



1-я в России специализированная сеть магазинов
ковров и напольных покрытий

Топай по хорошему!

Ковры, напольные покрытия, аксессуары





1-я в России специализированная сеть магазинов ковров и напольных покрытий предлагает вам готовые решения для вашего бизнеса на условиях договора франчайзинга.



О компании

Центральный офис: г. Новосибирск

- **«Топай по хорошему!»** - это динамично развивающаяся с 1994 года сеть специализированных магазинов ковров и напольных покрытий.
- **«Топай по хорошему!»** - это оригинальный, запоминающийся бренд, который ярко отражает специализацию компании.
- **«Топай по хорошему!»** - это самый широкий ассортимент ковров и напольных покрытий, который можно предложить сегодня в России для осуществления успешной деятельности в области розничных продаж товаров для пола.



О компании

- **«Топай по хорошему!»** - это прямые контракты с производителями и крупными дилерами ковров и напольных покрытий.
- **«Топай по хорошему!»** - безусловно выгодные цены для своих партнеров
- **«Топай по хорошему!»** - это 15 магазинов на территории Сибирского региона.



Миссия компании

- Создание единой федеральной сети специализированных магазинов под названием «**Топай по хорошему!**» для наиболее полного удовлетворения потребностей населения и предприятий в коврах и напольных покрытиях.
- Создание предпосылок для уверенного развития и укрепления сети в будущем в периоды увеличения конкуренции на рынке ковров и напольных покрытий.
- Формирование культуры населения в области использования и применения ковров и напольных покрытий.



Миссия компании

- Реклама, продвижение и внедрение последних научно-технических разработок мировых производителей.
- Забота о здоровье. Продвижение исключительно безопасных, экологически чистых ковров и напольных покрытий.



Достижения компании

- Быстрый выход за рамки региона. За относительно короткий срок, с 2001 года - момента появления бренда «**Топай по хорошему!**» - компания сумела выйти за рамки своего региона.
- Прямые контракты с ведущими мировыми производителями.
- Регулярное посещение международных выставок, семинаров и презентаций.
- Весной 2005 года - бренд «Топай по хорошему!» занял 1-е место в номинации Самый юмористический слоган в России в конкурсе «Золотой слоган», г. Москва.



Почему нужно выбирать «Топай по хорошему»?





Почему нужно выбирать «Топаи по хорошему»?

- На сегодняшний день предложений открыть специализированный магазин ковров и напольных покрытий на условиях договора франчайзинга практически нет. Путь для процветания открыт!
- Ковры и напольные покрытия – как правило, неприхотливый товар. Партнерам не придется переживать о том, что завтра у товара может закончиться срок годности.
- В мире ковров и напольных покрытий есть мода. Регулярно обновляющиеся коллекции у производителей не позволяют сделать процесс торговли скучным и неинтересным.



Тенденции рынка

В настоящее время имеются все основания для оптимистичного прогноза развития рынка ковров и напольных покрытий в ближайшей перспективе.

Увеличение объемов нового строительства, в первую очередь жилищного, создает объективные предпосылки для повышения спроса на все виды напольных покрытий.

Прогнозируется и увеличение объема работ по ремонту напольных покрытий, поскольку за последние 10 лет как в наличном жилом фонде, так и в нежилом секторе планово-предупредительные ремонты проводились в меньших объемах, чем это необходимо по срокам эксплуатации, и, значит, площади напольных покрытий, требующие ремонта, увеличились.



