X5 RETAIL GROUP

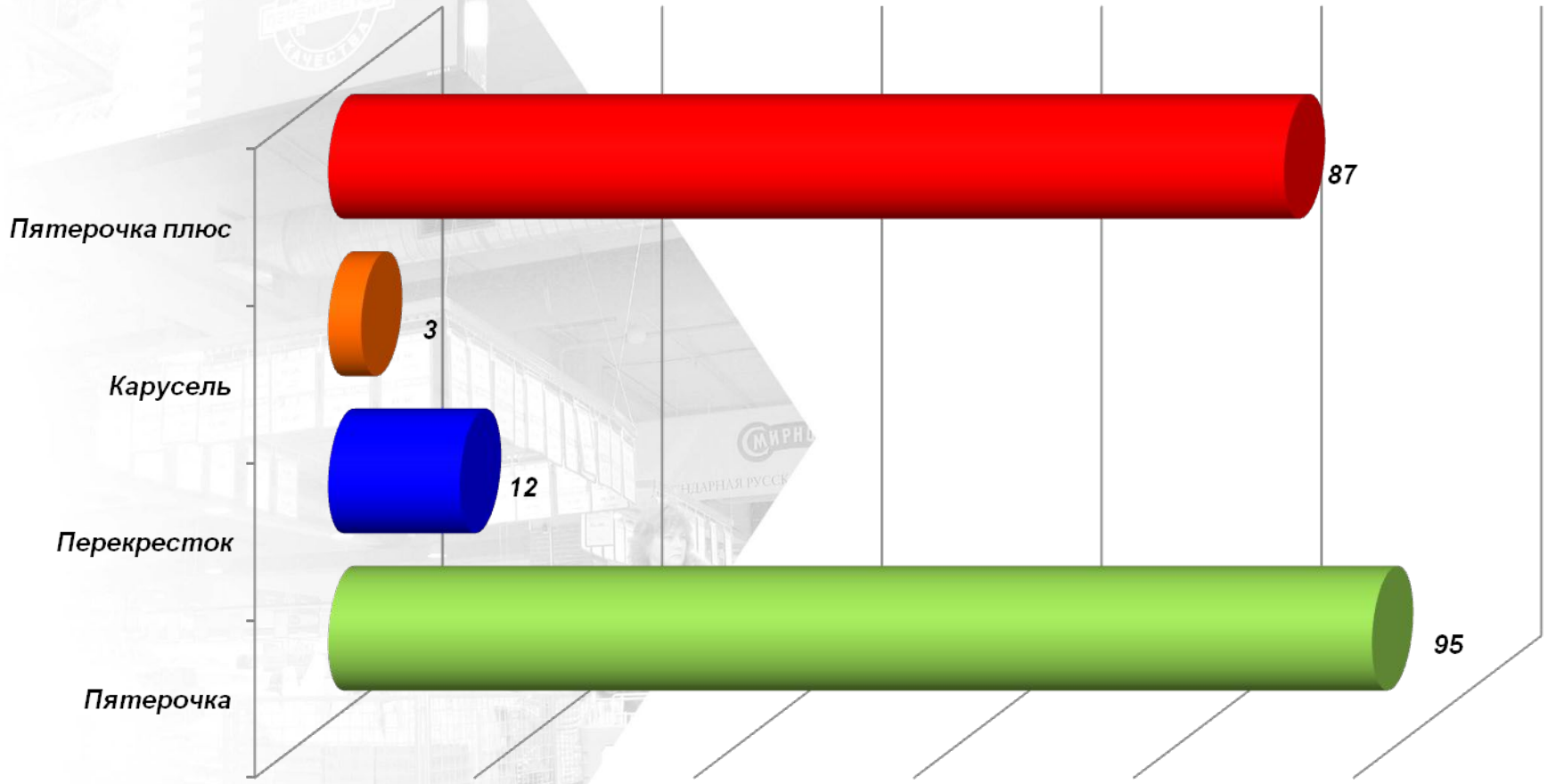
ФРАНЧАЙЗИНГ
в российском ритейле

г. Казань

6 июня 2011 г.

