

161 возможность начать свое дело

Бизнес-справочник по франчайзингу



161 возможность начать свое дело

Бизнес-справочник по франчайзингу



Время ярких подарков!



Коллекция "Мистер Пи" одна из самых оригинальных коллекций в ассортименте компании **bibelots**. Главные персонажи коллекции не оставят Вас без удивления и улыбки. Любой предмет из этой коллекции вызывает бурю положительных эмоций, которые останутся в памяти на долгое время. Пепельницы, кружки, тарелки, лампы объединяет веселый Мистер "Пи".
Дарите подарки **bibelots**! Дарите незабываемые эмоции!



Стань партнёром сейчас,
это лучший подарок на будущее!

Сеть фирменных магазинов **bibelots** предлагает стать партнером во франчайзинговой программе

тел.: +7 (495) 663-24-07, e-mail: franch@bibelots.ru



Франчайзинг. Главное.



NORMANN

СЕТЬ МАГАЗИНОВ ОДЕЖДЫ

www.normann-es.ru



Условия франчайзинга NORMANN в рубрике «Розничная торговля»

161

ВОЗМОЖНОСТЬ НАЧАТЬ СВОЕ ДЕЛО

Бизнес-справочник по франчайзингу

Российский каталог франшиз

2008-2009

УДК 334.012.32
ББК 65.9(2РОС)09
С81

Руководитель проекта:
Владимир Долгополов

Менеджер:
Антон Диесперов

Консалтинг:
Компания FRANSH стратегия роста
Юлия Пигрова
Азат Муртазин
Римма Мустафина

Дизайн и верстка:
Компания BRASKO
Елена Ахметова
Илья Трясунов

Алексей Фокин

161 возможность начать свое дело. Бизнес-справочник по франчайзингу. - М. : Франш, 2008. - 128 с.
С81 ISBN 978-5-9901426-1-9

С каждым днем в России число людей, которые хотят стать владельцами собственного бизнеса, увеличивается, и у любого человека, начинающего новое дело, всегда возникает множество вопросов: срок окупаемости, ежемесячный доход, список необходимых для открытия бизнеса документов и многое, многое другое. Ответить на многие из этих вопросов поможет бизнес-модель франчайзинга, которая уже более века функционирует на Западе и успешно развивается на российском рынке более 10 лет.

Уникальный бизнес-справочник сочетает в себе сборник аналитических материалов и каталог бизнес предложений различной тематики: от шинных мастерских до магазинов детской одежды.

УДК 334.012.32
ББК 65.9(2РОС)09

© ООО "Франш", 2008

ISBN 978-5-9901426-1-9

**Михаил Вышегородцев**

Министр Правительства Москвы,
руководитель Департамента
поддержки и развития малого
предпринимательства города
Москвы

Уважаемые друзья!

Малый бизнес столицы насчитывает двадцатилетнюю историю. За эти годы пройден огромный путь от первых кооперативов до предприятий, активно использующих в своей деятельности современные формы управления. Сегодня в столице действует около трехсот тысяч субъектов малого предпринимательства. Они обеспечивают почти треть поступлений в городской бюджет, дают работу двум миллионам горожан, поддерживая своими товарами и услугами жизнедеятельность огромного мегаполиса.

По количеству малых предприятий на тысячу населения Москва вышла на европейский уровень. Этот успех был бы невозможен без целенаправленной поддержки малого бизнеса со стороны Правительства Москвы, реализуемого в целевых Комплексных программах. Разработка и реализация этих программ учитывает потребности малого бизнеса на каждом этапе его развития. Сегодня мы видим свою задачу в том, чтобы обеспечить предпринимателей доступными производственными и офисными помещениями. В наших планах – создание деловых центров, построенных по принципу соинвестирования, строительство бизнес-инкубаторов и технопарков.

Кроме того, успешно реализуется программа финансовой поддержки малого бизнеса. Решена основная проблема – доступности кредитных ресурсов при недостаточном обеспечении. Это стало возможным благодаря деятельности Фонда содействия кредитованию малого бизнеса г. Москвы. На сегодняшний день его объем составляет более 2 млрд рублей, а по итогам 2008 года объем фонда превысит 3,5 млрд рублей. Средства этого фонда используются для обеспечения недостаточного залога малых предприятий, как столичных, так и региональных при получении ими банковских кредитов. Сейчас по этой программе работает 21 банк.