Тенденции рынка

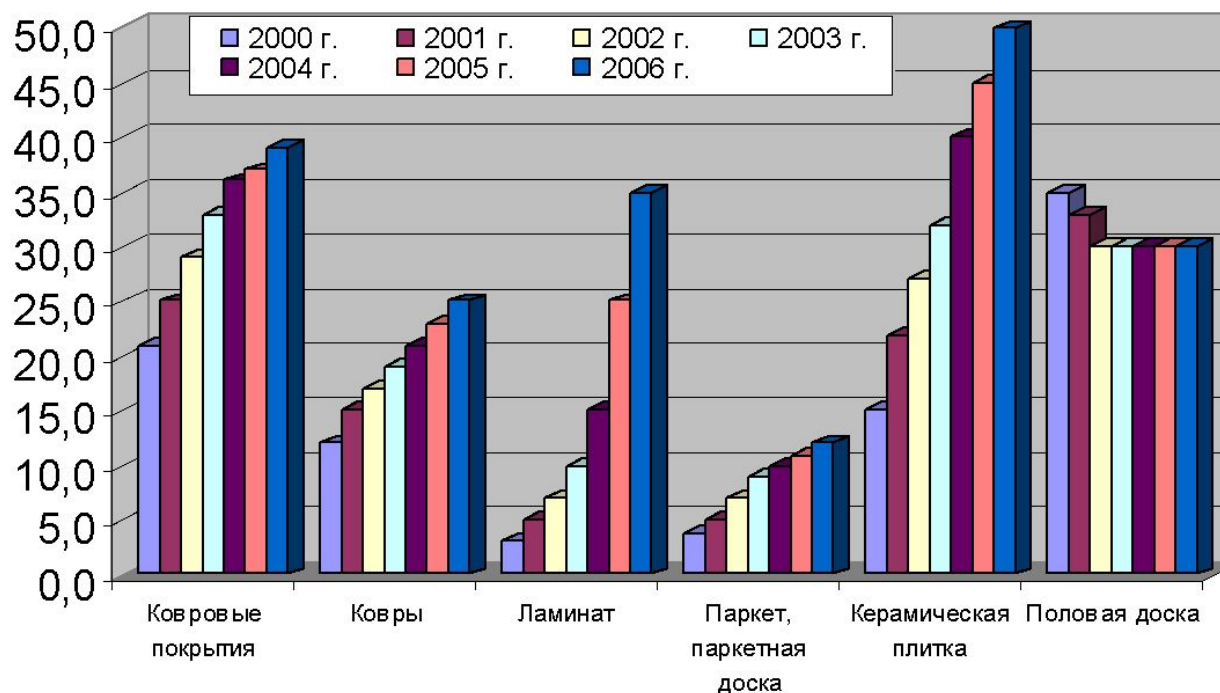
- В России самый быстрорастущий рынок напольных покрытий в Европе.
- В стоимостном выражении средний рост продаж на рынке (включая сегменты линолеума, керамической плитки и керамогранита, ламината, ковролина, паркета) ежегодно составляет не менее 18-20%.
- По расчетам экспертов общий объем рынка напольных покрытий за 2007 год оценивается в сумму около 50 млрд руб. или 340-350 млн. м²



Тенденции рынка

млн. м²

Динамика рынка напольных покрытий





Потенциальные потребители

В связи с тем, что предложение по ассортименту настолько широко, нашими потенциальными потребителями являются:

- **абсолютно все платежеспособное население страны,** которое время от времени решает для себя вопрос ремонта своего жилища и создания комфорта в нем.



- **абсолютно все предприятия страны,** которые имеют на своем балансе недвижимость или оказывают другим ремонтно-строительные услуги.



Что такое франчайзинг?

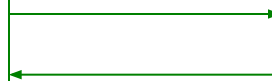
Это организация бизнеса, в которой владелец продукта/сервиса (**Франчайзер**) лицензирует или продает свою торговую марку, ноу-хау и производственную систему независимому предпринимателю (**Франчайзи**), который платит Франчайзеру первоначальный взнос и сервисную плату (роялти) за права на бизнес.

Франчайзер

Торговая марка
Ноу-хау
Производственная
система

Франчайзи

Первоначальный взнос
Сервисная плата (роялти)
Инфраструктура





Франчайзинг в России

Франчайзинг в России появился в 1993 году. Первый франчайзер — компания Baskin Robbins.

Сейчас в России **свыше 300 компаний-франчайзеров и свыше 10000 компаний-франчайзи**. Меньше чем в любой европейской стране, но перспективы развития франчайзинга огромны.

