

ENTON

10 ФОРМУЛ УСПЕХА

РАБОТЫ ПО СИСТЕМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

2007

Франчайзинг

Компания «Энтон» предлагает взаимовыгодную форму сотрудничества - франчайзинг.

Реальный успех работы по франчайзингу связан с рядом преимуществ, которые получаете Вы - франчайзи перед прямым или потенциальным конкурентом в Вашей регионе, а именно:



1. Вы приобретете известную торговую марку мужской одежды «ENTON», уже раскрученный бренд, имеющий историю, продуманную политику продвижения на рынок и маркетинговый план;
2. Вы устанавливаете долгосрочные партнерские отношения с франчайзером – компанией «ЭНТОН».

ENTON - франчайзинг

Выгоды

партнерство с «ENTON» Вам выгодно потому, что:

- Это перспективный проект для инвестиций
- Это эффективно функционирующий готовый магазин мужской одежды
- Это технологии ведения розничного бизнеса в индустрии моды
- Это возможность эксклюзивного права деятельности под торговой маркой «ENTON» в пределах уставленной территории
- Это право пользования любыми профессиональными компетенциями, имеющимися у владельца торговой марки
- Это экономическая устойчивость, основанная на вертикальной интеграции с крупным партнером
- Это престижное положение в среде бизнеса как участника в продвижении федерального бренда

ENTON - франчайзинг

Выгоды

Партнерство «ENTON» - контакт, направленный на достижение взаимной выгоды, обеспечивающий:

Ожидаемый размер прибыли от инвестиций для франчайзи

Плановый объем продаж на определенной территории для владельца марки



ENTON - франчайзинг

Слагаемые успеха ENTON

Лидерство.

Наша компания работает на российском модном рынке уже более 15 лет и пользуется заслуженной репутацией в среде профессионалов и конечных потребителей.

Мы осуществляем полный цикл создания мужской одежды от разработки эскизов до реального готового продукта и являемся лидером в этом направлении.

Достойные амбициозные цели.

В миссии нашей компании поставлена цель создавать комфортную качественную и современную одежду европейского стиля и качества, позволяющую мужчинам подчеркнуть свою индивидуальность и выделить свой стиль.

ENTON - франчайзинг

Слагаемые успеха ENTON

Следование принципам.

В своей деятельности компания строго придерживается сути основных принципов:

- выполнять свои обязательства перед клиентами и поставщиками при любых обстоятельствах;
- строить отношения с партнерами и сотрудниками на основе взаимного уважения и взаимопомощи.

Профессионализм.

Мы - обучающая компания, инвестирующая значительные финансовые средства в приобретение профессиональных компетенций. Накопленные знания в организации и ведении бизнеса в индустрии моды позволили нам вывести на рынок новый продукт - фирменный магазин мужской одежды «ENTON» и быть уверенными в его успехе.

ENTON - франчайзинг

Ключевые характеристики

ENTON, как продукт имеет ряд ключевых характеристик:

ENTON –комфортный магазин модной одежды для состоявшегося современного горожанина

Одежда ENTON – удобна, практична, актуальна. Одежда для любой ситуации и любого настроения

ENTON это авторский дизайн по привлекательной цене. Это стиль «Casual» и элегантная классика, отвечающие самому взыскательному вкусу.

ENTON - это качественные европейские ткани соответствующие актуальным тенденциям моды

ENTON – это динамично обновляемый ассортимент

ENTON - франчайзинг



Фирменный магазин ENTON

Стандарт фирменного магазина ENTON обеспечивает выполнение пяти важных условий успешного бизнеса:

1. Эффективное потребительское позиционирование, дающее возможность наиболее полно удовлетворять потребительские ожидания и доносить это превосходство по всем каналам маркетинговых коммуникаций до сознания покупателей
2. Задействование всех каналов коммуникаций
3. Контакт с максимальным числом покупателей, принадлежащих целевому сегменту
4. Согласованное использование каналов коммуникаций и целостность информации, доносимой по ним до потребительской аудитории
5. Обеспечение достаточного числа информационных контактов с целевой аудиторией

Магазин ENTON строится в рамках единой концепции, позволяющей согласовать и гармонизировать все главные формулы успеха.

