

Организация работы торговых объектов в формате магазинов самообслуживания под маркой «Райцентр»

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЛАДЕЛЬЦЕВ МАГАЗИНОВ
НЕСЕТЕВОЙ РОЗНИЦЫ.
РЕШЕНИЕ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ ОТДЕЛЬНЫХ
МАГАЗИНОВ.**

Основные проблемы несетевой розницы.

- Отсутствие стратегии - есть желание и финансы, нет понимания- что делать.
- Высокие издержки, в следствии отсутствий современных технологий торговли и, как следствие, высокие затраты на ФОТ
- Сложность управления ассортиментом и большим количеством поставщиков;
- Ошибки позиционирования;
- Попытки работать с низкими наценками и конкурировать ценами с сетевой торговлей без соответствующих ресурсов;
- Сложность и дороговизна самостоятельного овладения современными технологиями торговли;
- Административные проблемы, связанные с нежеланием властей учитывать мнение владельцев мелких магазинов.
- Отсутствие клиентской политики, системы лояльности

Проблемы и сложности владельцев несетевых магазинов

Решение

- Эффективность работы можно повысить, а многих проблем избежать, используя современные технологии, объединившись в сеть, централизовав часть функций.
- В магазине должны остаться только задачи, связанные непосредственно с обслуживанием покупателей.
- Собственник магазина управляет персоналом, соблюдает бизнес-процессы, ведет отчетность для фискальных органов.
- Все остальные задачи решает партнер «Райцентр»

Основные преимущества работы Франчайзи с компанией «Райцентр»:

- Сделать свой бизнес в короткие сроки более технологичным и эффективным, с возможностью перевода магазина, работающего в традиционной форме в формат самообслуживания
- Вести бизнес самостоятельно, но не быть в нем одиноким;
- Эффективно расширяться, не неся больших затрат на создание и поддержание массивной административной службы и не испытывая трудностей в управлении широкой сетью розничных торговых объектов;
- Превратить свои существующие торговые объекты в эффективно развивающийся бизнес, в котором работают преданные делу люди.

Решение для владельцев несетевых магазинов

- Увеличить получаемую прибыль, используя основные конкурентные преимущества сети - ассортиментную, ценовую и маркетинговую политику, а также отлаженную технологию торговли, систему обучения персонала и единую информационную систему
- Получать поддержку практически во всех областях торговой деятельности, куда входят планировка торгового зала, формирование ассортимента, ценообразование, поставка товаров, сервис информационной системы, консультирование по юридическим и экономическим вопросам, рекламная поддержка, подбор и обучение персонала.

Решение для владельцев несетевых магазинов

ПАКЕТ УСЛУГ,
ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЙ КОМПАНИЕЙ
РАЙЦЕНТР ПАРТНЕРУ-
ФРАНЧАЙЗИ

Пакет услуг, предоставляемых партнером «Райцентр» на стадии открытия магазина:

- Расчет потенциала объекта
- Расчет инвест - проекта и бюджета данного объекта
- Расчет эффективного штатного расписания и рекомендации по формированию эффективной системы оплаты труда
- Все торговые процессы, включающие в себя технологию работы и документооборот, правила функционирования внутренних подразделений (торгового зала, склада, кассового узла), взаимодействие с подразделениями сети и поставщиками, методы и формы планирования, отчетность
- Предоставление условий работы с поставщиками, входные цены сети
- Постановка процесса ценообразования
- Подбор, обучение персонала (первые три месяца)
- Система лояльности, построенная на основе дисконтной системы
- Рекламная поддержка открытия магазина, организация акций
- Организация открытия магазина: составление планировки торгового зала, планограмм выкладки, формирование ассортиментной матрицы, при необходимости проведение тендера поставщиков торгового оборудования, технологического и компьютерного оборудования

Пакет услуг, предоставляемых компанией «Райцентр»

- Открытие магазина при поддержке группы по открытию магазинов (2 недели)
- Выделение работников технического и управленческого звена для контроля бизнес-процессов, коммуникаций с управляющим офисом при открытии объекта