Пятёрочка ПЕРЕКРЕСТОК КАРУСЕЛЬ ПЕРЕКРЕСТОК

X5 Retail Group N.V. в Республике Татарстан



Количество магазинов, шт.

X5RETAILGROUP

Общие понятия франчайзинга

Франчайзинг (коммерческая концессия) – **это приобретаемое на время право пользования торговой маркой и технологиями со взаимными обязательствами и льготами по ведению бизнеса между Правообладателем (Франчайзером) и Пользователем (Франчайзи), предоставляемая за определенное финансовое вознаграждение (как правило, паушальный платеж, рекламный взнос, роялти или агентское вознаграждение) и оформленная в соответствии с законодательством РФ**

Типы франчайзинговых отношений

1. Деловой франчайзинг (бизнес-формат) - Франчайзер передает Франчайзи право пользования торговой маркой, технологиями ведения бизнеса, соответствующим обеспечением (обычно в форме ноу-хау) и услугами. Применяется для открытия магазинов, кафе и ресторанов под фирменным наименованием Франчайзера (чаще без поставок).

Представители в России – ***Сеть «Пятерочка», Bascin Robbins, Spar***

2. Производственный франчайзинг - Франчайзер поставляет Франчайзи оборудование, рецептуру и право пользования торговой маркой при производстве и сбыте продукции.

Представители в России - ***Coca Cola***

3. Товарный франчайзинг - Франчайзер передает свою продукцию или услугу Франчайзи, который берет на себя обязательства продавать исключительно только товары или услуги Франчайзера, под его торговой маркой и с использованием переданных ему технологий.

Представители в России – ***«Перекресток», «Копейка», «Эконика»***

Пятёрочка ПЕРЕКРЕСТОК КАРУСЕЛЬ ПЕРЕКРЕСТОК

X5RETAILGROUP

Франчайзинг в российском ритейле

Товарный знак	Формат франчайзинга	Формат магазина	Запуск системы	Инвестиции, $ тыс.	Паушальный платеж, $ тыс.	Роялти, % от РТО
ПЯТЕРОЧКА (X5 Retail Group)	бизнес-формат	экономичный универсам	2001 г.	15.000-20.000 (сеть из 30 магазинов)	до **750,0** (за сеть из 30 и более магазинов)	**1,7-0,5**
ПЯТЕРОЧКА (X5 Retail Group)	товарный	экономичный универсам	2010 г.	200 -500	**35,0** (за 1 магазин)	**14,0-17,0***
ПЕРЕКРЕСТОК (X5 Retail Group)	товарный	супермаркет	2010 г.	1.000 -3.000	**70,0** (за 1 магазин)	**20,0-22,0***
ПАТЭРСОН (X5 Retail Group)	бизнес-формат	супермаркет	2005 г.	500-1.000	**70,0** (за 1 магазин)	**1,0**
ПЕРЕКРЕСТОК-ЭКСПРЕСС (X5 Retail Group)	товарный	магазин у дома	2009	70-200	**10,0** (за 1 магазин)	**20,0-22,0***
СИТИМАГ (X5 Retail Group)	бизнес-формат	магазин у дома	2010	30-60	**3,0** (за 1 магазин)	**1,0**
SPAR	бизнес-формат	супермаркет	2001 г.	500-2.000	**100-300** (мастер-франшиза на регион)	**1,0 -1,5**
КОПЕЙКА	товарный	экономичный универсам	2001 г.	400-500	**30** (за 1 магазин)	**13,5-14,0***
АБК	товарный	магазин у дома	2003г.	100-200	2,0 (за 1 магазин)	**1,5**

Примечание: * - вместо выплаты роялти установлено агентское вознаграждение по системе обратного франчайзинга