ENTON - франчайзинг

Формула успеха 1:

Общая зарегистрированная торговая марка

Мы создали и зарегистрировали логотип торговой марки ENTON для того, чтобы, во-первых, обеспечить нашим партнерам возможность получения дополнительных дивидендов от продажи брендированного продукта, а во-вторых, для защиты имиджа и репутации самого бренда.



ENTON

Логотип марки в оригинальном написании используется нами во всех средствах коммуникации.

ENTON - франчайзинг

Формула успеха 3: Единая система

организации торгового пространства

В комплекс услуг, бесплатно оказываемых дилеру, входит разработка дизайн-проекта нового магазина.

Создаются дизайн-проекты будущих магазинов в рамках общей платформы бренда. Но все же, каждый раз создается абсолютно новый, максимально адаптированный к параметрам обустраиваемого пространства образ, всегда узнаваемый, элегантный и эстетичный стиль ENTON

Главным принципом зонирования торгового пространства в магазинах ENTON является обеспечение покупателям комфортного нахождения в нем и достижение наибольшего оборота с каждого метра полезной площади.



ENTON - франчайзинг

Формула успеха 4: Единый мерчендайзинг

Главная задача мерчендайзинга магазина ENTON – это обеспечение комплексной покупки и постоянный рост величины среднего чека. Поэтому презентация ассортимента в нашем магазине осуществляется с учетом коллекционности.

Мы размещаем весь ассортимент в трех плоскостях: продольный, фронтальный, горизонтальный, предлагая его таким образом, чтобы покупатель мог без труда увидеть «свой стиль», а также, не прилагая особых усилий, сумел подобрать себе гардероб.

С самого начала нашего сотрудничества, с момента подготовки к открытию магазина и в последующем, мы оказываем постоянную бесплатную поддержку нашим партнерам в профессиональном решении задачи мерчендайзинга магазина ENTON.

Наши мерчендайзеры, бесплатно, выезжают к партнерам и производят первоначальную выкладку товара в новом магазине, одновременно обучая персонал правилам и законам визуальной презентации. Мы обеспечиваем партнеров методическими и обучающими материалами и проводим регулярные консультации по данному вопросу.



ENTON - франчайзинг

Формула успеха 5:

Единая система управления ассортиментом

Правильно подобранный и эффективно скомпонованный ассортимент магазина ENTON необходим для решения трех взаимосвязанных задач:

- Достижение максимальной оборачиваемости
- Продажа товара с наибольшей допустимой розничной наценкой
- Минимизация сезонных остатков

Схематично процесс управления ассортиментом выглядит следующим образом:



Формула успеха 6:

Единый стандарт обслуживания покупателей

Наша с партнерами совместная задача состоит в том, чтобы работа персонала фирменного магазина вызывала и закрепляла в сознании покупателей набор позитивных убеждений в том, что ENTON:

- Это лучшее предложение на рынке модной мужской одежды
- Это возможность купить всю одежду в одном месте и сэкономить время для общения с семьей, друзьями и коллегами
- Это одежда, в которой мужчина себя чувствует комфортно и уверенно в любой ситуации
- Это гарантия того, что к любому клиенту магазина отнесутся с должным пониманием и уважением, постараются решить, любую проблему
- Возможность получить удовольствие от общения с любезными и вежливым персоналом в располагающей уютной обстановке.

Формула успеха 7:

Общие требования к торговой площади

Вариант размещения магазина, место его локации, форма и площадь торгового пространства и требования к ним определяют стандарт организации фирменной дистрибуции.

Мы классифицируем два типа фирменного магазина, в зависимости от места нахождения торгового пространства:

- Отдельно стоящий магазин
- Магазин в торгово-развлекательном центре класса А

Для того чтобы фирменный магазин ENTON приносил его владельцу ожидаемую прибыль очень важно правильно выбрать место его расположения

Мы помогаем нашим партнерам в выборе помещения, выезжая на место и тестируя возможные варианты. Эта работа выполняется нами бесплатно. В ходе тестирования, наши специалисты, проводят подбор соответствующего помещения для открытия магазина, а также осуществляют мониторинг территории города с целью выявления потенциальных мест для новых магазинов.

