



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ФИРМЕННОГО ТОРГОВОГО ФОРМАТА

Наши возможности и преимущества



Отлаженная система работы с крупнейшими отечественными и зарубежными компаниями:

- Хофф;
- Леруа Мерлен;
- Ашан;
- Более 2000 дилеров и партнеров;



Обширный территориальный охват и логистические возможности:

- 12 собственных региональных представительств;
- поставки во все субъекты РФ;
- поставки в страны СНГ;
- поставки в Европу;
- возможность отправки продукции любым видом транспорта;



Самый широкий ассортимент продукции на российском мебельном рынке:

- более 10 тысяч номенклатурных единиц;
- все товарные группы и категории;
- диапазон цен от эконом до средний плюс;



Оперативная и гибкая работа с ассортиментом:

- собственный штат конструкторов и дизайнеров;
- возможность адаптации изделий под клиента, а так же разработка мебели по персональным требованиям заказчика;
- ежемесячное обновление ассортимента, более 100 новых позиций ежегодно;



Быстрая обработка и исполнение заказов:

- складская программа на всех региональных складах;
- автоматизированный учет, приемка и отгрузка продукции;



Масштабные производственные и технологические ресурсы:

- собственные производственные площади на территории более 100 000 м²;
- современный парк автоматизированного оборудования;
- собственная линия ламинирования и возможность работы по эксклюзивным декорам;
- все виды технологических операций;



Системный контроль качества:

- прохождение проверок на стадиях опытного, промышленного и серийного образцов мебели;
- сервисное обслуживание и постпродажное сопровождение;
- бесплатные рекламационные детали для розничного покупателя;
- компенсация затрат на сервисное обслуживание для дилеров;



Комплексный подход к обучению персонала партнеров:

- предоставление доступа к обучающему portalу;
- выездное и дистанционное обучение;



Эксклюзивные партнерские программы:

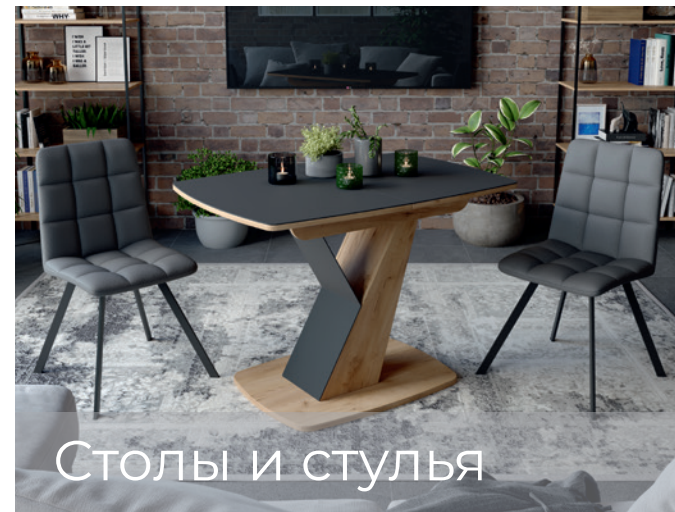
- персональные условия поставок;
- персональные финансовые условия;
- персональные ценовые предложения на текущие поставки и выставочные образцы;



Регулярная рекламная и маркетинговая поддержка:

- бесплатная разработка любых макетов с адаптацией под клиента;
- предоставление аналитических данных по продажам;