Все это создает основу для повышения качества работы столичных малых предприятий, что невозможно без внедрения современных методов управления. Франчайзинг является одним из таких проверенных методов, активно применяющихся как при создании компании, так и при диверсификации ее деятельности. Уверен, что с каждым годом количество малых предприятий, использующих в своей деятельности франчайзинговые схемы, будет расти.

Позвольте пожелать успехов тем, кто только встает на путь создания своего бизнеса. Заверяю вас в неизменной поддержке со стороны Правительства Москвы ваших начинаний.



Владимир Долгополов
Руководитель проекта Beboss.ru

Дорогие Читатели!

Вы держите в руках уникальное, первое в России издание посвященное франчайзингу. Эта бизнес модель уже покорила Запад и в настоящее время очень бурно развивается в России.

Прочитав наш справочник, вы познакомитесь с азами франчайзинга и сможете найти партнеров по бизнесу из раздела «Каталог франшиз». В нашем справочнике собрано огромное количество бизнес предложений компаний разного профиля: от автоцентров до магазинов одежды для беременных. В каталоге собраны лучшие предложения, представленные на рынке. География франшиз масштабна и разнообразна: от Австралии до России, от Москвы и до Дальнего Востока. Где бы вы ни находились, вы можете стать собственником нового успешного бизнеса. Каждый сможет найти себе бизнес по душе и по карману.

Не бойтесь общаться с франчайзорами, они всегда готовы проконсультировать вас по любому вопросу. Кроме того, огромный объем информации вы сможете найти на нашем профессиональном портале Beboss.ru, который является одним из самых крупных в Рунете ресурсов, посвященных франчайзингу, и крупнейшей площадкой, на которой встречаются франчайзоры и их будущие партнеры.

Удачи и процветания вам и вашему бизнесу.

Содержание

Приветственное слово

03-04

Аналитические материалы

06-15

Российский франчайзинг: версия 2008	06-11
Десять причин купить франшизу	11-13
100 вопросов Франчайзору	14-15

Каталог франшиз

16-119

Авто	16-18
Здоровье и красота	19-24
Недвижимость	25-29
Обучение и образование	30-32
Отдых и развлечения	33-38
Питание	39-48
Розничная торговля	49-103
СМИ	104
Строительство и ремонт	105
Товары и услуги для детей и подростков	106-110
Услуги для бизнеса	111-116
Финансовые услуги	117-119

Список терминов

120-121

Алфавитный указатель

122-123

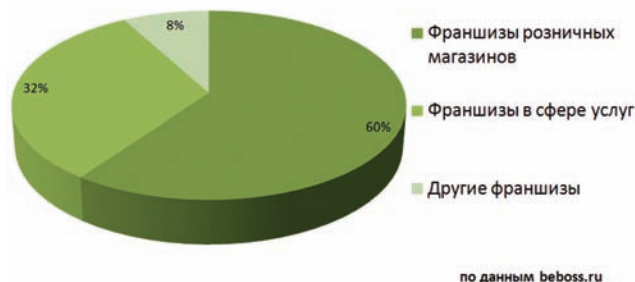


Российский франчайзинг: версия 2008

Муртазин Азат, консультант
FRANSH Стратегия роста

Весной 2007 года количество франчайзинговых предложений в России по примерным подсчетам составляло около 550. Сейчас точное количество франчайзеров в России уже просто невозможно подсчитать. Об этом свидетельствует статистика запросов в компанию FRANSH Стратегия роста: около половины людей, интересующихся консалтингом во франчайзинге, - представители небольших компаний, которые для своих действующих партнеров уже имеют форматы отношений, очень близких с франчайзингом, и пока не собираются выходить на открытый рынок франшиз. Разумеется, всех их учесть невозможно, да и не столь нужно с практической точки зрения. А вот понимая соотношение франчайзинговых предложений по различным отраслям и динамику этого соотношения, можно действительно сделать полезные выводы.