ENTON - франчайзинг

Формула успеха 7:

Общие требования к торговой площади

Особых требований к форме торгового помещения мы не выдвигаем, так как дизайн-проект экстерьера и интерьера фирменного магазина адаптируется к индивидуальным особенностям каждого конкретного помещения. Мы лишь говорим о том, что существуют граничные условия по размеру торговой площади и оптимальные свойства пространства. Они выглядят следующим образом:

- Рекомендованный размер торговой площади магазина 70-100 кв.м.
- Форма помещения прямоугольная, пропорция 2/3, без ниш выступов и колонн, с индивидуальным (имитированным) входом
- Высота потолка не менее 2,5 метров, ровный надежный пол
- Освещенность помещения более 800 люкс на высоте 1,5 метра
- Предпочтительное размещение торгового помещения – первый этаж, справа относительно направления движения покупательского потока

Формула успеха 8:

Согласованная система ценообразования

Упрощенно, целью партнерства ENTON для сторон является организация эффективного совместного процесса зарабатывания прибыли, причем, франчайзи зарабатывает свою прибыль из розничной наценки, а мы из оптовой. Источником же прибыли для всех является конечный покупатель, готовый платить лишь привлекательную цену.

В основе нашего ценообразования лежит обеспечение франчайзи достаточной для получения плановой прибыли розничной наценкой, при которой цена на продукцию сохраняет свою привлекательность для конечного покупателя и конкурентоспособность на рынке аналогичных товаров.

Величину наценки мы согласовываем с партнерами при сезонном планировании и рекомендуем придерживаться ее размера в течение всего активного периода продаж.

Кроме того, мы обязываем франчайзи, работающих в одном регионе торговать с одной наценкой и не создавать ценовой конкуренции при реализации продукции ENTON на региональном рынке.

ENTON - франчайзинг

Формула успеха 9: Контроль регионального франчайзинга

Мы осуществляем контроль дистрибуции производимого товара и легитимности использования торговой марки ENTON на всех региональных рынках, входящих в сферу наших коммерческих интересов и, прежде всего там, где существуют фирменные магазины. Мы проделываем эту работу в целях:

1. Предоставления каждому фирменному магазину ENTON возможности осуществлять продажи в защищенной торговой зоне
2. Исключения возможного взаимного негативного влияния соседствующих магазинов на эффективность бизнеса
3. Создания на региональных рынках атмосферы партнерства, способствующей росту рентабельности бизнеса каждого отдельного фирменного магазина и популярности бренда в целом.

ENTON - франчайзинг

Формула успеха 9: Контроль регионального франчайзинга

Нами разработаны ряд правил, которых мы придерживаемся с нашими партнерами. Они гласят:

- Компания обязуется не открывать магазины под собственным управлением в тех регионах, где работают франчайзи при условии выполнения ими достигнутых соглашений и установленных стандартов по продвижению и использованию торговой марки ENTON. Исключение составляет региональный рынок города Москвы и Московской области
- Фирменные магазины ENTON открываются в городах с населением более 200000 человек, в количестве- один магазин на каждые 200000 населения.
- Каждый фирменный магазин должен быть обеспечен защищенной зоной торговли, исключая возможность открытия других магазинов в ее пределах
- Существует возможность эксклюзивного освоения региона при заключении партнерами дополнительных соглашений о темпах развития и предлагаемых объемах дистрибуции.

ENTON - франчайзинг

Формула успеха 10:

Централизованная рекламная компания

Мы уже говорили выше, что главным средством коммуникации с покупателем является магазин ENTON, поэтому основные наши условия в рекламе направляются на привлечение к нему внимания потребителя, стимулирование его интереса прийти и сделать покупку.

Компания разрабатывает до уровня сценариев и передает партнерам бесплатно программу промоакций на сезон, производит макетирование рекламных продуктов, Р.О.С. по желанию партнера производит их изготовление, размещает информацию о торговых площадках дилеров на сайте.