Наш ассортимент





Шкафы-купе



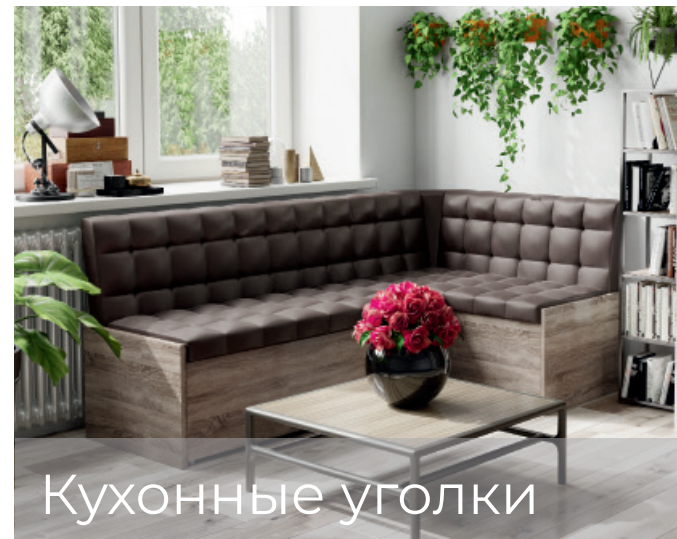
Прихожие



Малая мебель



Товары для сна



Кухонные уголки

Почему наша франшиза это выгодный и комфортный бизнес



Коммерческая эффективность

- отсрочка на выставочные образцы и последующая компенсация их стоимости;
- софинансирование открытия ФТТ;
- отсутствие паушального взноса и роялти;
- гарантия постоянной нормы валового дохода: полная компенсация участия в акциях.



Консалтинг

- разработка бизнес – планов;
- предоставление полноценного рабочего руководства по оперативному управлению ФТТ;
- контроль за состоянием ФТТ и его персонала;
- предоставление отчетности и рекомендаций по оптимизации ведения бизнеса.



Информационная поддержка

- выделение персонального менеджера;
- приоритетное оповещение обо всех изменениях в ассортименте, ценах, сроках поставки товаров, планируемых акциях и распродажах;
- сопровождение корпоративного call - центра.



Рекламная поддержка

- бесплатная разработка любых рекламных макетов;
- разработка адаптированных под клиентов средств продвижения и рекламирования товаров по индивидуальным запросам.



Маркетинговая поддержка

- предоставление аналитических данных по продажам продукции в рамках ФТТ и региона в целом;
- участие в федеральных рекламных кампаниях;
- доступ к федеральной системе персональных банковских продуктов;
- размещение информации о ФТТ на сайте компании.



Программно – технические ресурсы

- оформление и ведение заказов на информационном портале компании;
- возможность самостоятельного формирования отчетности и аналитики по ФТТ в целом и по сотрудникам в отдельности;
- возможность оформления на портале ценников и договоров с покупателями;
- доступ к обучающему portalу.



Обучение

- дистанционное обучение посредством вебинаров;
- исчерпывающая база данных по материаловедению и технике продаж на основе деятельности собственных фирменных салонов;
- возможность проверки уровня знаний персонала через систему онлайн тестирования.



Эксклюзивность

- закрепление за партнером персональных условий по территории и товарным группам;
- персональные условия поставок.

Подробнее о том как это работает. Часть 1. Открытие

Площадка



Что делаем мы
(франчайзер)

- даем анализ торговых площадок (при наличии вариативности размещения);
- проверяем и ставим заявку в рабочий график.



Что делаете Вы
(франчайзи)

- находите или выделяете из действующей площадку не менее 90 кв. м.;
- отправляете заявку на открытие по установленному образцу;
- прилагаете схему с размерами и фотографиями площадки.

Договорные отношения



- подписываем Дилерский договор



- подписываете Дилерский договор

Застройка и оформление



- создаем детализированный бесплатный 3D проект с технической информацией для застройки и с качественной визуализацией будущего торгового пространства (срок предоставления проекта не более 10 рабочих дней);
- курируем все этапы застройки, консультируем производителей работ, помогаем с подбором материалов
- предоставляем ресурсы (поставщиков) для закупки утвержденного антуража и оргтехники;
- принимаем торговую точку и подписываем акт приемки-передачи;
- отправляем бесплатные рекламно-информационные материалы и полиграфию;
- формируем и отгружаем выставочные образцы со скидкой от 37%* от РРЦ в вашем регионе;
- формируем и отгружаем декоративные элементы оформления (речные разделители) и рабочую зону продавца.



- производите застройку согласно полученного дизайн проекта с полным соблюдением фирменных стандартов по материалам, колеровке, освещению и оборудованию;
- вносите предоплату за выставочные образцы в размере не менее 30%;
- производите забор, сборку и монтаж выставочных образцов;
- закупаете антураж и орг технику;
- присылаете фото-отчет по факту открытия;
- подписываете акт приемки-передачи торговой точки.

Инвестиционное участие



- переводим денежные средства на ваш расчетный счет из расчета 1 000 руб. за кв м в целях софинансирования открытия торговой точки по факту подписания акта приемки-передачи торговой точки.



