

Субфраншиза

2015 год

Imaginarium

Imaginarium

Imaginarium

Xmas

Добро
ночаробам!



Антикризисное предложение субфраншизы магазинов Imaginarium*

Паушальный взнос 6 000 евро;

Инвестиции от 6 500 000 руб;**

Роялти - нет

Маркетинг – 2% ежемесячно от товарооборота магазина

Срок окупаемости от 24 месяцев

* Предложение действительно до 31.12.2015г.

**Инвестиции указаны без учета Паушального взноса

Требования к площадке для открытия магазина Imaginarium

Город с населением от 500 000 человек

ТРЦ или отдельно стоящий магазин.

Основные показатели при выборе площадки:

Наличие целевой аудитории

Доказательство трафика в магазине не менее 100 человек/день

Требования для всех форматов: удобная транспортная доступность, парковка, наличие остановок общественного транспорта, расположение в центре города или крупном жилом массиве

Площадь магазина - от 90 до 145 кв. м., правильной формы, без несущих колонн

Входная группа шириной не менее 6 м. и высотой не менее 2,5 м. (2,5 м. на 2,5 м. для street retail)

Портрет потенциального партнера Imaginarium

Приветствуется опыт работы:

- в бизнесе, в том числе в собственном;
- в сфере недвижимости;
- открытия франчайзинговых точек;
- знание детского рынка

Положительным является наличие команды (маркетинг, логистика, бух учет и пр)

Инвестиционный потенциал для открытия магазина в соответствии с корпоративными требованиями

Наличие собственных или арендных площадей на срок от 3-х лет

Готовность выполнять требования компании, поддерживать деловую репутацию и имидж компании

Соблюдение обязательств по ассортиментной матрице, выполнение планов по отгрузкам, соблюдение маркетинговой политики, программ лояльности

Соблюдение рекомендованных розничных цен.

Нацеленность на длительное сотрудничество, полное вовлечение в процессы управления бизнесом.

Что мы предоставляем субфранчайзи

1. Консультативная помощь в выборе площадки под магазин;
2. Расчет экономической модели магазина
3. Разработка дизайн-проекта магазина
4. Разработка проекта торгового оборудования магазина
5. Рекомендации подрядчиков для проведения строительных работ и изготовления торгового оборудования
6. Рекомендации при закупке IT оборудования, ККМ, Программного Обеспечения
7. Передача Brand book, Правил Фирменного магазина, стандартов работы, инструкций и маркетингового календаря
8. Организация тренингов в Учебном центре, стажировки продавцов в магазинах франчайзера. Проведение вебинаров.
10. Инструкции по выкладке товара
11. Тренинг материалы, включая инструкции по продукту на новые коллекции
12. Макеты рекламных материалов, POSM материалов
13. Музыкальное оформление в торговом зале

Персонал и обучение

1. Персонал в магазине должен соответствовать штатному расписанию магазина.
2. Обучение проводится в Учебном центре компании.
3. Весь персонал субфранчайзи (продавцы, директор), прошедший обучение сдает экзамены, по результатам которых получает Сертификат.
4. К работе в магазине допускаются не менее 50% сертифицированных сотрудников.
5. В случае увольнения сертифицированного сотрудника, субфранчайзи уведомляет франчайзера о смене персонала и делает всё возможное для прохождения обучения и сертификации нового сотрудника.
6. Вебинары – обучение по удаленным методикам проводятся по заранее согласованному графику.

Программа обучения.

Обязательный семидневный курс

Блок	Описание	Время	Материалы
Welcome (введение в бренд).	История компании, ценности.	4 часа (0,5дня)	Презентации
Продукт	Ценности, Этапы развития ребенка (0-12 лет), Культовый персонаж (Кико Нико), продукт	16 часов (2 дня)	Презентации, видео, рабочая тетрадь
1С (касса)	Стандарты работы на кассе, основные операции в программе 1С	8 часов (1 день)	Рабочая тетрадь, презентация
Программа лояльности (карты клиентов)	Информация по картам, условия и правила оформления. Преимущества.	4 часа (0.5 дня)	Рабочая тетрадь, презентация
Техника продаж	Стандарты обслуживания покупателей	16 часов (2 дня)	Рабочая тетрадь, презентация, стандарты
VM	основы мерчандайзинга	8 часов (1 день)	Презентации

Сертификация сотрудников

По итогам семидневного обучения проводится экзамен, состоящий из 3-х этапов:

1. Тестирование по продукту, кассовой дисциплине и теоретическим основам VM;
2. Ролевая игра на демонстрацию техники продаж и умение проводить основные операции в 1С;
3. Кейсовое задание на знание VM.

Пост-тренинговое сопровождение сотрудников может быть осуществлено посредством проведения вебинаров и дистанционных тестирований

Договора сопровождающие продажу субфраншизы

Предварительный договор

Дистрибуторский договор

Договор купли-продажи

Правила Фирменной Торговли

Михаил Козлов
Директор бренда
+7 (964) 796 55 70
+7 (495) 783 85 22 # 1145
m.kozlov@ideas4retail.ru

www.imaginarium.ru

www.ideas4retail.ru

109004 г. Москва Пестовский пер., д. 16 стр.1

Imaginarium 