



OLYMP

на вершине стиля



СОДЕРЖАНИЕ:

1. Компания.....	2
2. Миссия OLYMP.....	3
3. Продукция OLYMP.....	3
4. Позиционирование на рынке.....	5
5. Фирменные магазины OLYMP.....	6
6. Развитие компании.....	6
7. История франчайзинга.....	7
8. Что такое франчайзинг?.....	8
9. Почему выгодно владеть франшизой OLYMP?.....	9
10. Требования к франчайзи.....	11
11. Требования к помещению.....	11
12. Инвестиции.....	13
13. Сервисный пакет.....	15
14. Запуск проекта OLYMP.....	17



1. КОМПАНИЯ

Компания «OLYMP» основана в 1951 году. Штаб-квартира расположена в городе Бейтхэйм, в настоящее время «OLYMP» имеет 13 официальных торговых представителей в Германии и 25 офисов продаж в 17 странах Европы. Количество фирменных магазинов и специализированных секций в крупных универмагах Европы приближается к одной тысяче.

Основное кредо фирмы - мужские сорочки безупречно высокого качества на любой случай жизни. Компания «OLYMP» одна из первых в мире освоила производство сорочек из 100%-ного хлопка по технологии «pop-iron», которые благодаря новейшей технологии обработки не требуют глажения и сохраняют безупречный внешний вид.

Компания "Олимп-Мэн" с 1997 года работает на Российском рынке и специализируется на продаже мужских сорочек OLYMP (Германия), галстуков и аксессуаров известных европейских торговых марок (Atlas Design, Monti, Lindenmann, Pelo, Bugatti и др.) И других сопутствующих товаров. Высокая ценность и значимость марки OLYMP обусловлены серьезной работой немецких специалистов в сотрудничестве с признанными институтами моды и внедрением технологических разработок с целью гарантии качества продукции OLYMP и ее высоких стандартов.

Товар, реализуемый через сеть фирменных магазинов OLYMP закупается непосредственно у производителей, коллекционный товар регулярно обновляется.

Концепт магазина OLYMP - 100 разновидностей сорочек на любой случай, 800 галстуков, аксессуары на каждый день и для торжества.



2. МИССИЯ OLYMP

Создание имиджа современного делового человека и воспитание вкуса.
OLYMP - одежда для настоящих мужчин.

3. ПРОДУКЦИЯ OLYMP

Мужские сорочки:

Основу товарного наполнения магазина «Olymp» составляют мужские сорочки «OLYMP» производства Германия..

Ассортимент продукции делится на две составляющие:

- каталог основная, постоянно действующая программа
- коллекция разрабатывается и отшивается два раза в год (весна-лето, осень-зима).

Мужские сорочки «OLYMP» являются основным товаром, реализуемым в сети магазинов. Концепт магазина позволяет представить одновременно более ста моделей сорочек различных моделей и расцветок, а также удовлетворить запросы покупателей нестандартного роста (длина рукава сорочки 58, 64 и 69 см):

OLYMP «Luxor» - классические офисные сорочки из 100% - го хлопка с применением технологии «non-iron».

OLYMP «Tendenz» - разнообразие расцветок, облегченный уход.

OLYMP «Novum» - свободный стиль.

OLYMP «Polo» - высококачественный трикотаж.

OLYMP
LUXOR

OLYMP
TENDENZ

OLYMP
NOVUM

OLYMP
POLO



Галстуки:

Концепт магазина предполагает постоянное наличие, в зависимости от торговой площади, от 600 до 800 галстуков, шейных платков, бабочек. Основной принцип в подборе коллекции галстуков Atlas Design, Monti, Pelo, Bernd Hennes ни одного повторения расцветок и рисунков.

BERND HENNES
cologne



Аксессуары, трикотаж:

Зажимы для галстуков, запонки (Lindenmann), шейные платки (Pelo, Monti), портмоне, изделия из кожи, оригинальные аксессуары по уходу и хранению различных изделий (Stange).

Трикотаж производства фирмы "Pelo".

Состав пряжи 100% шерсть, шерсть и кашемир.

Сопутствующие товары.

Нижнее белье, носки (в том числе и премиум класса) - хорошее дополнение к основному ассортименту



Ценовая политика:

Цены на товары, реализуемые через торговую сеть OLYMP соответствуют рекомендуемому производителем уровнем цен в Европе на товары данного класса.

Уровень розничных цен составляет:

- Мужские сорочки от 1 600- до 2 550 рублей.
- Галстуки от 1 400 до 2 500 рублей.
- Мужское белье от 350 до 1 500 рублей.
- Трикотаж от 2 900 до 4 500 рублей.
- Аксессуары, сопутствующий товар от 750 до 1 200 рублей.

4. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ НА РЫНКЕ

В настоящее время торговые марки представленные в магазинах «Olymp» хорошо известны в среде деловых людей, использующих, по протоколу, классическую одежду, но также интересующихся современной модой.

Выбор ассортиментной и ценовой ниши - одежда для людей с доходами среднего и выше среднего уровня, оказался правильным для предприятия средних масштабов, благодаря чему удалось избежать конкуренции с крупными производителями массовой, дешевой одежды и сформировать собственный имидж.

Поставки товаров производятся напрямую из Германии, где находится наше постоянное представительство.

Это позволяет оперативно решать вопросы, связанные с товарным обеспечением магазинов и максимально быстро реагировать на изменения в европейской моде.



5. ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ OLYMP

В настоящее время торговая сеть «Олимп» (единый концепт) включает в себя:

Фирменные магазины:

- OLYMP Москва, ТЦ Рамстор Кунцево;
- OLYMP Москва, ТЦ Рамстор Марьино Роща;
- OLYMP Москва, ТЦ Рамстор Каширский;
- OLYMP Москва, ТЦ Рамстор Беляево.
- OLYMP Москва, ТЦ «ЕвроПарк».
- OLYMP г. Томск, ТЦ «Аврора».
- OLYMP г. Пермь, Комсомольский проспект 35

Уголки продаж в магазинах мужской одежды в городах:

- Тула, Тольятти, Коломна, Уфа, Новосибирск, Ростов на Дону, Астрахань, Москва и др.

6. РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ

Стратегия развития компании предусматривает формирование розничной сети фирменных магазинов OLYMP, состоящей из собственных магазинов и магазинов партнеров франчайзи. Программа развития на 2007-2008 годы предусматривает открытие 20 фирменных магазинов.



7. ИСТОРИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

Оксфордский словарь английского языка сообщает, что franchising - это все права и свободы епископатов, пожалованные им королевской короной в 1559 году, а franchises - места, отведенные для торговли. Свободным людям было разрешено (дана франшиза) продавать свои товары на территории города: на рынках и ярмарках. Таким образом, эти элементы права сформировали основу франчайзинга. Однако в наиболее типичной форме он проявился в британской системе так называемых «связанных домов», которая использовалась пивоварами для поддержания нужного объема продаж. В обмен на заем или аренду имущества пивовар получал постоянный двор в качестве рынка сбыта своего пива. А общепринятой датой начала использования слова «франчайзинг» в сегодняшнем его значении (привилегии, предоставляемые частными фирмами) считается 1840 год.

В середине XIX века франчайзинг впервые начал использоваться и в США. Крупный производитель швейных машинок Зингер развернул серийное производство, позволившее его компании торговать по самым низким ценам. Однако централизованное техническое обслуживание машинок оказалось экономически невыгодным. Это и натолкнуло его на мысль об использовании франчайзинговой системы: финансово независимым фирмам стали предоставляться исключительные права на продажу и ремонт швейных машин на конкретной территории.

Аналогичная система была разработана в 1898 году компанией «Дженерал Моторс». В соответствии с ней дилеры не имели права реализовывать машины других производителей, а также были обязаны вложить



в дело собственный капитал как гарантию высокого уровня обслуживания и поддержания имиджа франчайзора.

Активно включилась в использование франчайзинга индустрия бутылочных безалкогольных напитков. Компании «Кока-Кола», «Пепси» стали производить концентрированный сироп централизованно и распределять его заводам по розливу, находившимся в собственности и управляемым франчайзи, которые одновременно являлись и управляющими местных розничных продаж.

В России франчайзинг появился в 1993 году, когда владелец небольшого кафе на проспекте Мира в Москве купил за \$10000 сроком на пять лет франшизу у фирмы Allied Domestq, обладательницы права на торговую марку «Baskin Robbins». Вскоре по франшизе были открыты «Русское бистро», «РостикС», «ЭКОНИКА-Обувь», бензозаправки «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «ЮКОС», магазины IKEA и так далее.

8. ЧТО ТАКОЕ ФРАНЧАЙЗИНГ?

Франчайзинг (англ. Franchising)
- Форма организации бизнеса, при которой компания (франчайзер) передает право на продажу своих продуктов и услуг партнеру - франчайзи, которым может быть независимая компания либо частное лицо. Франчайзи обязуется продавать эти продукты и/или услуги по заранее определенным правилам ведения бизнеса, установленным франчайзером, и получает разрешение использовать имя компании - франчайзера, ее репутацию, опыт, маркетинговые технологии, экспертизу и механизмы поддержки



9. ПОЧЕМУ ВЫГОДНО ВЛАДЕТЬ ФРАНШИЗОЙ OLYMP?