Деловая активность постоянно растет, появляются новые предприятия, усиливается конкуренция. Абсолютно новому предприятию очень тяжело подняться и встать на ноги.

85 % новых предприятий разоряются и только 15 % могут развиваться дальше.



Франчайзинг в России

Самый логичный и правильный шаг – стать франчайзи, купив право на бизнес (франшизу) у привлекательного и перспективного франчайзера.

Статистика показывает, что **85% франчайзинговых предприятий удачно развиваются, неуспех постигает только 15%.**

Франчайзинговые сети имеют шанс на быстрое развитие, так как они вводят на рынке новый тип «коллективной» конкуренции: в рамках сети отдельные операторы (франчайзи) не являются конкурентами, а помогают друг другу.



Преимущества для франчайзи

- Возможность иметь собственный бизнес и при этом не оставаться один на один со всеми проблемами.
- Использование яркого, оригинального, запоминающегося названия «**Топай по хорошему!**»
- Быстрое и эффективное начало бизнеса.
- Постоянная консультационная поддержка центрального офиса до и после открытия бизнеса на протяжении всего действия договора.



Преимущества для франчайзи

- Огромный ассортимент, с возможностью формировать его самому, либо передать эти функции коммерческому отделу центрального офиса.
- Самые выгодные ценовые предложения.
- Постоянная рекламная поддержка.



Причины успеха «Топай по хорошему!»

1. На руководящих постах в компании работают владельцы бизнеса, которые:
 - имеют возможность уделить особое внимание каждому предприятию – внимание, которое может обеспечить своему партнеру только владелец бизнеса;
 - имеют неподдельный интерес к развитию федеральной сети **«Топай по хорошему!»**.

2. Действует концепция развития компании: «Шаг за шагом вместе с нами!»



Задача центрального офиса

Постоянная поддержка центрального офиса позволяет начинающим предпринимателям и предприятиям избавиться от страхов, которые возникают у них:

- страх перед неудачей
- отсутствие опыта
- отсутствие прямых контрактов
- ограниченность ресурсов



Как «ТопаЙ по хорошему!» решает эти проблемы?

Страх перед неудачей:

Перед тем как открыть специализированный магазин ковров и напольных покрытий компания должна определить целесообразность его открытия на данной территории. Для этого компания передает потенциальному франчайзи пакет инструкций, каким образом провести на месте полный анализ местного рынка на предмет конкуренции со стороны местных предпринимателей.

Данный анализ позволяет с высокой точностью установить целесообразность открытия магазина на территории потенциального франчайзи, что приводит к минимальному риску при открытии магазина.



Как «Толай по хорошему!» решает эти проблемы?

Отсутствие опыта:

Компания «Толай по хорошему!» проводит месячное обучение топ - менеджеров в действующих магазинах, где они осваивают полный технологический процесс работы магазина. Это позволяет франчайзи быстро и эффективно начать собственное дело.

Компания предоставляет:

- Фирменный стиль «Толай по хорошему!»
- Семь концепций фирменного магазина.
- Оригинальный дизайн-проект магазина.



Как «Топай по хорошему!» решает эти проблемы?

Компания предоставляет:

- Специально разработанные материалы по ведению бизнеса, корпоративным стандартам и корпоративной культуре.
- Рекламную поддержку.
- Постоянную информационную и консультационную поддержку центрального офиса до и после открытия магазина на весь период действия договора.
- Регулярные тренинги продаж и семинары по повышению квалификации.
- Единую стратегию развития предприятия, которая не позволит чувствовать себя одиноко в мире бизнеса, вне сети.



Как «Топай по хорошему!» решает эти проблемы?

