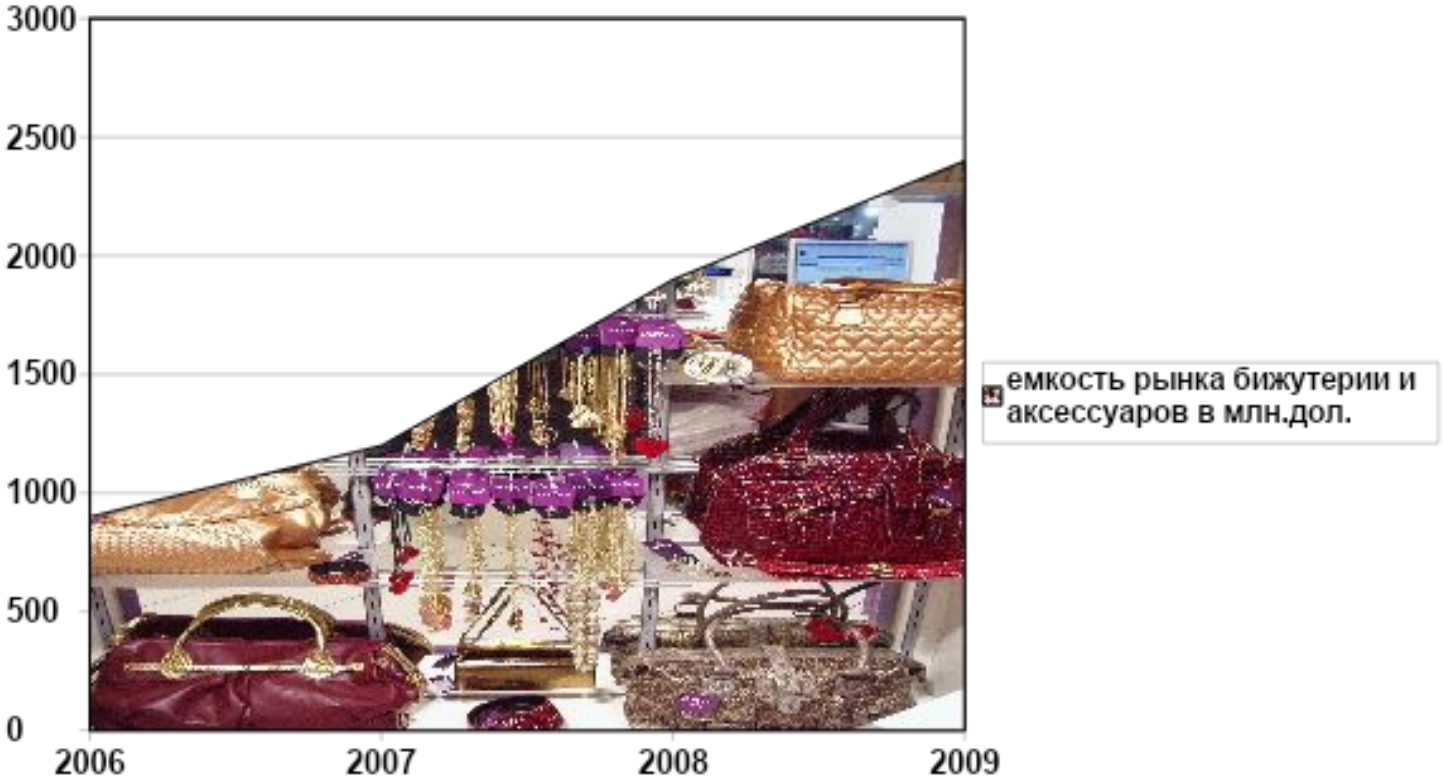
Розничная сеть магазинов бижутерии и модных аксессуаров

