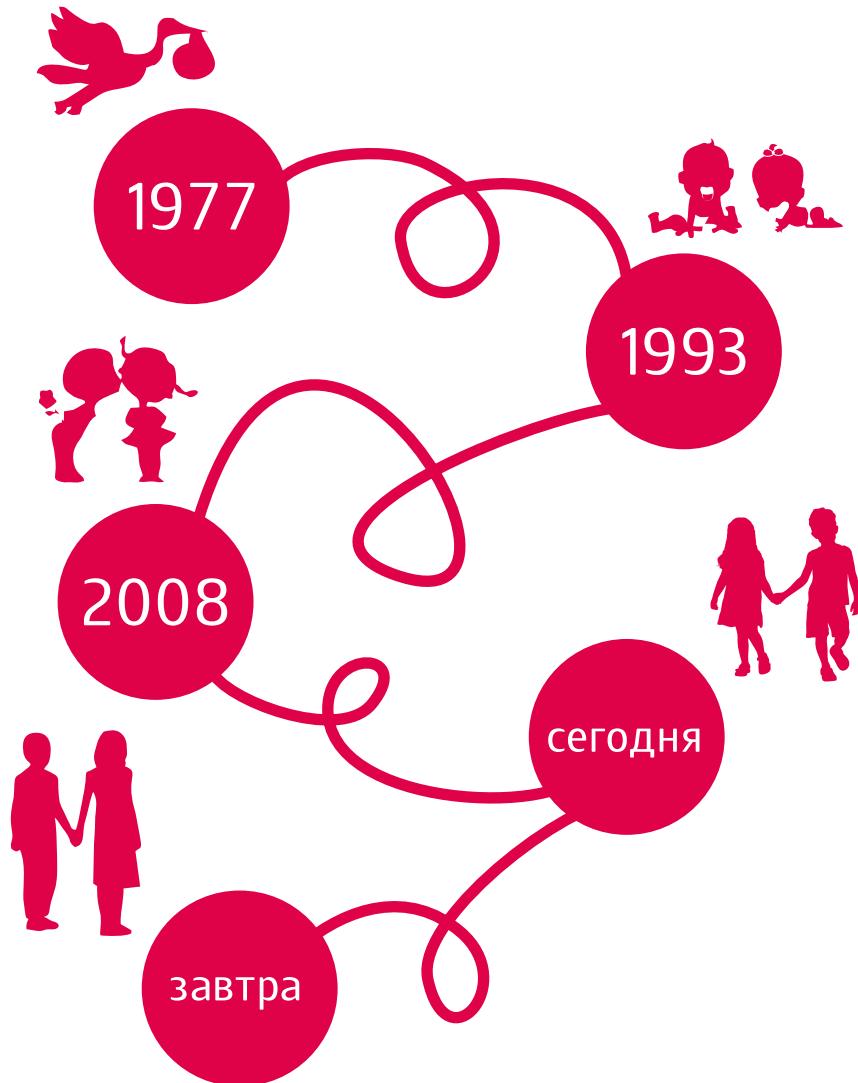




франчайзинг *shagovita* -
правильный выбор

история компании



Могилевская обувная фабрика производит детскую обувь с **1977** года и является одним из крупнейших производителей детской обуви на территории СНГ.

В **1993** году компания была преобразована в открытое акционерное общество и начала свою деятельность на рынке Беларуси в качестве производителя и оптового продавца детской обуви возрастного диапазона от 0 до 14 лет в среднем ценовом сегменте.

В **2008** году руководство компании приняло решение о создании собственной розничной сети, и был открыт первый магазин детской обуви торговой марки «ШагоВита» в Минске.

Накопленный за годы работы опыт, четкое знание потребностей своей целевой аудитории и грамотный выбор торговых площадей, позволили нам стать одним из лидеров на рынке продавцов детской обуви. Торговая марка «ШагоВита» известна не только на рынке Беларуси, но и в России, Казахстане, Украине и странах Балтии.

На данный момент компанией открыто 27 розничных магазинов на территории Беларуси и 14 под брендом shagovita в России (г. Москва, г. Рязань, г. Краснодар, г. Смоленск, г. Старый Оскол, г. Брянск, г. Воронеж, г. Великие Луки, г. Кострома, г. Нефтеюганск и т.д.)

Штат компании составляет 900 сотрудников (700 человек – производство, 200 – розничная сеть).