Пакет услуг, предоставляемых партнером «Райцентр» на весь период сотрудничества:

- Предоставление условий по всем договорам поставки, что существенно повысит доходность партнера за счет более выгодных входных условий и увеличить оборот за счет возможности устанавливать конкурентоспособные цены
- Формирование ассортиментной матрицы, в соответствии с сезонностью
- Управление процессом ценообразования
- Проведение обучения новым технологиям, проводимых в компании
- Поддержка специалиста офиса по всем вопросам, связанным с поддержание эффективного торгового процесса (выкладка, технологические процессы)
- Предоставление планов выкладки
- Информационные и консультационные услуги специалистов офиса

Пакет услуг, предоставляемых компанией «Райцентр»

- Единые маркетинговые процессы - организация акций, промомероприятий
- Техническая поддержка программного обеспечения и информационной системы

Дополнительные услуги:

- Подбор и обучение персонала
- Охрана объектов
- Текущий ремонт и обслуживание
- Поставка расходных материалов
- Строительство и реконструкция
- Поставка торгового оборудования
- Формирование бюджета
- Проведение инвентаризаций

Пакет услуг, предоставляемых компанией «Райцентр»

ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

1. Все магазины «Райцентр» работают в едином корпоративном стандарте, покупатель не должен различать магазины «Райцентр» по юридической принадлежности:
 - Оформление фасада (вывеска, банеры)
 - Форма персонала
 - Система навигации
 - Единое оформление торгового зала (ценники, акционные плакаты, акционные торцы)
 - Единые стандарты выкладки товара
 - Единые стандарты обслуживания персонала
2. Соблюдение ассортиментной и ценовой политики
3. Создание в магазине формата «у дома» удобство и комфорт для покупателя, чтобы соответствовать миссии компании «Райцентр» «Купить продукты можно везде. Купить с удовольствием только у нас. Мы продаем не просто продукты».

Принципы сотрудничества

Условия франчайзинга

Наименование условий	Условие
Первоначальный взнос	Не предусмотрен
Процент роялти Премия за объем	Не предусмотрен Выплачивается собственнику в размере 2% от поставленной продукции в закупочных ценах.
Отсрочка платежа	В рамках заключенных Исполнителем договоров но не более 21 календарного дня с даты поставки товара.
Оплата дополнительных услуг	Оплата дополнительных услуг осуществляется на основании выставленных счетов.
Срок действия договора	3 года с момента подписания.
Досрочное расторжение	<ul style="list-style-type: none"> • Расторжение возможно не менее чем за 3 (три) месяца до даты желаемого прекращения действия договора и полного отказа Заказчика от услуг Исполнителя. • В случае невозможности сохранения 3 (трех) месячного срока действия договора с момента извещения до его полного прекращения, Заказчик, уплачивает Исполнителю единовременную компенсацию в размере 4-х% от оборота за 3 месяца. Компенсация выплачивается в течение одного месяца с момента письменного извещения о расторжении.

Условия франчайзинга

Наименование условий	Условие
Зона ограничения по открытию других магазинов	<ul style="list-style-type: none"> • В радиусе 200 метров от объекта партнера.
Централизованные поставки	<ul style="list-style-type: none"> • 100% централизованно
Территория предоставления франшизы	<ul style="list-style-type: none"> • Нижегородская область и регионы.
Требования к франчайзи	<ul style="list-style-type: none"> • Соблюдение фирменного стиля и стандартов обслуживания; • Соблюдение правил отчетности и финансовой дисциплины; • Наличие полного пакета прав собственности или аренды на помещение, в котором осуществляется торговая деятельность.
Требование к формату объекта	<ul style="list-style-type: none"> • Формат «Мини - магазин» быстрого и качественного обслуживания торговой площадью от 120-200 м²; • Формат «У дома» - магазины торговой площадью 200 – 600 м², расположенные в жилых микрорайонах; • Формат «Городской Супермаркет» - магазины торговой площадью 600 – 1200 м².

Условия франчайзинга