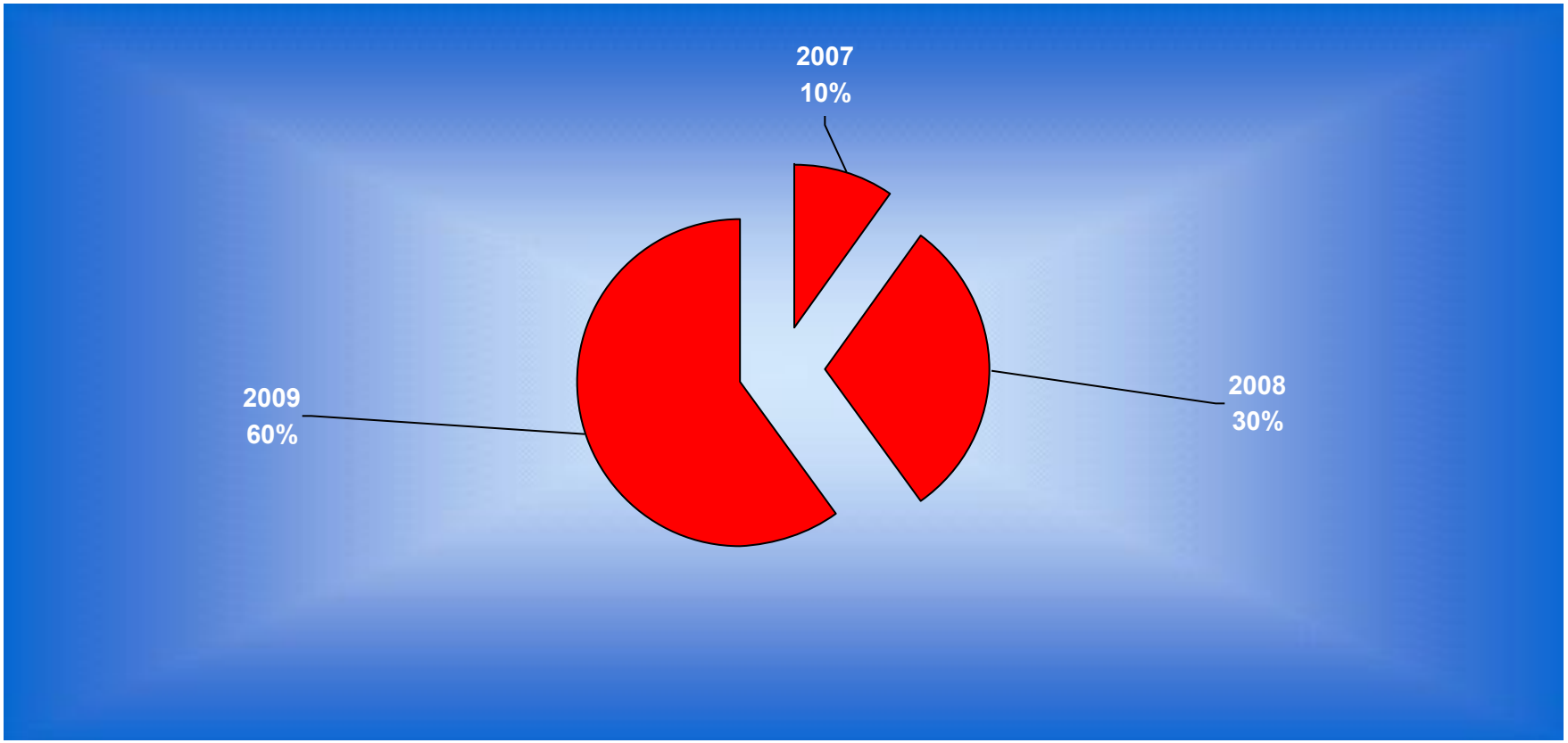
Предложение для потенциальных партнеров

Казань 2008 год

- Рынок бижутерии и аксессуаров имеет ежегодный прирост около 40%
- Замедление темпов роста рынка возможно после окончания 2009 года



