

КУХНИСТРОЙ

пожалуй, **лучший бизнес-партнер**
для франчайзинга



- 1991 – год основания компании
ООО «Foto Line»

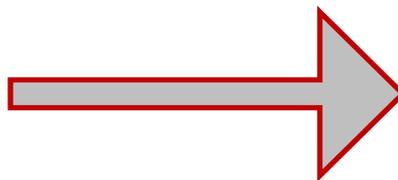


- к 1997 году компания имела в 16 регионах:
 - 54 фотолаборатории «Kodak Express», работающих по системе франчайзинга
 - более 200 приемных пунктов «Kodak Express».



- ➔ сервис на сверхожиданиях
- ➔ высокая прибыльность

- со временем цифровое фото вытесняет пленочные фотоаппараты и фотолаборатория «переезжает» в каждый дом – в виде цветного принтера



- инвестировать прибыль? куда?



- самая дорогостоящая и первоочередная покупка в новый дом - кухня
- кухня - сложный индивидуальный продукт, имеющий огромный потенциал
- самый защищенный рынок:
 - - даже не смотря на вступление в ВТО
 - даже от китайских производителей мебели
- эксперты прогнозируют увеличение объема рынка в 4-5 раз в течение 10 лет.

1997 – на площади 4,5 гектара в Подмосковье построена современная фабрика по производству кухонной мебели торговой марки «ZETTA»



■ 1999 – создается первый розничный салон
«КУХНИСТРОЙ – кухни за 3 часа»

- упростили технологию производства и комплектации кухни
по персонализированным размерам клиента

1. заказ

→ создание проекта дизайнерами



Всего за 3 часа



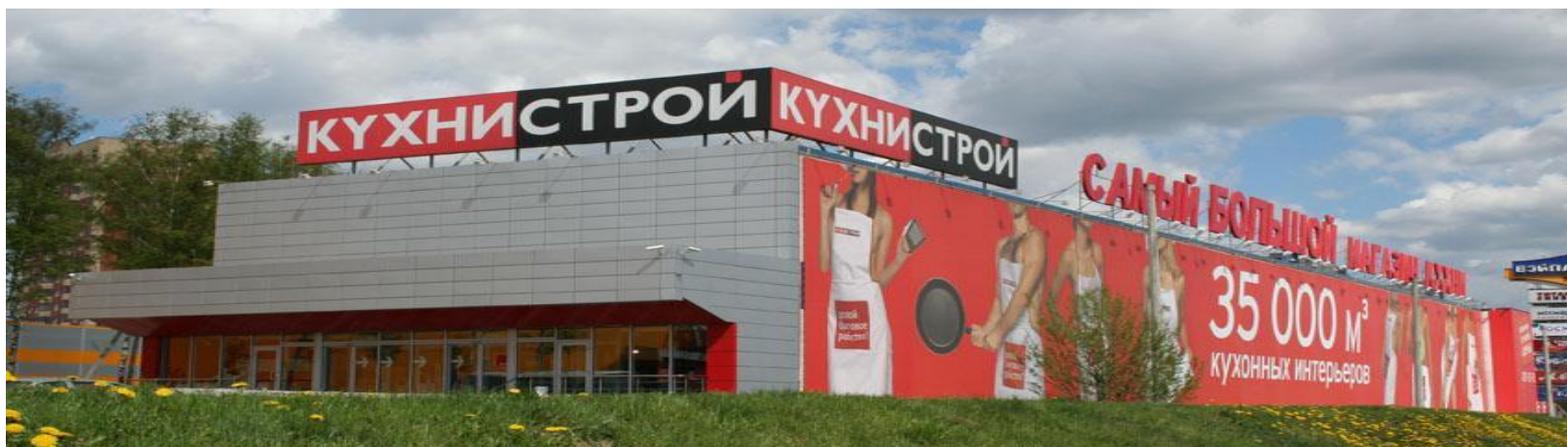
2. формирование заказа в салоне → погрузка в машину

3. сборка и монтаж кухни



2005 – Открыт САМЫЙ БОЛЬШОЙ МАГАЗИН КУХНИ в мире
«КУХНИСТРОЙ» (8000 м²)

