



предложение по франчайзингу
2010

СОДЕРЖАНИЕ

- Суть бизнеса
- О компании
- Концепция бренда
- Описание франшизы
- Инвестиции
- Окупаемость
- Финансовые условия
- Обязанности франчайзи
- Преимущества франшизы «Живой офис»
- Словарь
- Контакты

СУТЬ БИЗНЕСА

- Продажа и доставка офисных товаров
- Выбор товара осуществляется по каталогу или в интернет-магазине на сайте www.zhivojoffice.ru
- Ассортимент:
бумага, канцелярия, оргтехника и расходные материалы, продукты и напитки, хозтовары, мебель для офиса.
- Клиенты — фирмы и организации, закупающие товары для обеспечения потребностей своего бизнеса

О КОМПАНИИ

- Компания создана в 1996 году (до 2008 года - «Спенс») в Санкт-Петербурге
- С 2001 года — основная специализация — корпоративные клиенты
- За 14 лет существования стабильный рост оборота компании и численности персонала (в т.ч. во время кризисов 1998 и 2008-2009 гг)
- Сегодня мы обслуживаем 15% рынка корпоративных клиентов Санкт-Петербурга
- **МИССИЯ** — способствовать тому, чтобы офисная жизнь стала более комфортной, здоровой и эстетичной
- Сертификаты, рекомендации и отзывы на сайте www.zhivojoffice.ru

КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА

- В 2008 году компания провела ребрендинг
- «Три кита» нового позиционирования — **экология, дизайн, комфорт**



Экология. Мы предлагаем линейку товаров, изготовленных без вреда для окружающей среды и с пользой для вашего здоровья



Дизайн. В нашем ассортименте есть предметы офисного обихода, которые позволяют создать эстетичную среду обитания



Комфорт. Товары, которые позволяют сохранять здоровье офисного сотрудника и создавать приятную и комфортную офисную обстановку

ОПИСАНИЕ ФРАНШИЗЫ

Компания «Живой офис» передает права на ведение бизнеса под собственной маркой, а также необходимые активы (технологии, программное обеспечение, товарные кредиты и др.) своему франчайзи с целью совместного построения эффективного бизнеса.

ОПИСАНИЕ ФРАНШИЗЫ

После заключения договора франчайзи получает следующую **информацию**:

- Ассортиментная матрица (ценообразование, оборачиваемость, товарные остатки, рекомендации по закупкам)
- Описание всех бизнес-процессов (структура компании, взаимодействие с клиентами, прохождение документов и др.), выполненное на базе программы «Бизнес Студио»
- Техническое задание на подбор складского помещения и его оснащение
- Брэнд-бук (представительская продукция, форма персонала, упаковка товара)

ОПИСАНИЕ ФРАНШИЗЫ

Франчайзи получает в свое распоряжение все необходимое программное обеспечение деятельности:

- Рабочие места в 1С.8, в том числе
 - складскую программу подбора товара по штрих-коду
 - планирование доставки
 - CRM
 - автоматизированную бонусную программу
- Интернет-магазин (синхронизированный с 1С.8)

ОПИСАНИЕ ФРАНШИЗЫ

На этапе запуска проекта на франчайзи работает start up команда специалистов «Живого офиса», отвечающая за следующие направления:

- Подбор, обучение и мотивация персонала
- Постановка системы закупок
- Постановка системы продаж
- Разработка комплекса маркетинга
- Внедрение программных продуктов

Работа ведется на территории франчайзи.
Все расходы берет на себя франчайзер.

ОПИСАНИЕ ФРАНШИЗЫ

Франчайзи предоставляется товарный кредит на сумму до 60% от необходимого объема складского запаса

Информация о франчайзинговой компании полноценно представляется на сайте www.zhivojoffice.ru

После запуска проекта с франчайзи работает персональный менеджер, который отвечает за решение всех вопросов взаимодействия между сторонами

ОКУПАЕМОСТЬ

Планируемый оборот — **22 000 000**

Средняя валовая прибыль — **4 000 000**

Средняя чистая прибыль в месяц — **1 000 000**

Срок окупаемости рассчитан для города с населением от **1 000 000** человек и составляет **2** года.

ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Первоначальный взнос — нет

Рекламный пай — нет

Роялти (процент от оборота) - 6%

ОБЯЗАННОСТИ ФРАНЧАЙЗИ

Запуск проекта в срок не позднее 3-х месяцев
с момента подписания договора

Соблюдение всех стандартов и технологий работы,
обозначенных в договоре

Поддержание ассортиментной матрицы

ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ «ЖИВОЙ ОФИС»

- Возможность быстрого построения прибыльного бизнеса
- Участие высококвалифицированного персонала в вашем бизнесе (специалист по маркетингу, по IT, по персоналу, по закупкам)
- Получение самого современного программного обеспечения без материальных и временных затрат на его приобретение и внедрение
- Использование опробованных современных маркетинговых технологий (BTL, телефонный маркетинг, директ-маркетинг и др.)
- Возможность пользоваться современным интернет-магазином, находящимся на верхних строчках в поисковых системах
- Сопровождение бизнеса персональным менеджером.

СЛОВАРЬ

Франчайзинг – система договорных отношений между предприятиями, при которой одна сторона – **франчайзер** – предоставляет другой стороне – **франчайзи** – право на производство и/или реализацию определенного вида продукции (товаров), оказание определенных услуг от имени и под товарным знаком франчайзера, а также право на получение технической и организационной помощи.

Франшиза – деловая концепция, разработанная для использования в пределах франшизной системы.

Франчайзер – юридическое или физическое лицо, имеющее высокую репутацию на определенном рынке, собственный товарный знак и заключившее договор- франчайзинг с другим предприятием.

Франчайзи - юридическое или физическое лицо, которому предоставляют право на рынок товаров или услуг франчайзера в определенной области и территории на основе франчайзингового договора.

Первоначальный взнос (франшизный взнос) – плата за предоставление права присоединиться к определенному бизнесу и использовать товарный знак франчайзера на определенной территории.

Роялти - периодические выплаты вознаграждения, установленные пропорционально показателям деятельности, согласованным сторонами договора.

Рекламная плата (рекламный пай) - ежемесячная / ежегодная плата франчайзи франчайзеру для рекламных расходов

КОНТАКТЫ

Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, д. 14,
тел.: +7 (812) 324 80 50

Пикалева Эльвира Владимировна
тел.: +7 (812) 324 80 50 (доб. 359)
моб.: + 7 (921) 933 98 37
e-mail: epikaleva@spens.ru