Розничная торговля модной мужской одеждой — один из наиболее стабильных и привлекательных видов коммерческой деятельности, обеспечивающий быстрый оборот денежных средств и постоянное получение прибыли. В настоящее время спрос на мужскую одежду средней и выше среднего ценовой категории неуклонно растет. Это во многом обусловлено повышением благосостояния населения России, которое уделяет все больше внимания своему внешнему виду. Именно поэтому выбор франшизы в этом сегменте является большим преимуществом.

Франчайзинг OLYMP- это:

- Быстрое и эффективное начало своего дела;
- Готовый, надежный и стабильный бизнес, основанный на нашем успешном опыте;
- Возможность работать с успешными и известными торговыми марками, используя уже проверенные временем стандартные технологии;
- Возможность стабильного роста путем дальнейшего развития (открытие новых магазинов/секций.);
- Возможность начать и вести новое собственное дело под товарным знаком OLYMP;
- Совместные акции и методическая помощь в мероприятиях по стимулированию сбыта.



Кроме того:

- Вы являетесь самостоятельными, не теряете свою независимость при принятии решений, осуществляете оперативное управление предприятием согласно рекомендациям;
- Вы не остаетесь один на один с рисками и проблемами, которые могут возникнуть в любой предпринимательской деятельности;
- Компания OLYMP предоставляет информацию, необходимую для открытия и дальнейшего эффективного функционирования магазина;
- Для Вас разработаны специальные программы обучения, технологии ведения бизнеса, стандарты фирменной торговли все это предоставляется всем партнерам франчайзи;
- Вам оказывается маркетинговая и рекламная поддержка торговой марки OLYMP, что обеспечивает внимание и доверие потребителей, а при соблюдении высоких единых стандартов обслуживания во всех магазинах, увеличивает популярность брэнда и репутацию магазинов партнеров Компании;
- Компания OLYMP предоставляет профессиональные консультации и комплексную поддержку, в том числе, после открытия магазина. Вы также можете обратиться к нам за помощью в любой момент в процессе всего долгосрочного сотрудничества.



10. ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ

Поддержание и сохранение имиджа торговой марки OLYMP на высоком уровне очень важно для любой компании. От работы партнера франчайзи зависит как популярность самого брэнда, так и репутация Компании в целом.

При выборе партнера учитываются следующие факторы:

- желание партнера расти и развиваться вместе с OLYMP;
- наличие собственных или арендованных на длительный срок торговых площадей, соответствующих требованиям Компании;
- наличие собственных или привлеченных средств;
- невозможность оптовой продажи товара другим компаниям;
- соблюдение требования о закупке товара для магазина только торговой марки OLYMP, недопустимость наличия привлеченного товара.

11. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

Магазины OLYMP являются лицом Компании, поэтому определены корпоративные стандарты при выборе помещения: расположение, торговое соседство и прочие факторы, необходимые для эффективного функционирования фирменного магазина.



Помещения должны удовлетворять следующим требованиям:

Для отдельно стоящего здания:

- расположение в центральной части города или вблизи оживленные городских автомагистралей, известный торговый комплекс;
- наличие удобных подъездных путей, парковка;
- первый этаж;
- наличие отдельного входа;
- наличие витрин;
- возможность размещения вывески OLYMP на фасаде;
- торговое соседство с известными операторами, сходными с OLYMP по ориентации на целевую аудиторию, ценовой политике и формату. Наличие бизнес центров, банков, офисов крупных компаний.

Для торгового центра:

- расположение помещения не выше второго этажа;
- ценовая ниша средняя, выше средней;
- наличие известных операторов, сходных с OLYMP по ориентации на целевую аудиторию, ценовой политике и формату;
- наличие фуд кортов.

Согласование помещения происходит в индивидуальном порядке, принимая во внимание специфику региона и в соответствии со стандартами Компании.

Общая площадь магазинов OLYMP предполагает 3 формата:

- фирменный магазин OLYMP от 30 кв.м. до 60 кв.м.
- корнер от 15 кв.м. до 30 кв.м.
- уголок продаж OLYMP от 5 кв.м. до 15 кв.м.



12. ИНВЕСТИЦИИ

В мировой практике франчайзинг предусматривает ряд выплат: единовременный вступительный взнос (паушальный взнос), плату за использование торговой марки (роялти), а так же возможны дополнительные выплаты, устанавливаемые франчайзером.

В настоящее время компания OLYMP НЕ УСТАНОВЛИВАЕТ для своих партнеров никаких выплат связанных с использованием торговой марки.