Отсутствие прямых контактов:

- Отсутствие прямых контрактов практически не дает шанса на успех начинающему предпринимателю. Компания предоставляет самые выгодные ценовые предложения для своих франчайзи, понимая важность этого вопроса.
- Нарботанные прямые контракты, постоянно растущие объемы продаж дают возможность компании **«Топай по хорошему!»** получать дополнительные скидки для сети, что невозможно для отдельного предпринимателя или предприятия. Предприятие - франчайзи получает выгодные ценовые предложения по сравнению с возможными конкурентами. Это одна из составляющих силы сети и брэнда.



Как стать франчайзи?

- Определить свои финансовые и физические возможности и выбрать одну из 7 концепций специализированного магазина ковров и напольных покрытий.
- Провести исследование на предмет целесообразности открытия фирменного магазина на предполагаемой территории.
- Заключить Договор Коммерческой Концессии (Франчайзинга) с «**Топай по хорошему!**» согласно выбранной концепции специализированного магазина.
- Оплатить стоимость франшизы.
- Выбрать топ-менеджера, готового к обучению.



Как стать франчайзи?

- Провести в полном соответствии с дизайн-проектом ремонтно-строительные работы будущего магазина.
- Набрать персонал
- Закупить оборудование и товар.
- Провести рекламную кампанию по открытию магазина.
- Открыть магазин.



Как строятся взаимоотношения?





Как строятся взаимоотношения?

Открывая магазин на согласованной территории, утвержденного формата франчайзи ведет бизнес, руководствуясь бизнес-технологиями, предоставленными ему франчайзером.

Все вопросы, связанные с деятельностью магазина, франчайзер решает через центральный офис.

- **по организации и развитию магазина**, а также возможности открытия новых магазинов франчайзи взаимодействует с отделом развития и франчайзинга.
- **по вопросам закупа и продвижения товара** франчайзи взаимодействует с коммерческим отделом.
- **по вопросам рекламных компаний и рекламной поддержки** франчайзи взаимодействует с рекламным отделом.



Как строятся взаимоотношения?

- по вопросам повышения эффективности работы магазина франчайзи взаимодействует с аналитическим отделом.
- по вопросам обучения персонала, повышения его квалификации франчайзи взаимодействует с отделом подбора и обучения персонала.
- по всем другим вопросам всегда можно обращаться к руководству компании.



Как строятся взаимоотношения?

Компания «**Топай по хорошему!**» всегда поощряет инициативу своих франчайзи.

Франчайзи могут выходить с предложениями о совместных проектах, акциях с компанией-франчайзером.

Сотрудники центрального офиса постоянно контролируют соблюдение корпоративных стандартов «**Топай по хорошему!**», ведение технологий бизнеса, высокого качества обслуживания, поддержания на должном уровне имиджа бренда, а также формирования положительного отношения к компании на региональном и федеральном уровне.



Как строятся взаимоотношения?

У компании «Топай по хорошему!» можно приобрести эксклюзивные права на открытие фирменных магазинов на определенной территории.

В этом случае, компания, купившая права, сама передает их другим франчайзи и организует работу последних на этой территории.



Стоимость франшизы

Стоимость франшизы зависит от выбранной концепции. Минимальная стоимость франшизы составляет:

- 35000 рублей



Стоимость франшизы

Сервисная плата (роялти):

- Роялти взимается в размере 6000 руб. в месяц
- Роялти не взимается первые 3 месяца с момента открытия нового магазина.

Срок:

- 5 лет с последующим бесплатным продлением.
- Стоимость эксклюзивной франшизы на регион оговаривается индивидуально.



Что вы получаете за первоначальный взнос?

- Оригинальное запоминающееся название «Топаи по хорошему!».
- Фирменный стиль компании.
- Оригинальный дизайн-проект фирменного магазина.
- Специально разработанные материалы по ведению бизнеса, корпоративным стандартам и корпоративной культуре.
- Высококачественные рекламные материалы, которые выделяют вас из общей массы рекламодателей.



Что вы получаете за первоначальный взнос?

- Ежемесячное обучение топ-менеджера в одном из магазинов «Топай по хорошему!».
- Недельное обучение персонала магазина, необходимое для успешной работы магазина на начальном этапе.
- Постоянную поддержку всех отделений центрального офиса.
- Контроль над деятельностью.