Доля цивилизованной торговли на рынке бижутерии и аксессуаров будет расти за счет роста торговых центров в регионах и прихода в регионы сетевых компаний



История компании

- В 2006 году компания начинает разработку своей собственной торговой марки **«pur pur».** Разработку рекламной концепции осуществило маркетинговое агентство BBDO (Великобритания).
- Сентябрь 2007 года – начало франчайзингового проекта
- Декабрь 2007 года – открытие первых франчайзинговых магазинов в Саратове, Казани, Владивостоке
- Август 2008 года – в сети 104 собственных и 14 франчайзинговых магазинов, подписано к открытию 40 франчайзинговых магазинов
- Апрель 2009 года – торговая сеть и права на бренд переданы компании FD Lab

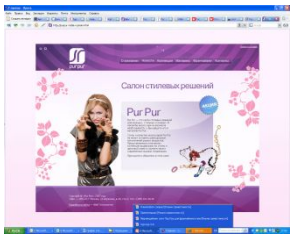
Маркетинговая активность компании

- Единая маркетинговая концепция применяемая во всей сети
- Ежемесячная PR- поддержка продукции pur pur в самых модных глянцевы

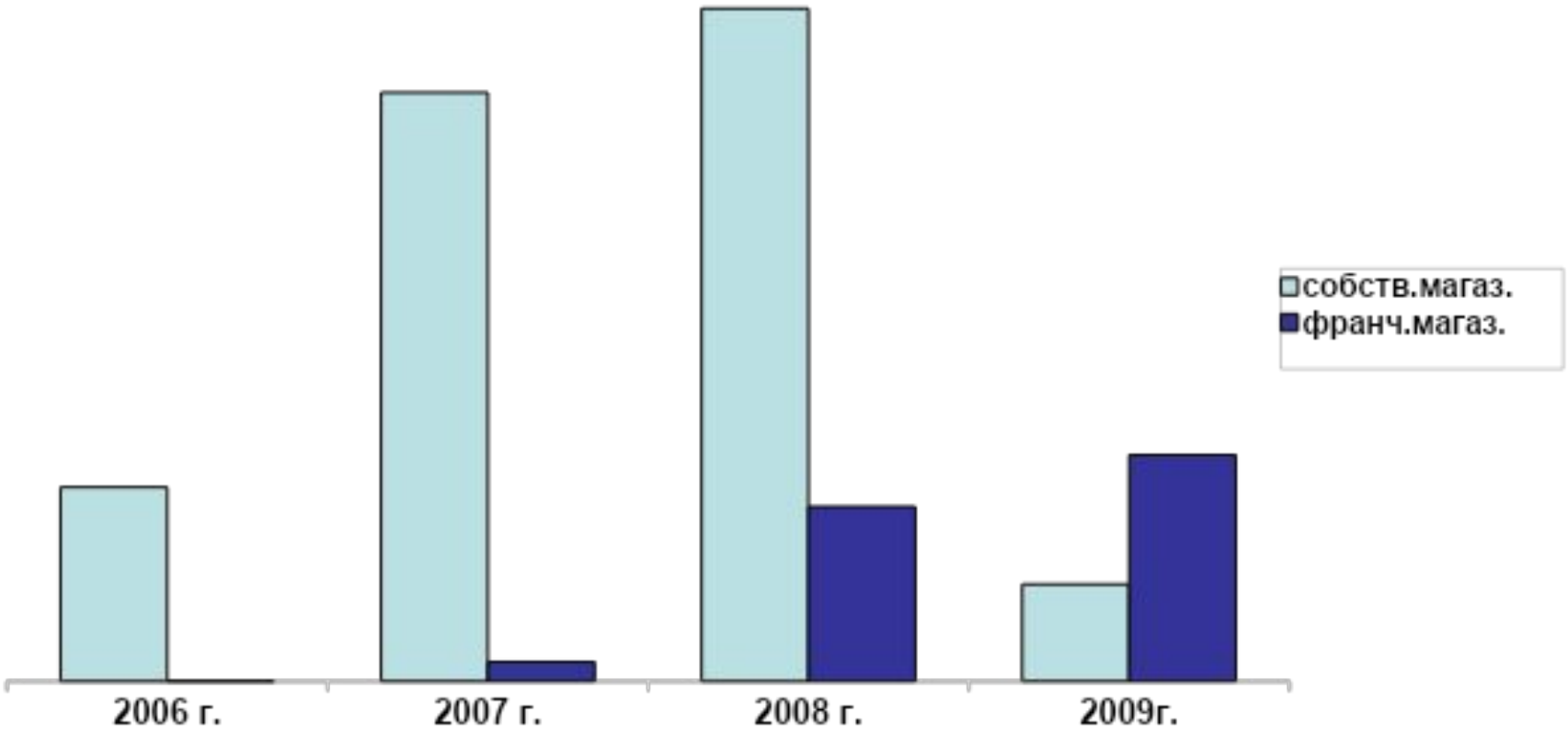
- Рекламная поддержка на World Fashion Chanel