Сумма инвестиций, на открытие магазина OLYMP зависит от:

- региона (города);
- месторасположения магазина;
- размера площади;
- формы собственности (аренда или собственность);
- расценок в регионе (городе) на ремонтные работы, техническое оснащение и т.д.;
- других факторов, влияющих на стоимость проекта.



Основные вложения при открытии фирменного магазина:

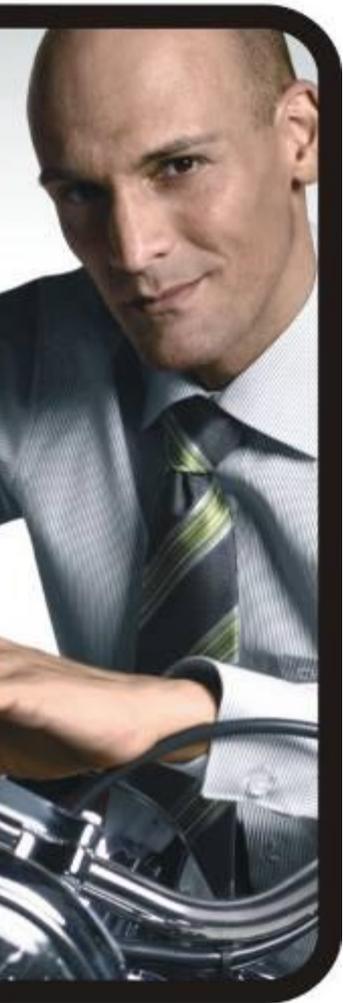
Затраты	Стоимость
Паушальный взнос	0
Роялти	0
Ремонтные работы (полы, потолки, витрины, электромонтажные работы, свет, дизайн проект, художественное оформление и торговое оборудование)*	от 250 до 400 евро на 1 кв.м
Товар	1 000 - 1 500 евро на 1 кв.м.

Изготовление торгового оборудования:

- Москва и Московская область - размещение заказа на изготовление оборудования на фабрике в Москве;
- Регионы - самостоятельное изготовление оборудования по предоставляемой (за счет франчайзи) рабочей документации.

Установка противокражной системы, компьютерного кассового аппарата не обязательны.

* Сумма может меняться в зависимости от состояния помещения (глобальный ремонт в старом здании или помещение требует косметического ремонта).



▣ 13. СЕРВИСНЫЙ ПАКЕТ

- Консультация по вопросам создания проекта OLYMP, включая расчет необходимых инвестиций, сроков окупаемости, анализ предполагаемого месторасположения магазина
- Разработка индивидуального дизайн проекта с соблюдением общих фирменных стандартов и концепции OLYMP
- Поставка фирменного оборудования, разработанного специально для бренда OLYMP и отражающего индивидуальный корпоративный стиль и концепцию бренда
- Разработка этапов открытия фирменных магазинов с указанием сроков всех мероприятий и технической информации для реализации проекта
- Контроль и консультации на всех этапах реализации проекта
- Помощь специалистов при формировании коллекции (наполнение магазина)



- Спектр услуг по организации фирменной торговли OLYMP, а именно:
 - расчет затрат на открытие предприятия фирменной торговли
 - расчет товарного наполнения
 - техническая поддержка
 - руководство по мерчендайзингу
 - руководство по управлению персоналом (стандарты обслуживания покупателей)
 - профессиональная подготовка персонала фирменного магазина (тренинги, обучение)
 - руководство по маркетингу (рекламные кампании, акции, распродажи)
- Размещение информации о магазине партнера во всех проводимых рекламных мероприятиях и на сайте кампании
- Постоянная поддержка партнера в процессе всего долгосрочного сотрудничества. Методическая, консультационная, юридическая, организационная помощь в решении текущих вопросов



14. ЗАПУСК ПРОЕКТА OLYMP

В целях экономии Вашего времени, OLYMP рекомендует заполнить заявку на открытие фирменного магазина OLYMP на нашем сайте <http://www.olymp-men.ru>. В кратчайшие сроки, после обработки анкеты специалистами компании и предварительных переговоров, проводится личная встреча и утверждается дальнейший план действия по следующей схеме:

- выбор и согласование помещения;
- подписание договоров;
- передача документа «Этапы открытия магазина» с указанием сроков всех мероприятий и технической информации для реализации проекта.



Компания OLYMP гарантирует стабильный готовый бизнес при минимальных рисках и вложениях, но это не означает, что со стороны Партнера не будет приложено ни каких усилий по созданию, запуску и успешному функционированию предприятия.

Мы рассчитываем, что наши Партнеры проявят свои лучшие качества в организации долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества, а мы, в свою очередь, приложим максимум усилий и обеспечим всестороннюю поддержку.