Пятёрочка ПЕРЕКРЕСТОК КАРУСЕЛЬ ПЕРЕКРЕСТОК

X5RETAILGROUP

Франчайзинговые продукты X5 Retail Group

Бренд	Вид франчайзинга	Масштаб франшизы	Формат магазина	Площадь торгового зала, кв.м	Потребные инвестиции, млн.руб.	Возможно в Татарстане
ПЕРЕКРЕСТОК	обратный франчайзинг	1 магазин	супермаркет	800-1.600	40-100	да
ПЯТЕРОЧКА	обратный франчайзинг	1 магазин	универсам	250-700	6-15	нет
ПЕРЕКРЕСТОК-ЭКСПРЕСС	обратный франчайзинг	1 магазин	магазин у дома	70-200	2-6	нет
ПЯТЕРОЧКА	бизнес-формат	от 30 магазинов	универсам	250-700	400-500	нет
ПЕРЕКРЕСТОК-ЭКСПРЕСС	бизнес-формат	1 магазин	магазин у дома	70-200	2-6	нет
ПАТЭРСОН	облегченный франчайзинг	1 магазин	супермаркет, универсам	700-2.000	30-80	да
СИТИМАГ	облегченный франчайзинг	1 магазин	магазин у дома	70-200	от 0,1	нет

Пятёрочка ПЕРЕКРЕСТОК КАРУСЕЛЬ ПЕРЕКРЕСТОК

Концепция обратного франчайзинга

- **Франчайзи** по договору коммерческой концессии получает торговую марку Перекресток или Пятерочка, технологии, know-how и услуги от X5
- **Франчайзи** по стандартам X5 ремонтирует магазин, приобретает оборудование, нанимает персонал, а также получает необходимые лицензии и разрешения
- **X5** инсталлирует ПО на магазин Франчайзи и включает его в ИТ-сеть
- **X5** по агентскому договору поставляет Франчайзи на комиссию с РЦ и от своих поставщиков до 90-92% ассортимента товаров (кроме алкоголя)

- **Франчайзи** по договорам поставки на условиях X5 получает алкоголь с РЦ и от поставщиков X5 и оплачивает эти поставки
- **Франчайзи** управляет магазином, продает товар через свои кассы, перечисляя X5 ежедневно 100% инкассированной выручки за товар реализованный по агентскому договору
- **X5** из перечисленных Франчайзи средств выплачивает ему Агентское вознаграждение , как процент от перечисленной суммы инкассации
- **Франчайзи** расходует агентское вознаграждение на содержание магазина, оплату труда персонала, коммунальных расходов и прочих расходов и налогов, и использует оставшуюся часть как личный доход
- **X5** осуществляет сопровождение и контроль работы магазина Франчайзи

X5RETAILGROUP

Требования к супермаркету Перекресток

Технические требования к объекту

Формат	Общая площадь	Торговый зал	Кол-во портов разгрузки, шт.	Лимит ХВС и ГВС, куб.м/ сут.	Потребляемые мощности	Парковка, число мест
1	1450 кв.м	800 кв.м	1	10-12	320 квт	30-40
2	1950 кв.м	1200 кв.м	2	17	380 квт	40-50
3	2450 кв.м	1600 кв.м	2	21	420 квт	50-60

Примечания: 1. соотношение горячей (ГВС) и холодной (ХВС) воды соответственно 35% к 65%
2. потребляемые мощности даны с учетом потребности холодильного оборудования, производств (пекарня в т.ч.), вентиляции и кондиционирования
3. могут рассматриваться помещения с торговым залом 600 и 450 кв.м (общая площадь порядка 1000 и 800 кв.м соответственно), но эти объекты не предусматривают полного производства - только мини пекарня (в зале) и цех по подготовке мясных полуфабрикатов
4. высота потолков в торговом зале – не менее 3 м, в подсобных помещениях – не менее 2,5 м
5. максимальная нагрузка на полы – порядка 800 кг/ кв.м
6. освещенность торговых залов – 800 люкс, офисных помещений и помещений подготовки товаров к продаже – 300 люкс, транспортных коридоров – 200 люкс.