Самый безрисковый и выгодный для франчайзера вид франчайзинга – дистрибуционный – значительно увеличил свою долю среди других франшиз по сравнению с данными начала 2007г. (с 50% до 60%). Франчайзинг для таких компаний – это новый канал сбыта, но учитывая конкуренцию среди дистрибуционных, и прежде всего,



одежных франшиз, с «сырым» предложением выйти будет крайне сложно. Сейчас сильные игроки не только дают раскрученный брэнд и продуманную ассортиментную матрицу, но также предоставляют качественное обучение сотрудников франчайзи всех уровней от руководителя и товароведа до продавца-консультанта и кладовщика, причем не только первоначальное обучение, но и периодические повышения квалификации. Кроме того, сильные франчайзеры

уже обладают настолько большим опытом в запуске франчайзинговых предприятий, что могут разъяснить, как и что делать, на уровне детализации «подойти в такое-то окошко, взять такую бумагу, написать в этой графе следующее, оплатить по таким-то реквизитам» и т.д. по всем процессам запуска, начиная с приобретения помещения, ремонта, закупки и установки оборудования и программного обеспечения и заканчивая обучением персонала, размещением товара в торговом зале, рекламной кампанией запуска и оценкой готовности к открытию. В текущей деятельности идеальная логистика, оперативные консультации закрепленных за франчайзи менеджеров по любым вопросам работы предприятия, далеко не ограничивающиеся подбором ассортимента и мерчендайзингом.

Одежный и обувной франчайзинг

Безусловный лидер по количеству предлагаемых франшиз — одежный франчайзинг (43% франчайзинговых предложений магазина одежды среди дистрибуционных франшиз и 26% от общего числа франчайзинговых предложений). Франшизы обувных магазинов составляют соответственно 8% от числа дистрибуционных франшиз.

На отечественном рынке сегодня сосуществуют две большие группы одежных брэндов со своими программами франчайзинга. К первой относятся брэнды зарубежных производителей одежды. В России эти производители не стремятся самостоятельно заниматься выстраиванием ретейла по франчайзингу. Чаще всего они продают мастер-лицензию — право на продажу своей франшизы одному из своих проверенных российских клиентов-оптовиков. Такая российская компания на законных основаниях развивает франчайзинг фирменных магазинов зарубежных одежных брэндов на всей территории России. Ко второй группе относятся одежные брэнды отечественного происхождения, также активно развивающие франчайзинг фирменных магазинов. Наиболее активно развиваются сети магазинов одежды, целевой аудиторией которых является массовый покупатель или нарождающийся средний класс.

Мы не будем перегружать данную статью информацией о конкретных франшизных предложениях, поскольку ее можно получить на сайте www.beboss.ru. Ограничимся комментарием Управляющего партнера FRANSH Стратегия роста Евгения Иванова: «Анализируя предложения одежного франчайзинга, следует помнить, что у нас даже начинающие производители одежды решают с помощью франчайзинга не только проблему ее оптовых продаж, а пытаются по франчайзингу создавать розничную сеть фирменных магазинов. Выпускают несколько модельных рядов, наклеивают на них лэйбл с каким-то именем, затем, поднатужившись, придумают концептуальный магазин. И потом всё это скоротечно, без проверки временем, запускается по схеме франчайзинга. Экономике этих франчайзинговых магазинов практически невозможно просчитать нет истории.

продаж. Обещания скороспелых франчайзоров по доходности и окупаемости их франчайзинговых проектов как правило не совпадают с реальностью. А потенциальным франчайзи провести анализ прибыльности магазинов одежды, особенно новых брэндов, очень сложно. Да и сравнить порой не с чем: иностранные компании, давно и системно развивающие франчайзинг магазинов одежды в мире и, в том числе, в России, часто не раскрывают такую информацию.»

К сожалению, приходится констатировать, что большинство отечественных франшиз одежной розницы придумываются, в первую очередь, для заключения договора поставки товара от франчайзора в магазин франчайзи. Таких франчайзоров волнует только участие партнеров в предварительных заказах на будущие коллекции одежды и мерчендайзинг. Даже договор на использование брэнда ими порой не заключается. Никакие развернутые инструкции и бизнес-технологии партнерским магазинам не передаются. Франчайзи оказывается самая минимальная поддержка. Поэтому качество бизнес-систем у подавляющего большинства отечественных франшиз магазинов одежды очень низкое.