- снижаете финансовую нагрузку в наиболее сложный и ответственный период работы торговой точки;
- инвестируете средства в оборот и рекламу.

Подробнее о том как это работает. Часть 2. Текущая работа

CRM система



Что делаем мы
(франчайзер)

- предоставляем доступ в личный кабинет на корпоративном сайте для оформления заказов, печати договоров, доступа к обучающему разделу и прочим ресурсам;
- обучаем сотрудников вашей торговой точки.



Что делаете Вы
(франчайзи)

- регистрируетесь в личном кабинете;
- изучаете функционал и правила работы.

Отгрузки и оформление заказов



Что делаем мы
(франчайзер)

- производим отгрузку всех принятых заказов со скидкой от 37%* от РРЦ в вашем регионе;
- производим отгрузку всех принятых акционных заказов со скидкой от 37%* от акционных РЦ в вашем регионе;
- производим отгрузку деталей по рекламационным актам со скидкой от 50%**.



Что делаете Вы
(франчайзи)

- оформляете заказы строго через дилерский раздел на сайте компании (это обеспечивает автоматическую выгрузку заказа в базу франчайзера и формирует оперативную статистику продаж в личном кабинете);
- контролируете работу сотрудников компании строго под персональными логинами в личном кабинете на сайте компании.

Аудит. Ежемесячный контроль и отчетность



Что делаем мы
(франчайзер)

- проверяем фото-отчет;
- проверяем результаты тестирования;
- осуществляем дистанционный прозвон и проверку общего уровня подготовки и осведомленности персонала;
- готовим и отправляем итоговый отчет с результатами аудита и анализом коммерческих показателей.



Что делаете Вы
(франчайзи)

- выкладываете фото-отчет на сайте компании о состоянии экспозиции;
- проводите тестирование персонала на сайте компании на предмет знания ассортимента и техник продаж;
- участвуете в дистанционных опросах;
- корректируете деятельность торговой точки согласно рекомендациям франчайзера в целях поддержания фирменных стандартов (в том числе производите смену экспозиции согласно графика обновления).

Ценообразование



Что делаем мы
(франчайзер)

- подключаем к ежемесячной акционной активности.



Что делаете Вы
(франчайзи)

- соблюдаете текущий уровень РРЦ и участвуете в ежемесячных рекламных компаниях

Информационная поддержка



Что делаем мы
(франчайзер)

- консультируем через персонального менеджера в Центральном офисе по любым дополнительным вопросам и проблемам.



Что делаете Вы
(франчайзи)

- быстро и оперативно получаете информацию по любым вопросам

Взаиморасчеты



- консультируем через персонального менеджера в Центральном офисе по любым дополнительным вопросам и проблемам.



- производите оплату оставшейся части стоимости выставочных образцов равными долями в рамках договорных условий по отсрочке до 7 месяцев, начиная с месяца, следующего за месяцем открытия торговой точки

Банковские продукты



- предоставляем список банков и условий по наиболее выгодным тарифам;
- проводим переговоры с представителями банков для оперативного подключения торговой точки.



- подключаете утвержденные франчайзинговыми условиями банковские продукты и услуги.

Инвестиционное участие



- производим списание 40% стоимости выставочных образцов по итогам 12 месяцев работы торговой точки (при условии соблюдения фирменных стандартов и финансовой дисциплины).



- пополняете оборотные средства ;
- получаете дополнительные инвестиции в рекламу и развитие бизнеса в целом.

* - на шкафы-купе-31%;

** - в рамках лимита 2% от оборота.

Категории скидок

Скидка от Розничного прайс-листа, действующего на момент заказа, распространяется на всю продукцию и на позиции участвующие в акции.

Категория скидки 37% от РРЦ (устанавливается на каждый месяц)

| № | Товарные группы | Тип прайс-листа | Скидка | Наценка ФТТ |
|----|------------------------|---------------------------------|--------|-------------|
| 1 | Корпусная | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 2 | Мебель для кухни ТриЯ | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 3 | Корпусная мебель Смарт | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 4 | Мебель для кухни Смарт | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 5 | Стол и стулья | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 6 | Малогобаритная мебель | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 7 | Шкафы-купе | Розничный и розничный акционный | 31% | 45% |
| 8 | Матрасы | Розничный и розничный акционный | 37% | 58% |
| 9 | Мягкая мебель | Розничный и розничный акционный | 37% | 45% |
| 10 | Лучшая цена | Розничный и розничный акционный | 31% | |
| 11 | Рекламации | Розничный и розничный акционный | 50% | |

Подключение при условии: Вы, используя полученные логин и пароль от личного кабинета, ведете оформление продаж и заказов на сайте ТриЯ.

