



СИЛА ЙОГИ

МАГАЗИН ТОВАРОВ ДЛЯ ЙОГИ

г. Ростов-на-Дону, ул. Суворова, 52а, Креативное пространство, 1 этаж
график работы: с 11:00 до 20:00 без перерывов и выходных

контакты: 8-800-201-16-32, www.sila-yogi.ru, @sila_yogi, vk.com/silayogi,

Индивидуальный предприниматель Мартынюк Андрей Петрович, ИНН 610602207943
р/сч 40802810400000095728 в АО «ТИНЬКОФФ БАНК» Г. МОСКВА, к/сч
30101810145250000974, БИК 044525974

Предложение о сотрудничестве на условиях франшизы



Магазин Сила Йоги выражает свое почтение и предлагает вам сотрудничество в сфере развития йога-направления в России и популяризации йоги как духовного и активного образа жизни.

Сила Йоги – не только магазин, но и культурный центр, объединяющий йога-студии, инструкторов йоги, любителей и профессионалов этого вида деятельности.

За восемь лет работы Сила Йоги накопил уникальный опыт работы в йога-индустрии и готов поделиться им с теми, кто также хотел бы открыть магазин товаров для йоги в своем городе.

Мы предлагаем два варианта взаимодействия:

- 1) Франшиза без бренда – вы получите полный набор информации для ведения бизнеса по продаже товаров для йоги, при этом бизнес вы будете вести под своим собственным брендом.*
- 2) Франшиза с брендом – вы открываетесь под нашим брендом и входите в нашу сеть магазинов, получая помимо информации для ведения бизнеса параметры нашего бренда, наши соцсети, сайт, все заказы в вашем регионе и прочие ресурсы, наработанные за весь период существования магазина.*

Возможно поэтапное взаимодействие: старт без бренда и последовательное присоединение бренда.

Подробности каждого варианта взаимодействия описаны ниже.

Контакты для подробного обсуждения и вопросов:

8-928-616-83-67

Андрей, собственник «Сила йоги»

infosilayogi@mail.ru

Франшиза без бренда.

Это разовая передача всей необходимой информации для начала ведения бизнеса в сфере торговли йога-товарами с последующим сопровождением в рамках стартового этапа работы (1-2-3 месяца).

В рамках данного вида франшизы вы получаете набор информации по следующим блокам:

1. Ассортимент товаров:

- перечень товаров по группам с рекомендациями по очередям ввода в ассортимент;
- описание конкурентных свойств товаров, которые можно сообщать покупателям, чтобы привлечь их внимание и отвечать на вопросы о тех или иных сравнениях товаров;
- наценка по каждому товару, которую можно будет установить, чтобы оставаться в рыночном уровне цен.

2. Маркетинг:

- конкуренты по каждому товару;
- рекомендации о том, как следить за рынком и оставаться конкурентным продавцом;
- советы по организации рекламы и мероприятий по продвижению.

3. Поставщики товаров:

- перечень поставщиков по каждому товару с контактными данными: телефон, сайт (если есть), e-mail, разделение на производителей и оптовиков;
- описание системы работы с каждым поставщиком;
- расчет стартового набора товаров для открытия магазина.

4. Покупатели товаров:

- краткие рекомендации о том, как входить на рынок, как искать покупателей, как продвигать товары;
- правила работы с жалобами покупателей;

- правила работы с бракованным товаром.

5. Штат:

- описание минимального штата с распределением функционала;
- описание примерной системы оплаты труда каждого работника и системы мотивации.

6. Финансы:

- рекомендации по выбору системы налогообложения;
- рекомендации по выбору обслуживающего банка, терминала оплаты, ККТ для печати чеков, варианты экономии;
- описание системы учета денег;
- предоставление удобного файла Excel по учету денежных средств;
- рекомендации по выбору программы для ведения учета.

7. Прочие организационные моменты:

- организация доставки товаров от поставщиков и к покупателям;
- общие советы по ведению деятельности.

После передачи всей информации возможно краткосрочное сопровождение начала работы вашего магазина (до трех месяцев), которое включает следующие виды поддержки:

1. Помощь в общении с поставщиками, помощь в оформлении заказов поставщикам, ответы на вопросы по организации доставки: познакомим вас с поставщиками, расскажем, как делать заказы и как экономить на доставке;
2. Помощь в общении с покупателями, ответы на их запросы в режиме онлайн (согласно графику работы магазина);
3. Помощь в организации финансов и прочих моментов деятельности магазина.

В случае необходимости такой поддержки мы вышлем вам список контактов и сообщим, по каким вопросам и к каким контактам необходимо будет обращаться.

Франшиза с брендом.

В случае выбора этого варианта вы открываете свой магазин в составе нашей сети под нашим брендом (название магазина – Сила Йоги) и приобретаете все возможности, привилегии, права и обязанности нашего бизнеса согласно нашей корпоративной политике.

В рамках данного вида франшизы вы получаете набор информации по следующим блокам:

1. *Всю информацию согласно блоку «Франшиза без бренда».*
2. *Перечень дизайн-материалов для брендирования деятельности (визитки, логотип, баннер, подарочные сертификаты, рекламные листовки, скидочные купоны и т.д.). Материалы передаются в форматах jpeg, png, ai, eps для комфортной работы дизайнера.*
3. *Доступ к нашему сайту <https://sila-yogi.ru> и соцсетям (VK, Instagram, Facebook).*
4. *По всем поставщикам у вас будут установлены с момента открытия максимальные скидки, которые наработаны нами за всю историю развития бизнеса (в случае открытия магазина без бренда скидки необходимо накапливать).*
5. *Реклама вашего магазина в наших соцсетях, размещение информации о вашем магазине на нашем сайте.*
6. *Все продажи из региона нахождения вашего магазина, оформленные на сайте или в соцсетях, будут передаваться вам в работу (в случае наличия у вас товара).*
7. *Постоянная поддержка с нашей стороны по всем возникающим вопросам.*

Помимо привилегий франшиза с брендом наделяет получателя франшизы определенными обязанностями по соблюдению культуры бренда, работе с покупателями, сохранению репутации и сохранению ценности общего бизнеса.

Стоимость сотрудничества.

1. Франшиза без бренда.

Стоимость передаваемой информации – 150 000 руб.

Условия оплаты:

- 50% аванс;*
- 30% по готовности материалов перед передачей;*
- 20% окончательный расчет после получения материалов.*

Для этого варианта заключается договор оказания консультационных услуг, по которому одна сторона передает второй стороне перечень информации за установленную плату.

Стоимость краткосрочного сопровождение начала работы магазина (необязательно, при необходимости) – 15 000 рублей в месяц.

В этом случае заключается договор консультационной поддержки на необходимое количество месяцев. Условия оплаты: 100% аванс за каждый месяц.

2. Франшиза с брендом.

Стоимость франшизы (паушальный взнос) – 300 000 руб.

Условия оплаты:

- 50% аванс;*
- 30% по готовности материалов перед передачей;*
- 20% окончательный расчет после получения материалов.*

Для этого варианта заключается договор франчайзинга.

Ежемесячный платёж за использование товарного знака (роялти) и консультационную поддержку:

- в первый год сотрудничества – 15 000 рублей в месяц;*
- второй год сотрудничества и далее – 10 000 рублей в месяц.*

Все вопросы можно задать по контактам, указанным выше.

Надеемся на взаимовыгодное сотрудничество!

Ваш Сила Йоги.