- работали с 70 лучшими фабриками страны и мира и изучили их плюсы и минусы
- получили опыт управления большим розничным коллективом (более 100 человек)
- испытали различные технологии продаж
- научились привлекать большой поток клиентов в магазин



ИКЕА - самая богатая мебельная компания мира

→ Ценовое позиционирование (маркеры в каждой группе товаров)

Лидеры немецкого кухонного рынка

→ Стандартизация, унификация и поточное производство деталей корпуса

Славолини – самая прибыльная компания Италии

→ Идея организации мини-фабрик (отверточная сборка)

**«Именитые европейские производители
эксклюзивной кухни»**

→ двухцветное ДСП корпуса

SEB-CONCEPT

В основу «SEB-CONCEPT» легли гениальные идеи и накопленный опыт мировых лидеров мебельного бизнеса



2010 – Принято стратегическое решение о развитии программы Франчайзинга

ТРАДИЦИОННАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КУХОННОЙ ФАБРИКИ



НОВАЯ СХЕМА РАБОТЫ КУХОННОЙ ФАБРИКИ – «SEB-CONCEPT»



Мы не делаем ни одного лишнего движения - предоставляем клиенту лучшую в мире цену!

«SEB – product» – это уникальная технология и система создания кухонной мебели

- Увеличили ассортимент до 1800 корпусов (кухонные компании в среднем 600, ИКЕА 50)
- Сократили количество типоразмеров деталей корпуса с 1200 => до 190
- Используем двухцветное ДСП корпусов (обычно его используют только производители эксклюзивной кухонной мебели)
- С помощью поточного способа производства деталей корпуса
 - улучшаем качество корпуса
 - сокращаем себестоимость мебели
- Доставка кухни только в собранном виде (меньше рекламаций и выше имидж)

«SEB - logistics» - уникальная система логистики

Региональная Мини-Фабрика:

- находится в непосредственной близости к клиенту
- производит персонализированные элементы мебели
- осуществляет «отверточную» сборку

→ Сокращение расходов на производство и логистику в среднем в 2,4 раза

Качество продукта и сервис:

- уменьшение количества рекламаций в 10 и более раз
- уменьшение стоимости устранения рекламаций
- сокращение сроков устранения рекламаций в 2-3 раза

→ сокращение сроков поставки мебели в 2-3 раза

- эффективная технология подбора персонала и уникальная система мотивации
- система постоянного обучения персонала
- совместная работа супервайзера и дизайнера с одним клиентом
- супервайзер управляет заказом клиента с момента встречи в салоне - до сборки у клиента
- постоянный анализ эффективности работы и корректировка действий сотрудников салона

- позволяет не упустить ни одного клиента
- позволяет более эффективно управлять персоналом



- демонстрация сопутствующего ассортимента в интерьере кухни



- представление различных интерьерных решений в



создание положительных эмоций у клиента

- Яркий, запоминающийся бренд
 - Эффективные рекламные акции
 - Эпатажная и креативная реклама
- гарантированный клиентский поток
- Минимальные затраты на привлечение одного клиента



В 2009 году «КУХНИСТРОЙ» признали самой узнаваемой торговой маркой кухонной мебели.

- увеличение площади экспозиции на 15-20%, за счет уменьшения площади проходов в салоне
- представление экспозиции в салоне, максимально приближенное к реальному интерьеру
- создание направления движения по экспозиции
- увеличение выручки салона за счет дополнительных продаж сопутствующих товаров
- уменьшение расходов на аренду помещения

<u>Салон Франчайзи</u>				<u>Салон Дилера</u>		
средняя наценка Франчайзи 80%				средняя наценка Дилера 50%		
Цена закупки салона франчайзи	Наценка салона франчайзи	Цена товара, руб. для клиента	Группа товаров	Цена закупки салона дилера	Наценка салона дилера	Цена товара, руб. для клиента
40 000	25%	50 000 (скидка 50%)	«супермаркер»	60 000	50%	90 000 (скидка 10%)
52 500	60%	84 000 (скидка 30%)	«маркер»	72 000	50%	108 000 (скидка 10%)
80 300	80%	144 500 (скидка 15%)	«номинал»	102 000	50%	153 000 (скидка 10%)
141 000	103%	285 000 (скидка 5%)	«экстра»	180 000	50%	270 000 (скидка 10%)