Франчайзинговые предприятия также являются незаменимым источником информации от потребителя, поэтому франчайзоры так трепетно относятся к прозрачности работы франчайзи, требуют отчеты о продажах по артикулам, цветам, размерам и т.п., возвращая эти отчеты в форме крайне ценных рекомендаций по закупкам от высококвалифицированных товароведов франчайзора. Если говорить о будущем рынка одежных франшиз, то следует отметить, что сейчас и тем более в будущем выйти на наиболее конкурентный рынок франшиз одежной с обычным предложением будет крайне сложно. Очень многие франшизы будут ориентированы прежде всего на действующих партнеров, знающих товар и испытывающих необходимость в дорогой рекламной поддержке и дополнительных услугах франчайзора (дизайн-проект, обучение, консультации по ассортименту, мерчендайзинговая поддержка и др.). Выиграют те франчайзоры, у которых не только хорошо продаваемый товар и качественная поддержка франчайзи. Необходим будет какой-либо «сильный» ход, как например, мультифраншизное предложение ГК «Спортмастер», где у одного крупного франчайзора можно приобрести целый портфель франшиз. Были и есть попытки в качестве этого хода демпинговать и устраивать распродажи франшиз, но подобные решения стратегически неверные, поскольку при распродаже сводится к минимуму отбор качественных партнеров, в итоге, до трети таких франчайзи работают неэффективно и впоследствии закрываются, а новых франчайзи каждое закрытие франчайзинговых предприятий — серьезный повод отказаться от покупки конкретной франшизы.

Также существует мнение по поводу будущего структуры вознаграждения в одежном франчайзинге, а конкретно речь идет о паушальном взносе в одежных франшизах. В прошлом бытовало мнение, поддерживаемое в том числе нашей компанией, что

паушальный взнос в условиях российского рынка франшиз реально брать только в «нетоварных» франшизах. Действительно традиционный для франчайзинга вступительный платеж за вход в сеть большинство товарных франчайзоров не берут напрямую, а закладывают его в стоимость первоначального товарного запаса. Это обусловлено прежде всего тем, что большинство товарных франшиз розничных магазинов под собой подразумевали передачу права пользования брендом, разработку дизайн-проекта и поставку товара, в лучшем случае подкрепляя свою франшизу обучением по технике продаж и выкладке товара. Это время уже проходит, франчайзором нарабатывается опыт запуска франчайзингового предприятия, появляется опыт в сфере управления предприятием, контроля его работы, понимание особенностей регионов России, критериев успешного помещения для магазина и многое другое, т.е. определенный набор уникальных услуг для бизнеса франчайзи, который ценен сам по себе, и за который правильно брать отдельные деньги. Да и само право работать с компанией в формате франчайзинга стоит денег. Соответственно наличие паушального взноса в товарных франшизах будет признаком зрелости их франшизы.

Обувные франшизы в целом по характеристикам близки к одежным, испытывают те же проблемы. Привлекательность обувного бизнеса для инвесторов-франчайзи связана, прежде всего, с большой, постоянно растущей емкостью рынка, стабильностью спроса на обувь. Этот бизнес отличается относительно высоким уровнем доходности продаж, а также быстрым оборотом денежных средств, но только если франчайзи открывается «в сезон», т.е. в разгар осенне-зимнего сезона (октябрь-ноябрь). Запуск предприятия потребует сравнительно большие инвестиции, основная часть которых стартовый товарный запас (в среднем 5-6 млн.руб).

Франчайзинг общепита

Интересный факт по данным сайта entrepreneur.com в мире лидерство по количеству предложений принадлежит франшизам в сфере общественного питания, большинство из которых франшизы фастфуда. В России же количество предложений составляет только 8,6% от общего числа предлагаемых франшиз. Состояние рынка франшиз в сфере общественного питания можно назвать словами «планомерное развитие с небольшим замедлением». По прогнозам аналитиков DISCOVERY Research Group, ежегодный рост сегмента фаст-фуда в России составляет 20-27%. При этом рынок общественного питания в среднесрочной перспективе ждет замедление. Это обусловлено тем, что потребительские предпочтения посетителей элитных ресторанов смещаются в пользу более демократичных заведений, рентабельность которых составляет 17-20%. Кроме того, в ближайшие годы наиболее активно рынок будет развиваться в регионах, поскольку наладить бизнес в Москве становится все сложнее из-за

возрастающей конкуренции, высоких арендных ставок и недостатка квалифицированных кадров. У нас регулярно посещает предприятия быстрого обслуживания только треть населения. И в то же время нельзя не заметить, что в мировой практике франчайзинг ассоциируется именно с фастфудом, и есть вероятность, что рынок франшиз быстрого питания со временем может поравняться по количеству предложений с франшизами в сфере розничной торговли, хотя бизнес фастфуда сложнее розницы, поскольку здесь гораздо большая доля услуги (приготовление пищи), и само предприятие запустить заметно сложнее.