Категория скидки 38% от РРЦ (устанавливается на каждый месяц)

| № | Товарные группы | Тип прайс-листа | Скидка | Наценка ФТТ |
|----|------------------------|---------------------------------|--------|-------------|
| 1 | Корпусная | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 2 | Мебель для кухни ТриЯ | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 3 | Корпусная мебель Смарт | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 4 | Мебель для кухни Смарт | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 5 | Стол и стулья | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 6 | Малогобаритная мебель | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 7 | Шкафы-купе | Розничный и розничный акционный | 31% | 45% |
| 8 | Матрасы | Розничный и розничный акционный | 38% | 62% |
| 9 | Мягкая мебель | Розничный и розничный акционный | 38% | 45% |
| 10 | Лучшая цена | Розничный и розничный акционный | 31% | |
| 11 | Рекламации | Розничный и розничный акционный | 50% | |

Подключение при условии оформления выставки согласно утвержденных в сети ТриЯ стандартов:

- Соответствие экспозиции. Модельный ряд выставочных образцов, их количество и расположение должны соответствовать дизайн-проекту ЦО.
- Наличие рекомендуемого антуража (или его аналогов) на выставочных образцах.
- Использование только регламентированных ценников на ценникодержателях.
- Предоставление ежемесячного фотоотчета в личном кабинете на сайте ТриЯ.
- **Выполнение условий предыдущей категории скидок!**

Категория скидки 39% от РРЦ (устанавливается на каждый месяц)

| № | Товарные группы | Тип прайс-листа | Скидка | Наценка ФТТ |
|----|------------------------|---------------------------------|--------|-------------|
| 1 | Корпусная | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 2 | Мебель для кухни ТриЯ | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 3 | Корпусная мебель Смарт | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 4 | Мебель для кухни Смарт | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 5 | Стол и стулья | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 6 | Малогобаритная мебель | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 7 | Шкафы-купе | Розничный и розничный акционный | 31% | 45% |
| 8 | Матрасы | Розничный и розничный акционный | 39% | 64% |
| 9 | Мягкая мебель | Розничный и розничный акционный | 39% | 45% |
| 10 | Лучшая цена | Розничный и розничный акционный | 31% | |
| 11 | Рекламации | Розничный и розничный акционный | 99% | |

Подключение при условии:

- Наличие образцов матрасов ТД ТриЯ и их экспозиторов на фирменной торговой площадке согласно проекту от ЦО.
- Видимое расположение регламентируемых ценников на образцы матрасов.
- Оформление продаж матрасов через личный кабинет на сайте ТриЯ.
- **Выполнение условий предыдущей категории скидок!**

Категория скидки 40% от РРЦ (устанавливается на каждый месяц)

| № | Товарные группы | Тип прайс-листа | Скидка | Наценка ФТТ |
|----|------------------------|---------------------------------|--------|-------------|
| 1 | Корпусная | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 2 | Мебель для кухни ТриЯ | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 3 | Корпусная мебель Смарт | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 4 | Мебель для кухни Смарт | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 5 | Стол и стулья | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 6 | Малогобаритная мебель | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 7 | Шкафы-купе | Розничный и розничный акционный | 31% | 45% |
| 8 | Матрасы | Розничный и розничный акционный | 40% | 67% |
| 9 | Мягкая мебель | Розничный и розничный акционный | 40% | 45% |
| 10 | Лучшая цена | Розничный и розничный акционный | 31% | |
| 11 | Рекламации | Розничный и розничный акционный | 99% | |

Обязательное условие: выполнение минимального квартального плана по закупкам.