Основные финансово-экономические показатели

Формат	Ассортимент, число позиций	Соотношение food / non food	Количество сотрудников	Средне-месячная выручка, тыс. руб.	Средний оборот с кв.м в месяц, тыс. руб.	Средне-дневное число покупок	Средний чек	Потребные инвестиции в проект, млн. руб.
1	9-10 тыс.	80% к 20%	до 100 чел.	20.000-45.000	39,0	~3000 шт.	~400 руб.	40,0 - 60,0
2	12-13 тыс.	75% к 25%	до 140 чел.					60,0 - 80,0
3	13-14 тыс.	70% к 30%	до 170 чел.					80,0 - 100,0

Пятёрочка ПЕРЕКРЕСТОК КАРУСЕЛЬ ПЕРЕКРЕСТОК

Критерии, предъявляемые к Партнерам

Франчайзинг X5 Retail Group предоставляется собственникам (арендаторам) **объектов торговой недвижимости, соответствующих требованиям, предъявляемым к магазинам формата супермаркет** (по расположению, конфигурации, размерам и ожидаемой экономике).

Основные критерии, предъявляемые к потенциальным Франчайзи:

1. Мотивация - желание работать под торговой маркой «Перекресток»;
2. Наличие в собственности (долгосрочной муниципальной аренде не менее чем на 5 лет) помещений, соответствующих требованиям предъявляемым к магазину формата супермаркет;
3. Наличие финансовых ресурсов или возможность привлечения инвестиций, необходимых для подготовки, оборудования магазина и найма персонала;
4. Безупречная деловая репутация и кредитная история;
5. Готовность работать по переданным технологиям и соблюдать условия, заложенные в договоре коммерческой концессии и агентском договоре.

X5RETAILGROUP

Выгоды для Франчайзи

1. **Присоединение к успешному бизнесу с известной торговой маркой, гарантирует рост продаж, снижение риска банкротства и риска потери инвестиций,** как следствие, возможность выжить на конкурентном рынке
2. **Возможность использования эффективных торговых технологий и привлечение более широких слоев покупателей,** как следствие, повышение доходности бизнеса
3. **Получение полного ассортимента товаров (товарный кредит) за счет прямых поставок с Распределительных центров и от поставщиков X5 Retail Group,** как следствие, минимизация потребности в операционном капитале, исключение затрат на логистику и закупку
4. **Возможность обучить персонал магазина, войти в систему контроля за розничным бизнесом со стороны X5 Retail Group,** как следствие, сокращение издержек и повышение конкурентоспособности магазина
5. **Минимизация расходов на рекламу, обучение, маркетинговые исследования, разработку собственного товарного знака, отработку технологий производства и ведения розничного бизнеса**, как следствие, сокращение издержек
6. **Возможность рекламировать свой магазин в рамках масштабной рекламы, участвовать в рекламных акциях и программах продвижения X5 Retail Group,** как следствие, повышение товарооборота и своей прибыли
7. **Возможность приобретения оборудования, форменной одежды, рекламных и расходных материалов по ценам и у поставщиков X5 Retail Group,** как следствие, сокращение издержек

Пятёрочка ПЕРЕКРЕСТОК КАРУСЕЛЬ ПЕРЕКРЕСТОК

Резюме

Строя бизнес вместе с X5 Retail Group N.V. каждый Партнер может получить для себя три основные выгоды:

- Наше широко известное большинству граждан Российской Федерации имя (торговую марку и коммерческое обозначение)
- Отлаженную систему торговых бизнес-технологий и современное программное обеспечение
- Прямые поставки 100% ассортимента товаров с наших распределительных центров и от наших поставщиков,

что гарантирует бизнесу Партнера дополнительные долгосрочные конкурентные преимущества, успех и процветание.

Контактная информация:

Сергей Ильинский

Начальник управления Департамента франчайзинга X5 Retail Group

тел.:+7 (495) 789-95-95, доб. 52109
+7 (812) 331-24-80, доб. 102
моб. тел.: +7 (911) 913-80-59
e-mail: sergey.ilinskiy@x5.ru
web: http://fr.x5.ru