- Маркетинговые акции на федеральном уровне совместно с издания Shopping
- Совместные показы мод с партнерами fashion индустрии

- Интернет сайт www.purpur.su, а также освещение маркетинговой активности компании на сайтах партнеров
- Подарочные сертификаты, бонусные программы



Количество магазинов в сети с разбивкой по годам



Розничный магазин «pur pur»

- Магазин стилевых решений.

  Ассортимент магазина – бижутерия, модные аксессуары, декоративная косметика

- Места расположение магазинов:

  Торговые центры, уличные магазины. Основное требование – высокая проходимость покупателей.

- Формат магазинов.

  Отдельно стоящий магазин или «shop in shop», как компонент существующего магазина

- Размер торговой площади.

  20-50м2.

- Планируемый оборот магазина.
  Индивидуальная оценка. Основной критерий – рентабельность проекта

- Количество торгового персонала.

  3-5 человек.

- Срок окупаемости – 1-2 года

Условия франчайзингового договора

- Паушальный взнос (разовая оплата при начале работы) –
- величина зависит от вида франшизы (мастер и простая), для простой франшизы – 50 000 рублей
- Роялти (ежемесячные платежи) –
- отсутствуют
- Рекламные отчисления –
- отсутствуют. Предоставление всех рекламных материалов в электронном виде – бесплатно. По желанию партнер получает рекламные материалы создаваемые для собственной сети.
- Дизайн – проект –
- изготавливается бесплатно
- Товарное наполнение –
- монобрендовое, поставщиком является наша компания.
- Частота заказа коллекций –
- перед началом каждого сезона. Участие в сезонном заказе – обязательное.
- Размер торговой наценки
- не менее 140%. Размер торговой наценки увеличивается в зависимости от объемов сезонных заказов
- Возможность получения мастер франшизы –
- да, при наличии у партнеров стратегии освоения региона и занятия доли рынка
- Передача технологий продаж, обучение,
- Мерчендайзинг – расчет комплектации магазина торговым оборудованием и товаром, зонирование, обучение правилам мерчендайзинга, предоставление актуальной концепции выкладки товаров