- Скидка 40% от РРЦ устанавливается и продлевается каждый квартал по итогу выполнения индивидуального плана для каждого партнера.
- Сумма первого плана для выполнения устанавливается при обсуждении и согласовании с франчайзинговым партнером.
- **Выполнение условий предыдущей категории скидок!**

Поговорим о финансах. Часть 1. Вложения и инвестиции

Вы можете выбрать один из трех форматов

| LITE: 90 м ² | | | | OPTIMAL: 120 м ² | | | | TOP: 150 м ² | | | |
|---|------------------------|----------------------|------------------|---|------------------------|----------------------|------------------|---|------------------------|----------------------|------------------|
| Статья | Ед. измерения | Стоимость за единицу | Сумма | Статья | Ед. измерения | Стоимость за единицу | Сумма | Статья | Ед. измерения | Стоимость за единицу | Сумма |
| Аренда торговой площади за 1 месяц | м.кв | 1 200 | 108 000 | Аренда торговой площади | м.кв | 1 200 | 144 000 | Аренда торговой площади за 1 месяц | м.кв | 1 200 | 180 000 |
| Депозит | м.кв | 1 200 | 108 000 | Депозит | м.кв | 1 200 | 144 000 | Депозит | м.кв | 1 200 | 180 000 |
| Застройка (пол, стены, потолок, свет) | м.кв | 6 000 | 540 000 | Застройка (пол, стены, потолок, свет) | м.кв | 6 000 | 720 000 | Застройка (пол, стены, потолок, свет) | м.кв | 6 000 | 900 000 |
| Оформление фриза (лого + буквы) | м.кв | 120 | 10 800 | Оформление фриза (лого + буквы) | м.кв | 120 | 14 400 | Оформление фриза (лого + буквы) | м.кв | 120 | 18 000 |
| Выставочные образцы (ВО) | м.кв | 7 000 | 630 000 | Выставочные образцы (ВО) | м.кв | 7 000 | 840 000 | Выставочные образцы (ВО) | м.кв | 7 000 | 1 050 000 |
| Декоративные рейки + рабочая зона менеджера | м.кв | 745 | 67 050 | Декоративные рейки + рабочая зона менеджера | м.кв | 745 | 89 400 | Декоративные рейки + рабочая зона менеджера | м.кв | 745 | 111 750 |
| Сборка ВО | 7% от стоимости | | 44 100 | Сборка ВО | 7% от стоимости | | 58 800 | Сборка ВО | 7% от стоимости | | 73 500 |
| Антураж (декорирование) | м.кв | 1 100 | 99 000 | Антураж (декорирование) | м.кв | 1 100 | 132 000 | Антураж (декорирование) | м.кв | 1 100 | 165 000 |
| Техника на экспозиции | 1 шт. | 19 000 | 19 000 | Техника на экспозиции | 1 шт. | 19 000 | 38 000 | Техника на экспозиции | 1 шт. | 19 000 | 57 000 |
| Оборудование (ПК в сборе, МФУ, касса, терминал, сейф) | 120 000 руб./раб.место | | 120 000 | Оборудование (ПК в сборе, МФУ, касса, терминал, сейф) | 120 000 руб./раб.место | | 120 000 | Оборудование (ПК в сборе, МФУ, касса, терминал, сейф) | 120 000 руб./раб.место | | 120 000 |
| Доставка и разгрузка ВО | 5% от стоимости | | 31 500 | Доставка и разгрузка ВО | 5% от стоимости | | 42 000 | Доставка и разгрузка ВО | 5% от стоимости | | 52 500 |
| Заработная плата за период обучения (2 менеджера) | Одна штатная ед. | 35 000 | 70 000 | Заработная плата за период обучения (2 менеджера) | Одна штатная ед. | 35 000 | 70 000 | Заработная плата за период обучения (2 менеджера) | Одна штатная ед. | 35 000 | 70 000 |
| Налог на ФОТ | Одна штатная ед. | 10 500 | 21 000 | Налог на ФОТ | Одна штатная ед. | 10 500 | 21 000 | Налог на ФОТ | Одна штатная ед. | 10 500 | 21 000 |
| Итого | м.кв | 26 692 | 1 868 450 | Итого | м.кв | 20 280 | 2 433 600 | Итого | м.кв | 19 992 | 2 998 750 |
| Выставочные образцы* | м.кв | 13 761 | 1 238 450 | Выставочные образцы* | м.кв | 13 280 | 1 593 600 | Выставочные образцы* | м.кв | 12 992 | 1 948 750 |
| Софинансирование открытия* | м.кв | 1 000 | 90 000 | Софинансирование открытия* | м.кв | 1 000 | 120 000 | Софинансирование открытия* | м.кв | 1 000 | 150 000 |
| Компенсация выставки | м.кв | 2 800 | 252 000 | Компенсация выставки | м.кв | 2 800 | 336 000 | Компенсация выставки | м.кв | 2 800 | 420 000 |
| Итого вложенных средств | м.кв | 9 961 | 896 450 | Итого вложенных средств | м.кв | 9 480 | 1 137 600 | Итого вложенных средств | м.кв | 9 192 | 1 378 750 |

