

# Презентация сети чайных бутиков



# Описание проекта

*Чайно-кофейное общество «Гильдия» — это сеть специализированных магазинов, предлагающих интересный ассортимент сортовых продуктов: развесного чая, кофе, сладостей. Сопутствующим направлением деятельности магазинов «Гильдия» является реализация чайно-кофейных посудных наборов и приспособлений для приготовления и употребления чая и кофе, а также продажа сувенирной и подарочной продукции на чайную тему.*

*Дизайн интерьера и экстерьера магазинов, а также дизайн упаковочной продукции и форменной одежды персонала выдержаны в лучших традициях купеческого предпринимательства начала XX-го века: специальным образом подобраны материалы и элементы оформления магазинов, в написании логотипа, а также при оформлении вывесок, витрин, указателей, табличек и упаковки используются шрифты, характерные для того времени.*

# Интерьер

*Бутиковый формат предполагает оригинальность в оформлении каждого отдельного магазина. Однако изначально разработчиками дизайна были созданы базовые элементы, которые могут быть применены практически к любому помещению. Для оформления используются как традиционная вывеска, так и витрины, стены домов и т.д. Базовые элементы позволяют оставаться марке узнаваемой в самых неожиданных проявлениях.*

# Стилеобразующие элементы

- *Базовые элементы дизайна ( роспись стен «купеческая улица», самовар с сушками, др. атрибутика)*
- *Форма продавцов*
- *Фирменная упаковка*
- *Визитки и ценники*
- *Мебель*

# Требования к помещению

- *Торговый комплекс с высокой проходимостью, якорными арендаторам (супермаркет, бытовая техника, киноплекс, зона развлечений, фудкорт) или помещение с отдельным входом в исторически сложившемся торговом квартале города.*
- *Покупатели со средним и выше среднего уровнем доходов.*
- *Площадь магазина 15-30 м<sup>2</sup>.*
- *Большая витрина.*
- *Нахождение точки на основных потоках покупателей (минимум 15 человек в минуту).*
- *Долгосрочный договор.*

# Экономические показатели

*Необходимые стартовые инвестиции: 750 – 1 500 тысяч рублей;*

*Точка «ноль» (возврат расходов на открытие): 1 – 1,5 года;*

*Полный возврат инвестиций: 2 – 2,5 года;*

*Сроки открытия магазина: до 2 месяцев;*

# Франчайзинговая программа

*Паушальный взнос: 40 000 руб. (равен сумме регистрации договора в ФИПС);*

*Роялти с оборота: отсутствует;*

*Регистрация договора коммерческой концессии за счет франчайзера.*

*В проекте предусмотрено товарное роялти, при этом мы гарантируем партнеру среднюю наценку не менее 100%;*

# Пакет документов включает

*BrendBook;*

*Стандарт работы для франчайзера, включающий*

*-Инструкции по открытию магазина( по подбору*

*мебели, оборудования, помещения; этапы*

*открытия, рекомендации по атрибутике и доп.*

*элементам дизайна и др.)*

*-Инструкции по работе магазина( по*

*мерчендайзингу, подбору персонала, организации*

*маркетинговых мероприятий, по работе с*

*покупателями, по ассортиментной матрице и др.)*



# Контактная информация

- *Карначёва Анастасия, руководитель проекта ООО «Чайная гильдия».*
  - *Тел.\ факс: (3812) 55-10-89, 55-06-89*
- E-mail: [gildia@teaworld.ru](mailto:gildia@teaworld.ru)*
- [www.teaguild.com](http://www.teaguild.com)*