Структура центрального офиса

Дирекция

Отдел развития и франчайзинга

Коммерческий отдел

Аналитический отдел

Отдел по работе с персоналом

Отдел рекламы

Финансовый отдел



Обязанности подразделений центрального офиса

1. Отдел развития и франчайзинга:

- Концепция развития «Топай по хорошему!»
- Маркетинг
- Первоначальный бизнес
- Менеджеры по работе с франчайзи
- Развитие франчайзи
- Вопросы и ответы
- Контроль над деятельностью сети



Обязанности подразделений центрального офиса

2. Коммерческий отдел:

- Организация поставок
- Ценообразование
- Продвижение новых товаров
- Прием рекламаций по качеству товара
- Контроль платежей
- Обеспечение информационными материалами по товарам
- Логистика



Обязанности подразделений центрального офиса

3. Аналитический отдел:

- работа с франчайзи по отчетам
- рекомендации по повышению эффективности работы франчайзи
- анализ изменения рынка напольных покрытий
- технологическая и аналитическая поддержка франчайзи



Обязанности подразделений центрального офиса

4. Отдел по работе с персоналом:

- Рекомендации по подбору персонала для франчайзи
- Обучение персонала на стадии формирования коллектива франчайзи
- Регулярные тренинги и семинары по повышению квалификации и технике продаж



Обязанности подразделений центрального офиса

5. Отдел рекламы:

- планирование и разработка рекламных кампаний и акций сети
- обеспечение рекламными материалами
- рекомендации по проведению, размещению в СМИ рекламных кампаний и акций сети на территории франчайзи



Обязанности подразделений центрального офиса

6. Финансовый отдел:

- Контроль над финансовыми потоками франчайзи
- Контроль выплаты роялти
- Отчетность перед контролирующими органами
- Рекомендации по ведению бухгалтерского и товарного учета компаний



Как рассчитать бизнес-план и выбрать концепцию магазина?

Размер вложений зависит от предполагаемой площади магазина и выбранной концепции. Необходимо правильно определить свои финансовые и физические возможности и ознакомиться с концепциями, предлагаемыми франчайзером.

Мы предлагаем нашим потенциальным франчайзи 7 хорошо зарекомендовавших себя концепций специализированного магазина ковров и напольных покрытий:



Концепции магазинов

1. Магазин «Топай по хорошему!»

- Ассортимент: ламинат, паркет, линолеум, ковролин, пробка (торговля под заказ)
- Площадь: от 25 м²
- Вложения: от 2 тыс. евро
- Рентабельность: от 100% годовых
- Окупаемость: от 12 месяцев





Концепции магазинов

2. Магазин «Топай по хорошему!»

- Ассортимент ковры
- Площадь 100-500 кв.м
- Вложения от 50 тыс. евро
- Рентабельность: от 100% годовых
- Оборачиваемость от 12 месяцев





Концепции магазинов

3. Магазин «Топай по хорошему!»

- Ассортимент: ковры, паркет, ламинат, пробка, аксессуары
- Площадь: 200- 700 м.кв.
- Вложения: от 70 тыс. евро
- Рентабельность: от 100% годовых
- Окупаемость: от 12 месяцев





Концепции магазинов

4. Магазин «Топай по хорошему!»

- Ассортимент: ковры, ковролин, линолеум, аксессуары
- Площадь: 350 м.кв. – 1000 м.кв.
- Вложения: от 100 тыс. евро
- Рентабельность: от 100 % годовых
- Окупаемость: от 12 месяцев





Концепции магазинов

5. Магазин «Топай по хорошему!»

- Ассортимент: ковры, керамическая плитка, керамогранит
- Площадь: 170 кв.м – 700 м.кв
- Вложения: от 100 тыс. евро
- Рентабельность: от 100 % годовых
- Окупаемость: от 12 месяцев*





Концепции магазинов

6. Магазин «Топай по хорошему!»