purpur

Что нужно иметь партнеру для открытия магазина

Желание

Помещение

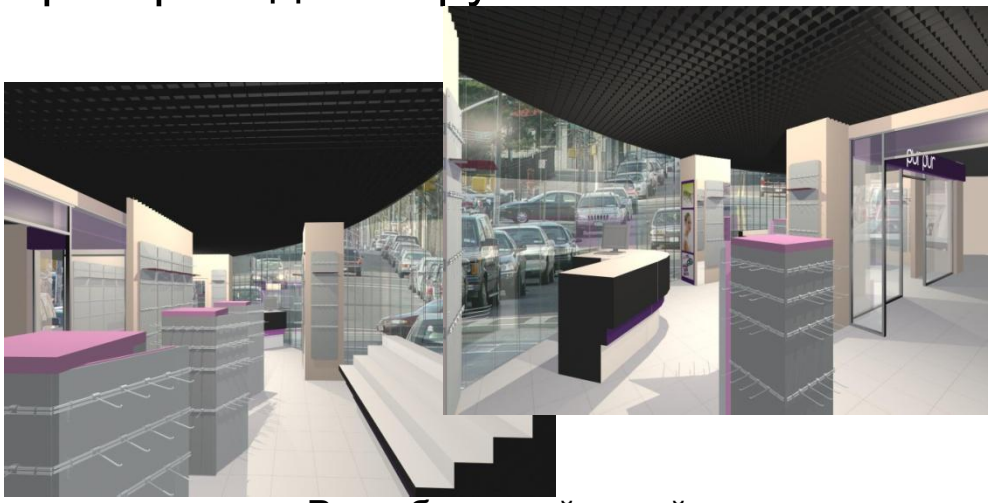
Средства для инвестирования

Надежные помощники

Что получает партнер по договору

Право использование ТМ

Товарное наполнение магазинов



Разработанный дизайн проект

Разработанные и проверенные на собственном опыте технологии продаж

Маркетинговое сопровождение деятельности

«Калужский»

Управление товарной выкладкой

Управление комплектованием коллекций

Коллекция "Fruits"

Данная коллекция: сезонная вывешивается в «горячей зоне» - на центральных панелях в торговом зале

Размещение на оборудовании: Разноцветный пластик может висеть отдельно на стенде или островной стойке.

Тема коллекции:

Фрукты – яблоки / груши / вишенки.

Ассортимент висит на одном стенде и не делится по цветам. Схема развески стандартная.

Основные цвета:

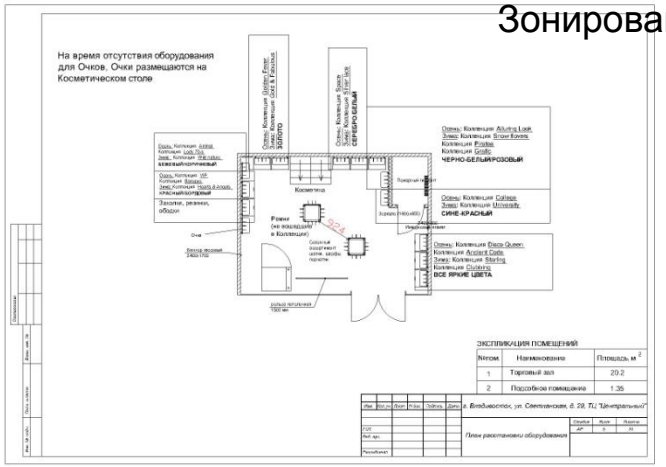
Зеленый насыщенный

Желтый насыщенный

Красный насыщенный

Зонирование товара

Владивосток 27.11.07



Сопровождение правильности выкладки в режиме on-line

- **Было бы лучше, если вы объедините эти две коллекции!!**

Обучение партнеров

- Первичное обучение представителей партнеров на базе собственных розничных магазинов
- Передача методологических пособий, составленных в раздельном формате как для владельцев бизнеса так и для торгового персонала
- Сопровождение деятельности партнеров и постоянное консультирование
- Возможность проведения тренингов для персонала магазинов с выездом тренера в город партнера (на платной основе)
- Обучение во время проведения конференций вопросам управления товарным ассортиментом
- Регулярная передача информации о течениях и направлениях моды

Контактная информация

- Козлов Сергей – Координатор франчайзинговых проектов
- Мобильный телефон +7 926 444 60 30
- E-mail sakozlov@purpur.su
- Сайт компании www.purpur.su

pur pur

Благодарю за внимание