фабрика лапши») представляет модную сеть заведений с акцентом на паназиатскую кухню. Формат еды в коробочках пришелся по вкусу гостям, и поэтому популярность лапшичных растет такими быстрыми темпами.

В ресторанах YamKee блюда готовятся прямо на глазах у посетителей на сковороде вок, 3-5 минут методом «Соте». Своим гостям YamKee предлагает самостоятельно скомпоновать блюдо по вкусу: выбрать основу из 5 видов лапши, добавить эксклюзивный соус и выбрать наполнитель с мясом, курицей, рыбой или морепродуктами. Гость может поесть на территории фуд-корта или взять еду с собой в специальной коробочке.

Паназиатская кухня – яркий модный тренд в ресторанной отрасли России. «Фабрика лапши» – это усовершенствованный прогрессивный концепт, делающий ассортимент YamKee еще более разнообразным и оригинальным. Сегодня сеть быстрого питания набирает популярность, особенно среди молодежи.

ТИП ПРОДУКТА: *лапша в коробочке, блюда паназиатской кухни*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *2012 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2012 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *26*
(из них открытых по франчайзингу): *5*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость франшизы): *12 900 \$*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ (без учета аренды, без паушального взноса) *от 4,5 млн €*

РОЯЛТИ (сервисная плата) без учета НДС: *5%*

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС: *3% на продвижение Вашего ресторана*

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ: *1,5 – 2 года*

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ПОДДЕРЖКА: *Франшизный пакет, индивидуальное сопровождение на этапе строительства и открытия ресторана, бесплатное обучение персонала, помощь в работе ресторана.*



г. Москва



+7 (495) 785 38 70



yamkee.com



@franchising@planet-hospitality.ru



О КОМПАНИИ:

Популярная, динамично развивающаяся сеть заведений ближневосточной кухни. «Восточный Базар», с момента своего основания в 2002 году, предоставляет гостям широкий выбор блюд, приготовленных только из натуральных высококачественных продуктов по демократичным ценам. Визитной карточкой ресторанов являются блюда ближневосточной кухни: плов из баранины, фирменная шаурма и настоящие восточные сладости. «Восточный Базар» является самой большой сетью ресторанов восточной кухни на территории России. Яркий дизайн ресторанов в красно-коричневых тонах выгодно выделяет их на фоне заведений ресторанных дворики и неизменно привлекает внимание посетителей. Разнообразный формат концепции позволяет открывать рестораны в крупных деловых и торгово-развлекательных центрах.

ТИП ПРОДУКТА: *кафе/рестораны*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: *Россия*

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: *2002 г.*

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: *2002 г.*

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: *56*
(из них открытых по франчайзингу): *13*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость
франшизы): *14 900 \$*

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ: *Фран-
шизный пакет, индивидуальное сопро-
вождение на этапе строительства и
открытия ресторана, бесплатное
обучение персонала, помощь в работе
ресторана.*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
6 млн €

РОЯЛТИ (сервисная плата)
без учета НДС: *6% с валового оборота*

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС:
2% на продвижение Вашего ресторана

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: *2-2,5 года*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:
*Работа команды запуска, поставка
оборудования, продуктов.*

г. Москва ☎ +7 (916) 241 29 11 🌐 planet-franchising.ru @ D_Shlov@planet-hospitality.ru



О КОМПАНИИ:

Международная сеть легендарных итальянских кафе «Сбарро» ведет свою историю с 1956 года. Это признанный бренд, сочетающий формат быстрого обслуживания с демократичной атмосферой.

Сегодня только «Сбарро» предлагает своим гостям сразу 3 вида настоящей итальянской пиццы: на тонком тесте, пышном тесте и закрытую – что является уникальным предложением для итальянских кафе в России. В основе концепции бренда «Сбарро» лежит идея правильного питания и здорового образа жизни, ведь все блюда в «Сбарро» готовятся только из натуральных высококачественных продуктов.

«Сбарро» – победитель первого чемпионата России по пицце 2014 года.

Отличительная черта «Сбарро» – мультиформатность. Разнообразие форматов позволяет выбрать любое заведение в зависимости от целей и задач, аудитории и инвестиций: отдельно стоящие здания, заведения ресторанных дворишков (фуд-корты), экспресс-заведения в крупных торговых центрах, рестораны формата мультибренд.

ТИП ПРОДУКТА: *кафе/рестораны*

СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ: **США**

ГОД ОБРАЗОВАНИЯ: **1956 г.**

НАЧАЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **в России – 2005 г.**

КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ СЕТИ: **153**
(из них открытых по франчайзингу): **26**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (стоимость
франшизы): **24 900 \$**

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПОКРЫВАЕТ: *франшизный пакет, индивидуальное сопровождение на этапе строительства и открытия ресторана, бесплатное обучение персонала, помощь в работе ресторана.*

НЕОБХОДИМЫЙ НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(без учета аренды, без паушального взноса)
7 млн €

РОЯЛТИ (сервисная плата)
без учета НДС: **7% с валового оборота**

РЕКЛАМНЫЙ ВЗНОС:
2% на продвижение Вашего ресторана

СРОК ОКУПАЕМОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ: **2-2,5 года**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:
Работа команды запуска, поставка оборудования, продуктов.

г. Москва ☎ +7 (916) 241 29 11 🌐 planet-franchising.ru @ D_Shlov@planet-hospitality.ru