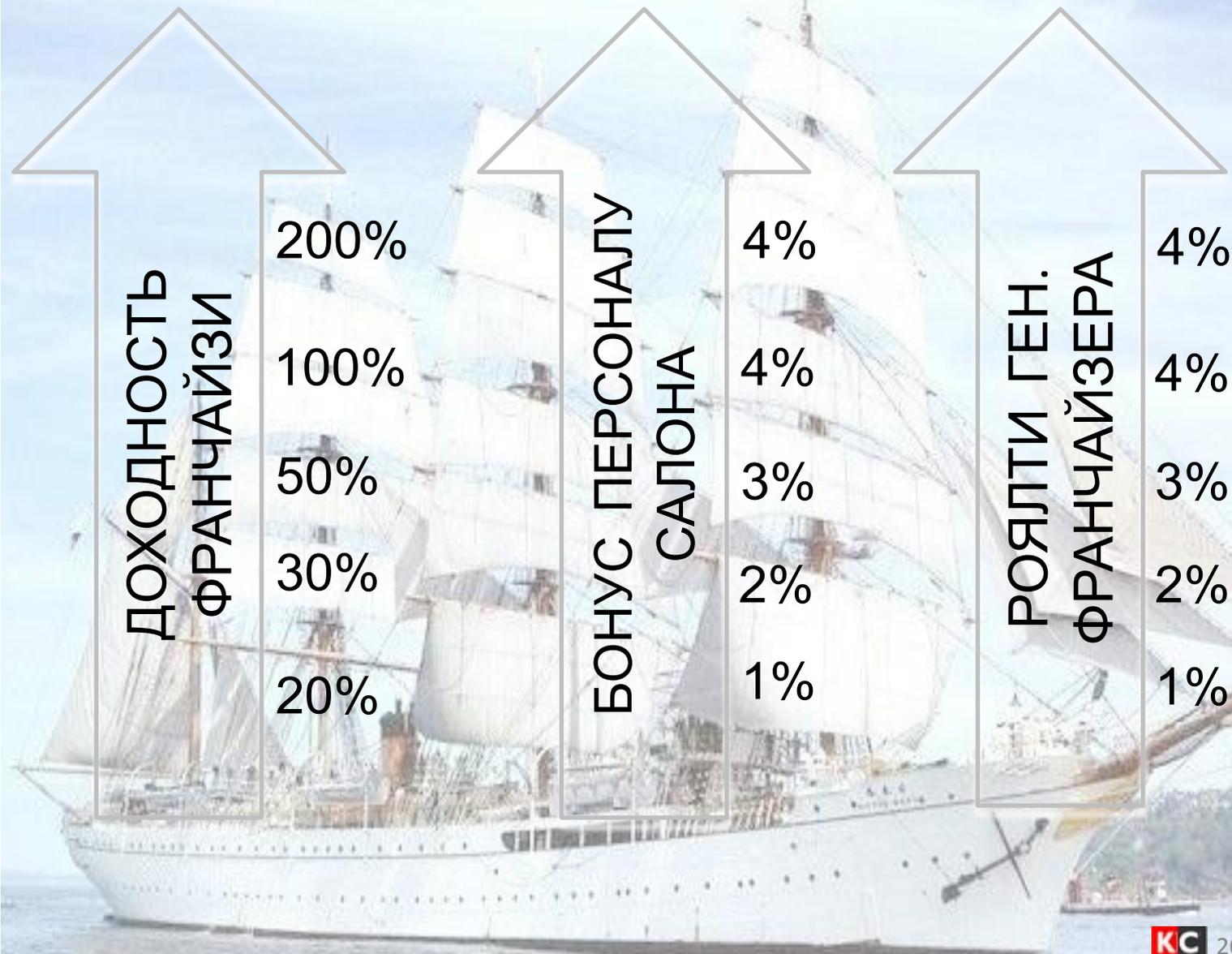

 Ценовое позиционирование Салона Франчайзи создает имидж минимальных цен на рынке и расширяет целевую аудиторию