Франчайзинг бижутерии и аксессуаров

В 2003 году до России докатился общемировой скачок рынка бижутерии, а к середине 2006г. пришло понимание того, что из розничного магазина бижутерии и аксессуаров выходит очень привлекательное для России франчайзинговое предложение. В результате среди товарных франшиз эта группа занимает третье место после одежды и обуви. Это следствие низкого порога вхождения (при площади от островка в 5 кв.м. до полноценного магазина 20-50 кв.м. запуск магазина потребует в среднем 15-35 тыс. долларов) и небольшого срока возврата инвестиций при удачном расположении (франчайзоров озвучивают в среднем около 12 месяцев при обычных для Российского франчайзинга 18-24 месяцах). При этом Торговые центры также меняют свое отношение к розничным проектам в этой сфере в лучшую сторону: островки и магазинчики бижутерии теперь уже могут рассчитывать на лучшие места в ТЦ. А риски в форме ошибки с помещением вопрос, который встанет после продажи франшизы (специалисты знают, что ключевое для любой розницы слово при удачном расположении здесь еще более актуально, поскольку бижутерия товар импульсного спроса).

Следует отметить, что не может не сказаться на рынке франшиз тот факт, что наблюдается сокращение реализации дешевой китайской и корейской бижутерии, особенно в крупных городах, в пользу качественной продукции среднего ценового сегмента. Вероятнее всего, рынок бижутерии в будущем поделится между несколькими крупными розничными сетевыми компаниями, большинство из которых выберут в качестве стратегии развития франчайзинг. И в то же время рынок будет подогреваться новичками благодаря низкому порогу входа.

Франшизы продуктового ритейла

Франчайзинг продуктового ритейла в настоящее время представлен всеми основными форматами розничной торговли. На сегодня самым востребованным франчайзинговым форматом продовольственного магазина является дискаунтер. Связано это, прежде всего, с тем, что главным фактором успешности магазина у нас все еще остается розничная цена

товаров (а не его качество и уровень розничного сервиса), поэтому дискаунтеры очень популярны в покупательской среде. Стоит отметить, что в этой сфере в последнее время значительно увеличилось количество франшиз, предлагаемых региональными ритейлерами. Региональные сети предлагают франшизу в основном более мелким игрокам, работающим в близлежащих регионах.

Франчайзинг супермаркетов это отрасль российского франчайзинга, где франчайзинг как стратегия развития бизнеса используется для его капитализации. Суть ее сводится к следующему: Франчайзор продает франшизы, охватывая таким образом территории. Работает обычная схема франчайзинга. Если магазин франчайзи выходит на определенные обороты, Франчайзор может выкупить бизнес франчайзи и прибавить сильную точку к собственной сети, увеличив соответственно стоимость бизнеса. Данная схема работы выгодна обоим партнерам, если франчайзор поступает честно, т.е. выкупает бизнес по его действительной стоимости и делает это только с согласия франчайзи, а не осуществляет рейдерские захваты и насильственное M&A. Поэтому возможность и условия выкупа должны быть озвучены им на этапе заключения договора франчайзинга, при этом франчайзи не обязан продавать свой бизнес, а сделает это, только если франчайзор предложит адекватную цену.

Среди основных преимуществ франчайзинга супермаркетов для франчайзи кроме бренда следующие: бесперебойная автоматизированная поставка продуктов из распределительных центров франчайзора по выгодным оптовым ценам, рекламная поддержка франчайзора и доступ к передовым технологиям работы и IT-системам.

Франчайзинг услуг на рынке недвижимости

Риэлтерский франчайзинг активно развивается в Европе, где через франшизные агентства совершается 30% сделок с жильем. У нас в России, напротив, франчайзинг нельзя пока назвать самым популярным направлением развития рынка услуг в недвижимости.