правильная обувь - основа здоровья ребенка



Верх - 100%
натуральная кожа



Подкладка - 100%
натуральная кожа, шерсть, мех



Анатомически
правильная стелька



Специальная конструкция,
надежно фиксирующая стопу

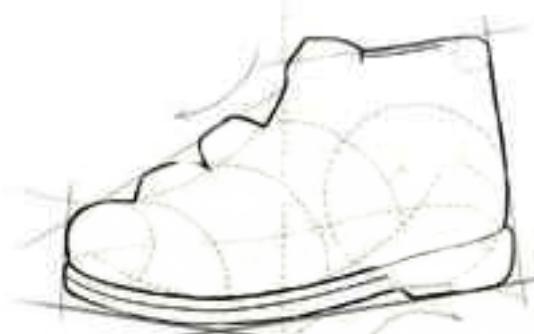


Высококачественная
итальянская подошва



Стильный дизайн и
модные расцветки

shagovita - в каждом шаге



Над дизайном работают опытнейшие модельеры-конструкторы, чтобы учесть все антропометрические особенности развития детской стопы.

А прежде, чем попасть в производство, каждая модель проходит дополнительное тестирование.





визуализация магазина **shagovita**

система франчайзинга *shagovita*

В рамках Договора о Сотрудничестве **shagovita** предоставляет Франчайзи на срок действия Договора Франчайзинговый Пакет, содержащий полную концепцию ведения хозяйственной деятельности, которую предлагает компания.

В стандартный Франчайзинговый Пакет входит:

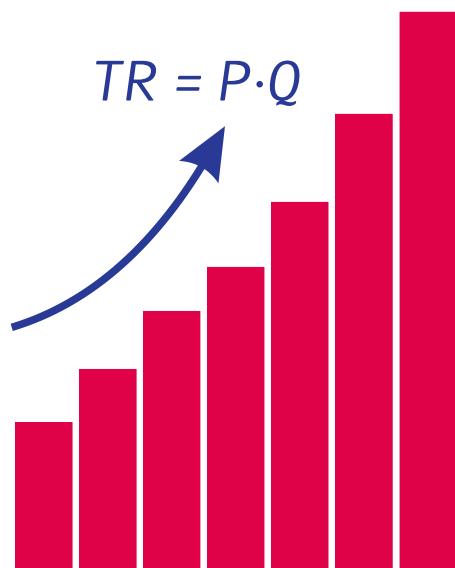


- ✓ товарный знак
- ✓ ноу-хау
- ✓ операционное руководство
(условия ведения магазина *shagovita*, в т.ч.
Знания о Продукте, Стандартах Обслуживания Клиента,
Принципах Визуального Мерчендайзинга)
- ✓ поддержка со стороны компании
в рамках Системы Франчайзинга



наша стратегия

shagovita
знает формулу успеха!



анализ местного рынка
(местность, конкуренты, структура расходов,
средний доход и покупательская способность),
указывая на сильные и слабые стороны бизнеса



обмен с новым партнером нашим
ноу-хау в области детской обуви



предоставление взаимодействий со структурами **shagovita**



максимальное обращение внимания на разные местные
потребности (moda, тенденции, климат, сезонность,
специфические потребности, покупательские привычки)

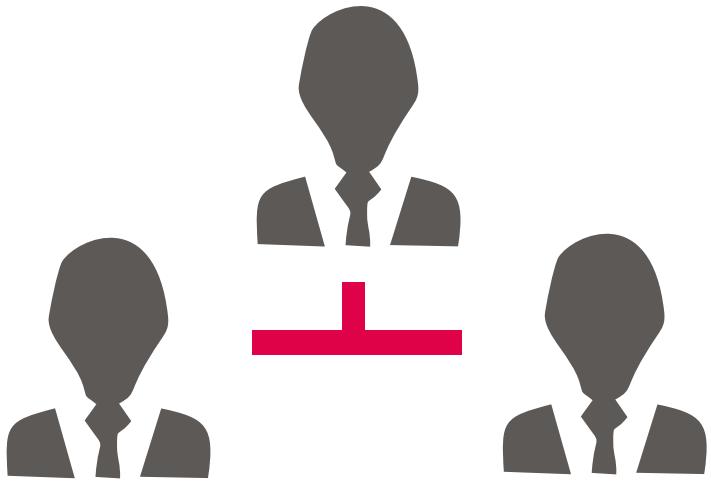


идеальный партнер



- ✓ компания или физическое лицо с деловыми качествами руководителя и желанием построить долгосрочный бизнес-план
- ✓ опыт в розничной продаже (отдается предпочтение компаниям, которые управляют разными модными брендами)
- ✓ наличие помещений, торговых площадей в торговых центрах и на привлекательных улицах городов
- ✓ оптимальная площадь магазина: 60-80 м²
- ✓ сотрудники Партнера сориентированы на клиента, готовы работать на высоком уровне
- ✓ хорошее финансовое положение, позволяющее управлять бизнесом и обеспечивать его стабильность