- онлайн контроль за бизнес-процессами и стандартами работы франчайзи
- рекомендации и корректировка работы персонала франчайзи на основе анализа контроля
- сбор и обработка информации департаментом регионального развития
- статистика, отчетность и рекомендации для Управляющего салоном и Собственника
- ➔ выявление потребительских предпочтений клиентов франчайзи
- ➔ постоянное улучшение работы персонала франчайзи
- ➔ увеличение объемов продаж

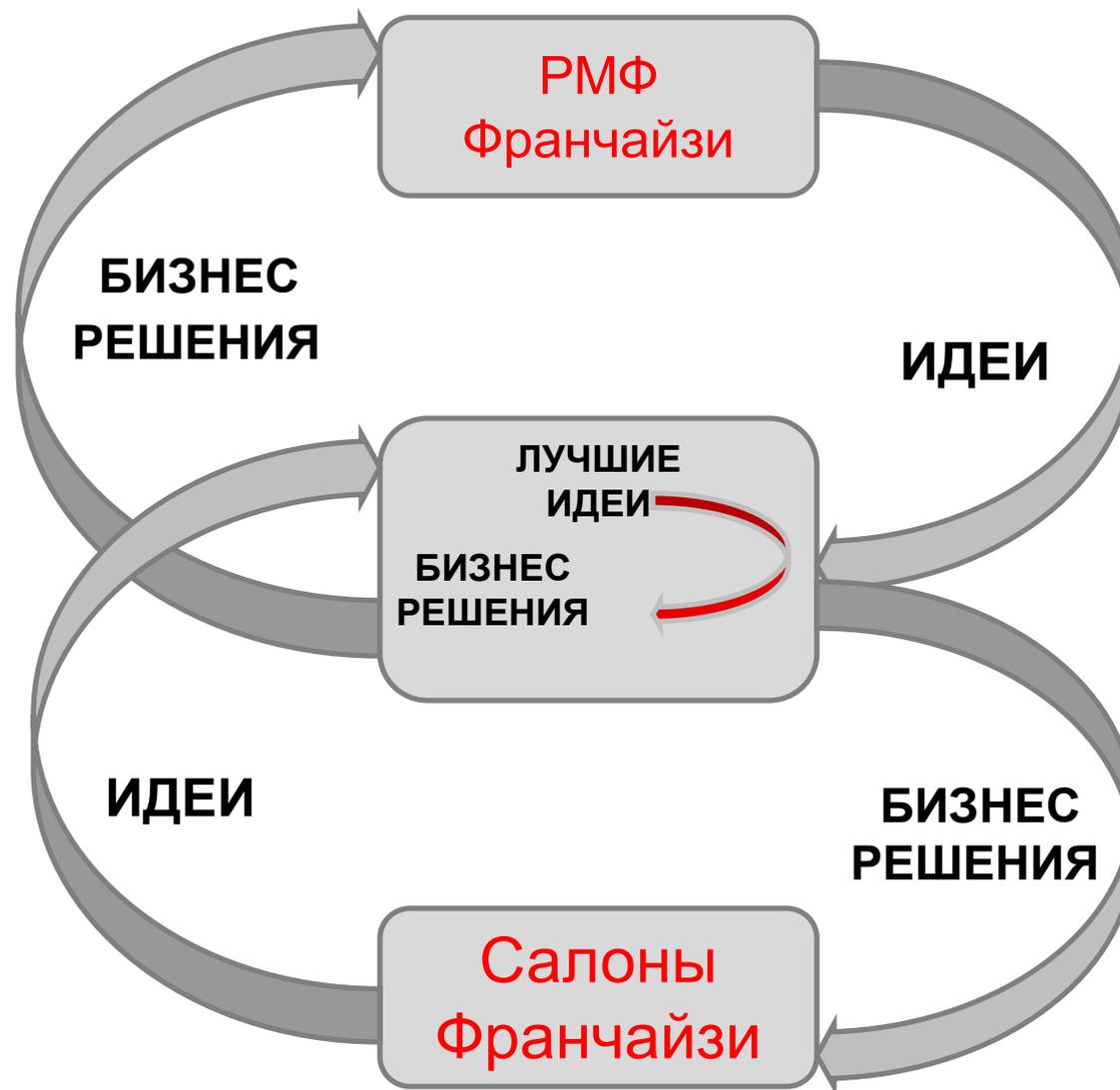


НАШ ПРИНЦИП РАБОТЫ С ПАРТНЕРАМИ –
«ВСЕ В ОДНОЙ ЛОДКЕ»