Задача регионального дилера, используя готовые решения, организовать и провести рекомендованный набор акций направленных на привлечение и стимулирование сбыта в его магазинах ENTON. Реализация рекламной компании проводится в рамках согласованного рекламного бюджета.



ENTON - франчайзинг

Программа партнерства *ENTON*

В рамках программы партнерства мы оказываем франчайзи всестороннюю бесплатную поддержку, обеспечивающую им устойчивую стабильную прибыль. Программа партнерства включает в себя следующее:

Обеспечение эффективной ассортиментной политикой

Показы перспективных коллекций

Анализ ассортиментных предпочтений клиентской базы

Коллекционное формирование и поддержание ассортимента

Компоновка и резервирование товара

Упаковка товарных заказов с учетом последующей развески

Обустройство и оснащение магазина

Консультация по выбору торговой площади и тестирование предложений

Создание дизайн-проекта

Организация изготовления фирменного оборудования и фирменной торговой оснастки

Мерчендайзинг - подготовка магазина к открытию

Обучение персонала

Технологиям продаж

Истории стилей, текстиля и базовым навыкам стайлинга

Основам мерчендайзинга и визуальной презентации

ENTON - франчайзинг

Программа партнерства *ENTON*

В рамках программы партнерства мы оказываем франчайзи всестороннюю бесплатную поддержку, обеспечивающую им устойчивую стабильную прибыль. Программа партнерства включает в себя следующее:

Консалтинг

Регулярные семинары по вопросам организации и ведения бизнеса в индустрии моды
Консультации специалистов компании в рамках любых имеющихся компетенций

Организованная поддержка бизнеса

Расчет финансовой модели

Планирование сезонных продаж

Разработка комплекта должностных инструкций сотрудников фирменного магазина

Обеспечение перечнем разрешительных и регламентирующих документов, а также перечнем необходимого для магазина хозяйственного инвентаря и оборудования

Реклама

Разработка единой рекламной кампании

Создание сезонных рекламных и P.O.S. материалов

Макетирование наружного оформления и рекламных сообщений

Организация изготовления флаеров и наружной рекламы (производство самих рекламных объектов оплачивает франчайзи)

ENTON - франчайзинг

Программа партнерства *ENTON*

В рамках программы партнерства мы оказываем франчайзи всестороннюю бесплатную поддержку, обеспечивающую им устойчивую стабильную прибыль. Программа партнерства включает в себя следующее:

Обеспечение методическими материалами

Предоставление брошюры о сезонной коллекции

Предоставление рекомендаций по презентации сезонной коллекции (визуальному мерчендайзингу)

Информационная поддержка

Организация процедуры сбора и анализа информации о продажах

Презентация фирменных магазинов на информационном сайте.

ENTON - франчайзинг

Этический кодекс для участников фирменной сети магазинов Компании «Энтон» по системе франчайзинга

Для этого чтобы защищать интересы покупателей и гарантировать дальнейший успех и процветание, как Компании, так и Франчайзи, стороны договорились:

1. Основывать все свои действия на выполнении соответствующих законов и правил;
2. Соблюдать морально-этическую сторону ведения общего дела;
3. Вести свои дела профессионально, четко, справедливо и ответственно;
4. Соблюдать права и обязанности, предусмотренные Франшизным договором.

ENTON - франчайзинг

Этический кодекс для участников фирменной сети магазинов Компании «Энтон» по системе франчайзинга

Свод ценностей и принципов, основополагающих для франчайзинговой сети фирменной сети магазинов «ENTON»:

- Соблюдение общечеловеческих норм и ценностей
- Соблюдение прав человека
- Соблюдение всех интересов клиента
- Ориентация на принципы клиента
- Учет общественного мнения
- Сохранение собственного имиджа и имиджа партнера
- Сохранение собственной репутации и репутации партнера
- Социальная полезность
- Деньги не цель, а средство решения проблемы и реализации миссии
- Необходимость вознаграждения за труд
- Регламентация финансовых операций законодательством РФ
- Дело важнее профессиональных амбиций
- Недопустимость создания новых проблем при решении существующих
- Работа на создание позитивных, а не негативных образов
- Независимость партнеров и четкое определение условий взаимодействия с ними.

ENTON - франчайзинг