условия сотрудничества



- ✓ заключение Договора на два года с возможностью его продления на следующий срок
- ✓ отсутствие вступительного взноса
- ✓ полная поддержка технического отдела во время проектирования и оформления магазина
- ✓ дизайн-проект оформления магазина предоставляется бесплатно
- ✓ инвестиция в открытие магазина:
магазин **shagovita** (60 м² торговой площади): 300 USD за м².
- ✓ стоимость первой закупки для выкладки:
магазин **shagovita**: 30-40 тыс. USD
- ✓ возможность оплаты с отсрочкой платежа
- ✓ бесплатные рекламные материалы
- ✓ поддержка в местной рекламной деятельности
- ✓ эксклюзивная скидка на закупку сезонного ассортимента
- ✓ отсутствие лицензионных платежей относительно оборотов за использование товарного знака и ноу-хау

операционная информация



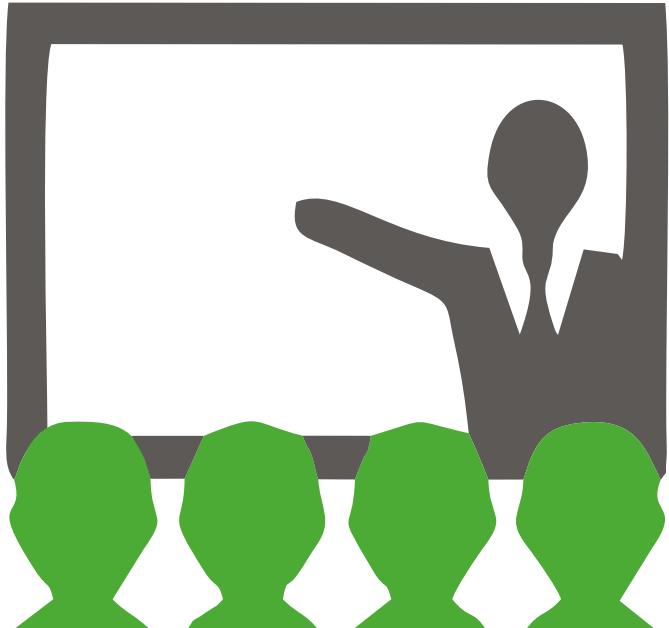
- ✓ средний оборот: 150 тыс.USD в год
- ✓ средняя оборачиваемость: 3 раза в год
- ✓ требуется структура трудоустройства в магазине:
 - store manager
 - ассистенты отдела продаж (3-4 человека, зависящих от запланированных оборотов)
- ✓ требуется рекламный бюджет Франчайзи:
минимум 2% от оборота
- ✓ срок окупаемости 14-20 месяцев

поддержка франчайзера



- ✓ поверхностная оценка торговых площадей (местонахождение), анализ конкуренции и прогноз дохода магазина
- ✓ анализ рентабельности и потребность в финансировании
- ✓ периодический мониторинг поступления денежных средств (cash flow)
- ✓ возможность дозаказа бестселлеров
- ✓ поставки раз в неделю
- ✓ квалифицированная помощь в открытии магазина со стороны отдела: операционного, склада и Визуального Мерчендайзинга shagovita
- ✓ контроль, коммерческая и операционная помощь в повседневной работе

поддержка франчайзера



- ✓ **shagovita** организовывает и предлагает:
обучение персонала (руководитель)
в белорусской сети Продаж
- ✓ периодическое обучение в области:
ознакомление и знание продукта,
техника розничной продажи (обслуживание клиента),
визуальный мерчендайзинг,
общие принципы работы магазина
- ✓ постоянная поддержка «on-line» во всех аспектах
коммерческого и административного управления
- ✓ периодические визиты Руководителя Отдела

спасибо за внимание!



контактная информация:

- +375 17 334 06 15
- +375 29 340 30 90
- bda@tdsv.by