НАШИ ПРИНЦИПЫ



- специальная технология продаж в рознице
- непрерывная система обучения и развития персонала
- уникальная система мотивации
- минимальные сроки производства
- первоклассный продукт и сервис
- самая низкая цена для клиента, при этом
- беспрецедентная наценка салона в рознице (< 100%)



Небольшой город с населением 100.000 => 40.000



80%



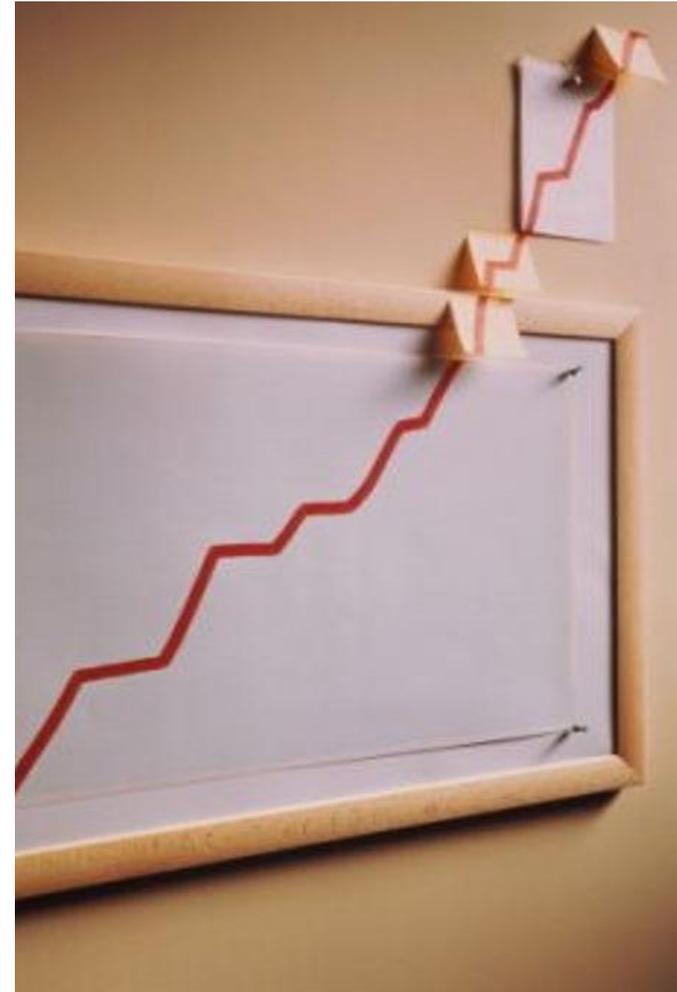
в течение 10 лет приобретут по 1-ой кухне по

100.000 руб. за кухню + 50. 000 руб. сопутствующие товары

Суммарная емкость рынка кухонной мебели и сопутствующих товаров города с населением 100.000 на 1 год составит: 480 млн. руб.

- Низкая оптовая цена продукта позволяет делать наценку более 100%! в отличие от максимальной на мебельном рынке 50%.
- Прибыльность салона достигается при минимальном объеме продаж 8-10 кухонь в месяц
- Выход на проектную мощность – 3-6 месяцев, окупаемость проекта – 1-2 года