* - отмечены статьи, которые в периоде формируют поток денежных средств: выставочные образцы как потенциальный актив с учетом возможности их дальнейшей продажи (минимум по себестоимости) и возврата средств; прямые переводы от франчайзера по факту открытия торговой точки и по итогам ее годовой деятельности.

Поговорим о финансах. Часть 2. Продажи и прибыль

Смоделируем на условных примерах наши финансовые результаты в краткосрочной перспективе для каждого формата при минимальной категории скидки 37%

| LITE: 90 м ² | | | | | | | | | | |
|---|---------|---------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Статья/месяц | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Выручка | 550 000 | 650 000 | 800 000 | 1 000 000 | 1 200 000 | 1 300 000 | 1 300 000 | 1 400 000 | 1 400 000 | 1 500 000 |
| Выручка с м.кв. | 6 111 | 7 222 | 8 889 | 11 111 | 13 333 | 14 444 | 14 444 | 15 556 | 15 556 | 16 667 |
| Рентабельность | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 |
| Валовая прибыль | 203 500 | 240 500 | 296 000 | 370 000 | 444 000 | 481 000 | 481 000 | 518 000 | 518 000 | 555 000 |
| Операционная прибыль | -27 050 | -1 150 | 37 700 | 89 500 | 141 300 | 167 200 | 167 200 | 193 100 | 193 100 | 219 000 |
| УСН* | 0 | 0 | 5 655 | 13 425 | 21 195 | 25 080 | 25 080 | 28 965 | 28 965 | 32 850 |
| Чистая прибыль | -27 050 | -1 150 | 32 045 | 76 075 | 120 105 | 142 120 | 142 120 | 164 135 | 164 135 | 186 150 |
| Выход на ТБ | | | + | | | | | | | |
| Возврат вложенных средств | | | | | | | | | | + |
| Затраты | 230 550 | 241 650 | 258 300 | 280 500 | 302 700 | 313 800 | 313 800 | 324 900 | 324 900 | 336 000 |
| Аренда постоянная часть | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 | 108 000 |
| Аренда переменная часть | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Услуги связи | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 |
| Работа сборщиков по залу | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 |
| ФОТ** | 68 500 | 75 500 | 86 000 | 100 000 | 114 000 | 121 000 | 121 000 | 128 000 | 128 000 | 135 000 |
| Налоги с ФОТ | 20 550 | 22 650 | 25 800 | 30 000 | 34 200 | 36 300 | 36 300 | 38 400 | 38 400 | 40 500 |
| Хозяйственные и канцелярские расходы | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 |
| Банковские услуги*** | 11 000 | 13 000 | 16 000 | 20 000 | 24 000 | 26 000 | 26 000 | 28 000 | 28 000 | 30 000 |
| Реклама (внешняя+листовки) | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Доставка и сборка конечного потребителя**** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |

* - для моделей применена УСН доход минус 15% (имеет региональные отличия);