- Ассортимент: ковры, ковролин, линолеум, паркет, ламинат, пробка, керамическая плитка, керамогранит, аксессуары
- Площадь: 400 кв.м – 1500 м.кв
- Вложения: от 150 тыс. евро
- Рентабельность: от 100 % годовых
- Окупаемость: от 12 месяцев*





Концепции магазинов

7. Региональный склад оптовых продаж "Топай по хорошему!" на основе дилерского договора.

- Ассортимент: на выбор
- Площадь: 100 м.кв - 1000 м.кв
- Вложения: от 30 тыс. евро
- Рентабельность: от 100 % годовых
- Окупаемость: от 12 месяцев





Концепции магазинов

*Цифры, указанные в строках «Рентабельность» и «Окупаемость» носят переменный характер и зависят целиком от вашей работоспособности, местоположения магазина и конкуренции в данном регионе!



Почему ковры и напольные покрытия?

- Напольные покрытия — одна из наиболее востребованных категорий в группе отделочных материалов для дома. Ковры сегодня - это определяющий элемент интерьера, который подчеркивает статус его владельца.
- Динамика ежегодного роста продаж на рынке ковров и напольных покрытий позволяет делать самые оптимистичные прогнозы.
- Широта ассортимента внутри этих товарных групп и ценовой диапазон позволяют вести успешный бизнес практически в любом городе вне зависимости от региона и структуры доходов населения.
- Высокая торговая наценка в данных товарных группах является дополнительной гарантией прибыльности бизнеса.



Почему ковры и напольные покрытия?

- Это идеальное решение для владельцев мебельных магазинов, возможность повысить посещаемость своего магазина, представив в нем новый яркий бренд.





Почему ковры и напольные покрытия?

- Высокие темпы роста объемов строительства жилья, ввод в эксплуатацию новых объектов жилья, наличие старого жилищного фонда, реализация государством национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», привлекательность рынка коммерческой недвижимости позволят обеспечить дальнейшее устойчивое развитие рынка напольных покрытий в ближайшей перспективе.
- «Шаг за шагом вместе с нами!» - именно так называется федеральная программа развития сети!



Преимущества франчайзи над конкурентами

Обычный магазин	Франчайзинговый магазин
Как правило, заурядное название	Яркое, запоминающееся название
Ошибки в организации торгового процесса, отсутствие технологий продаж	Эффективная организация торгового процесса, наличие технологий продаж
Отсутствие фирменного стиля	Правильно выбранная концепция магазина, наличие фирменного стиля



Преимущества франчайзи над конкурентами

Обычный магазин	Франчайзинговый магазин
Слабая информированность о новинках	Единое информационное пространство: производитель – франчайзер – франчайзи
Отсутствие обучения со стороны собственника	Регулярное обучение персонала
Низкая мотивация	Высокая мотивация, перспектива развития



Преимущества франчайзи над конкурентами

Обычный магазин	Франчайзинговый магазин
Низкие стандарты обслуживания	Высокие стандарты обслуживания, наличие корпоративной культуры
Необоснованное ценообразование	Последовательное конкурентное ценообразование
Слабая рекламная кампания, отсутствие профессиональных рекламных материалов	Высококачественные рекламные материалы, рекламная поддержка в СМИ, собственный сайт в Интернете



Заключение

Вы еще сомневаетесь? Не теряйте времени даром,
присоединяйтесь к нам!



Контактная информация

Получить дополнительную информацию вы можете, позвонив в наш **центральный офис «Топай по хорошему!»**

Россия, 630083 г. Новосибирск, ул. Добролюбова, 16 оф. 307

тел: +7 383 2991148, +7 383 3351944

факс: +7 383 3351944

www.topay.ru

E-mail: info@topay.ru

Генеральный директор:

Фокина Ирина Владимировна

Руководитель отдела развития и франчайзинга:

Фокин Олег Владимирович

Тел: +7 383 299 11 48

Топайте по хорошему - шаг за шагом - вместе с нами!