➔ Лучшая на рынке доходность на инвестиции 50-200%



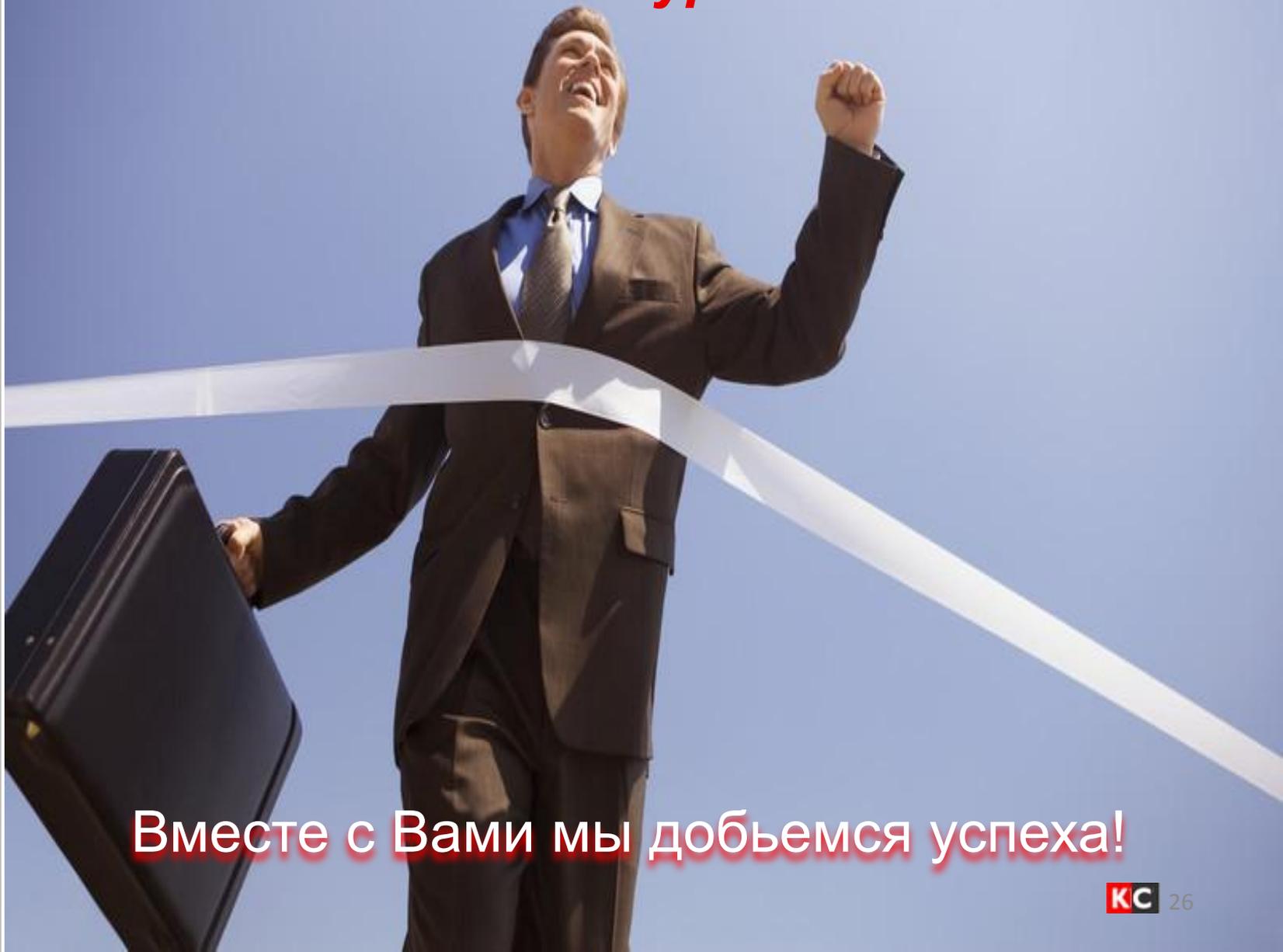
1. красивый салон
2. эмоциональная экспозиция
3. лучшая цена
4. кратчайшие сроки поставки
5. самый обученный и высокооплачиваемый персонал
6. много яркой и креативной рекламы
7. гарантированный клиентский поток
8. сервис на сверхожидании
9. самый большой выбор
10. высококачественный продукт с 12 - летней гарантией

Каковы шансы, что клиент уйдет к  25

конкурентам?

Мы не оставили ни одного шанса конкурентам!

РЕЗУЛЬТАТ



Вместе с Вами мы добьемся успеха!