

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

A grayscale photograph of an ENTON clothing store interior. The store has large glass windows and a prominent 'ENTON' sign above the entrance. Inside, there are clothing racks, mannequins, and circular decorative elements on the wall. The overall atmosphere is modern and professional.

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 обустройства 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 вызвала 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