** - оклад 15000 + 7% бонусная часть из расчета 2-х менеджеров на торговую точку;

*** - для моделей упрощенно применены 2% за эквайринг;

**** - оплачивается конечным покупателем.

OPTIMAL: 120 м²

| Статья/месяц | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Выручка | 700 000 | 850 000 | 1 200 000 | 1 300 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 600 000 | 1 800 000 | 1 800 000 | 2 000 000 |
| Выручка с м.кв. | 5 833 | 7 083 | 10 000 | 10 833 | 12 500 | 12 500 | 13 333 | 15 000 | 15 000 | 16 667 |
| Рентабельность | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 |
| Валовая прибыль | 259 000 | 314 500 | 444 000 | 481 000 | 555 000 | 555 000 | 592 000 | 666 000 | 666 000 | 740 000 |
| Операционная прибыль | -23 100 | 17 700 | 112 900 | 140 100 | 194 500 | 194 500 | 221 700 | 276 100 | 276 100 | 330 500 |
| УСН* | 0 | 2 655 | 16 935 | 21 015 | 29 175 | 29 175 | 33 255 | 41 415 | 41 415 | 49 575 |
| Чистая прибыль | -23 100 | 15 045 | 95 965 | 119 085 | 165 325 | 165 325 | 188 445 | 234 685 | 234 685 | 280 925 |
| Выход на ТБ | | + | | | | | | | | |
| Возврат вложенных средств | | | | | | | | | + | |
| Затраты | 282 100 | 296 800 | 331 100 | 340 900 | 360 500 | 360 500 | 370 300 | 389 900 | 389 900 | 409 500 |
| Аренда постоянная часть | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 | 144 000 |
| Аренда переменная часть | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Услуги связи | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 |
| Работа сборщиков по залу | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 |
| ФОТ** | 72 000 | 81 000 | 102 000 | 108 000 | 120 000 | 120 000 | 126 000 | 138 000 | 138 000 | 150 000 |
| Налоги с ФОТ | 21 600 | 24 300 | 30 600 | 32 400 | 36 000 | 36 000 | 37 800 | 41 400 | 41 400 | 45 000 |
| Хозяйственные и канцелярские расходы | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 |
| Банковские услуги*** | 14 000 | 17 000 | 24 000 | 26 000 | 30 000 | 30 000 | 32 000 | 36 000 | 36 000 | 40 000 |
| Реклама (внешняя+листовки) | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Доставка и сборка конечного потребителя**** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |

* - для моделей применена УСН доход минус 15% (имеет региональные отличия);

** - оклад 15000 + 6% бонусная часть из расчета 2-х менеджеров на торговую точку;

*** - для моделей упрощенно применены 2% за эквайринг;

**** - оплачивается конечным покупателем.

| TOP: 150+ м² | | | | | | | | | | |
|---|---------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Статья/месяц | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Выручка | 800 000 | 950 000 | 1 300 000 | 1 500 000 | 1 700 000 | 1 900 000 | 2 000 000 | 2 300 000 | 2 300 000 | 2 500 000 |
| Выручка с м.кв. | 5 333 | 6 333 | 8 667 | 10 000 | 11 333 | 12 667 | 13 333 | 15 333 | 15 333 | 16 667 |
| Рентабельность* | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 |
| Валовая прибыль | 296 000 | 351 500 | 481 000 | 555 000 | 629 000 | 703 000 | 740 000 | 851 000 | 851 000 | 925 000 |
| Операционная прибыль | -28 500 | 14 250 | 114 000 | 171 000 | 228 000 | 285 000 | 313 500 | 399 000 | 399 000 | 456 000 |
| УСН* | 0 | 2 138 | 17 100 | 25 650 | 34 200 | 42 750 | 47 025 | 59 850 | 59 850 | 68 400 |
| Чистая прибыль | -28 500 | 12 113 | 96 900 | 145 350 | 193 800 | 242 250 | 266 475 | 339 150 | 339 150 | 387 600 |
| Выход на ТБ | | + | | | | | | | | |
| Возврат вложенных средств | | | | | | | | | + | |
| Затраты | 324 500 | 337 250 | 367 000 | 384 000 | 401 000 | 418 000 | 426 500 | 452 000 | 452 000 | 469 000 |
| Аренда постоянная часть | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 |
| Аренда переменная часть | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 |
| Услуги связи | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 |
| Работа сборщиков по залу | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 |
| ФОТ** | 70 000 | 77 500 | 95 000 | 105 000 | 115 000 | 125 000 | 130 000 | 145 000 | 145 000 | 155 000 |
| Налоги с ФОТ | 21 000 | 23 250 | 28 500 | 31 500 | 34 500 | 37 500 | 39 000 | 43 500 | 43 500 | 46 500 |
| Хозяйственные и канцелярские расходы | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 |
| Банковские услуги*** | 16 000 | 19 000 | 26 000 | 30 000 | 34 000 | 38 000 | 40 000 | 46 000 | 46 000 | 50 000 |
| Реклама (внешняя+листовки) | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Доставка и сборка конечного потребителя**** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |

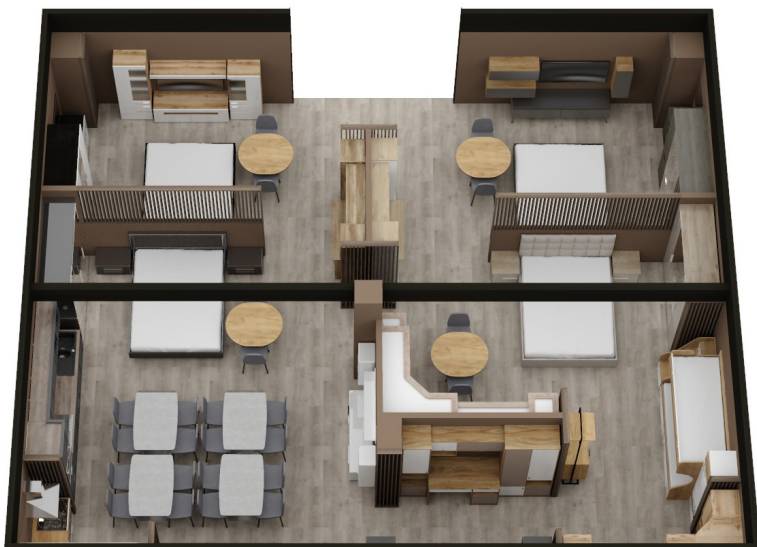
* - для моделей применена УСН доход минус 15% (имеет региональные отличия);

** - оклад 15000 + 5% бонусная часть из расчета 2-х менеджеров на торговую точку;

*** - для моделей упрощенно применены 2% за эквайринг;

**** - оплачивается конечным покупателем.

Как это выглядит на проекте



Как это будет выглядеть у Вас



Для открытия совместного бизнеса или нового интересного проекта осталось просто оформить заявку

Воронежское представительство

Воронежская обл., г. Воронеж
ул. Монтажный проезд, 5в
тел.: (473) 20-70-144
эл.почта: voronezh@triya.ru

Московское представительство

Московская область, г. Щелково,
ул. 3-я линия 31, стр. 6
тел.: (495) 649-68-07
эл. почта: moscow@triya.ru

Ярославское представительство

Ярославская обл., г. Ярославль
ул. Промышленная, 20, строение 4
тел.: (4852) 67-21-22, 67-21-20
эл.почта: yar@triya.ru

Западно-Сибирское представительство

Новосибирская обл., г. Новосибирск
Архонский переулок 2а, офис 13
тел.: (383) 367-00-61, 367-00-62
эл. почта: zsf@triya.ru

Нижегородское представительство

Нижегородская обл., г. Н. Новгород
ул. Федосеенко, д.54, корпус 2, офис 3
тел.: 8 (831) 437-81-95, 437-81-96
эл.почта: nn_triya@mail.ru

Сев.-Кавказское представительство

Ставропольский край, г. Кисловодск,
ул. Промышленная, 14
тел.: (909) 763-51-50, (909) 763-50-99
эл. почта: kavkaz@triya.ru

Казанское представительство

Республика Татарстан, г. Казань
ул. Поперечно-Ноксинская, 9а
тел.: (843) 239-91-78, 239-91-88
эл.почта: kazan@triya.ru

Самарское представительство

Самарская обл., г. Самара
ул. Товарная, 8
тел.: (846) 997-68-01, (927) 72-20-110
эл.почта: samara@triya.ru

Уральское представительство

Свердловская обл., г. Екатеринбург,
ул. Черняховского, 68 офис 120
тел.: (343) 221-36-30; 221-36-31
эл.почта: ural@triya.ru

Краснодарское представительство

Краснодарский край, г. Краснодар
Динской р-н, п.Южный
ул. Северная, 65/2
тел.: (988) 622-60-20, (989) 835-20-20
эл.почта: kuban@triya.ru

Подольское представительство

Московская область, Подольский район,
д. Большое Толбино,
ул. Промышленная, д.1
тел.: (499) 110-41-07
эл.почта: podolsk-opt@triya.ru

Сев.-Западное представительство

Ленинградская область, д. Лепсари,
Складской комплекс «Спутник»
2 линия, 59а
тел.: (812) 309-03-05, 309-03-06
эл. почта: spb@triya.ru

Центральный офис:

эл.почта: franch@triya.ru
тел.: (8639) 295-355