В России только 3-5% риэлтерских агентств работают по схеме франчайзинга. Можно с уверенностью констатировать, что на сегодняшний день рынок франчайзинга в риэлтерском бизнесе России пока еще не сложился. При этом стоит отметить, что многие компании делали попытки запустить франчайзинговую программу, но впоследствии отказались от этой затеи. Это например компании Бэст-Недвижимость, Инком-недвижимость, Миан. Среди причин, тормозящих российский рынок недвижимости, исторически сложившаяся непрозрачность сделок с недвижимостью и реальных вознаграждений посредников. Даже непосредственные руководители агентов не могут с уверенностью сказать, сколько в реальности зарабатывают их риэлторы. Отсюда и характерная черта нынешних франчайзинговых предложений фиксированные роялти (брать роялти с величины, которая не отражает реальных доходов агентств,

проблематично). Другая проблема у действующих российских франчайзоров пока нет достаточно сильного инструмента удержания партнеров во франчайзинговой сети, к каким можно отнести сильный бренд, генерирующий поток клиентов, базу клиентов, IT-систему, возможность продавать объекты, находящиеся на территории других регионов и стран благодаря единой базе, качественное обучение, общенациональную маркетинговую поддержку и др.

На рынке франшиз в сфере сделок с недвижимостью начали активизироваться не только риэлторы, но и ипотечные брокеры, чьи услуги становятся все более востребованными из-за очевидной выгоды: ты получаешь хороший консалтинг по всем имеющимся ипотечным предложениям, да еще и платишь меньше, чем при обращении напрямую в банк. Самое главное для такой франшизы взаимоотношения с банками-лидерами ипотечного рынка. Сейчас этим главным элементом пользуется недавно выстрелившая франшиза НБИК (Независимое бюро ипотечного кредитования). С февраля 2008 года компания начала продавать франшизу для работы на рынках Москвы и Подмосковья. В планах компании - реализовать в столичном регионе 40 франшиз. Собственный офис НБИК находится в Москве, но работу по франчайзинговой схеме компания начала с регионов в апреле 2007 года. За это время было продано 54 франшизы в 38 городах России.

Франшизы косметики

Довольно интересными являются франчайзинговые предложения магазинов косметики. Привлекательность этих франшиз прежде всего обеспечивается небольшими объемами инвестиций, необходимых для организации бизнеса, на фоне рынка, где все большее число потребителей предпочитает покупать косметику в специализированных магазинах. Ниша специализированных магазинов косметики еще свободна. Сети специализированных магазинов косметики охватывают пока не более 3-5% этого рынка. Соответственно, ниша специализированных магазинов натуральной косметики привлекательна для инвестиционных вложений по схеме франчайзинга для представителей малого и среднего бизнеса.

Где узнать о франшизе

Уже не секрет, что самый эффективный способ продвижения франшиз Интернет. Наибольшее количество совершаемых сделок начинается с того, что потенциальный франчайзи ищет информацию о франшизе в Интернете. Разумеется, это удобнее, чем ездить в Москву на выставки, и в то же время без них не обойтись (без личного контакта франшизу не купят). Сейчас актуален формат региональных выставок конференций по принципу: гора сама идет к Магомеду (франчайзоры приезжают в крупные города на конференции, где презентуют местным франчайзи свои предложения). В отличие от выставки, очень живое и

интересное мероприятие благодаря активной атаке франчайзеров вопросами потенциальных франчайзи из зала.

С точки зрения продвижения франшизы имеется странная тенденция: некоторые франчайзеры напротив слишком закрыты для потенциальных франчайзи. Они не участвуют в выставках и конференциях, а информация о франшизе на их сайтах отсутствует, а имеется лишь анкета, заполнив которую Вы возможно дождетесь звонка менеджера по франчайзингу. Можно понять, что есть определенная грань дозволенной открытой информации о франшизе, но строить перед потенциальными франчайзи стены...

Изменения во франчайзинговом Законодательстве

С 1 января 2008г. Вступила в силу часть 4 Гражданского кодекса РФ, посвященная интеллектуальной собственности. Как любой порядочный Федеральный закон, данный закон сопровождался Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ, подразумевающим внесение изменений в нормативно-правовые акты РФ в связи с принятием части 4 ГК РФ. К таким изменениям, в частности, относятся изменения в Главу 54 ГК РФ «коммерческая концессия». Изменения, казалось бы, совсем незначительные: изменился набор обязательных объектов договора. А привело это к тому, что всем франчайзерам, благополучно применявшим для оформления франчайзинговых отношений не договор коммерческой концессии, а альтернативные договорные конструкции, придется от них отказаться в пользу коммерческой концессии.

Почему франчайзеры стремились отказаться от коммерческой концессии? Можно много говорить о ее недостатках, но для франчайзеров основные два неприемлемых пункта это положения статей 1034 и 1035 ГК РФ. Первая из них подразумевает субсидиарную ответственность Франчайзера, означающую, что если Франчайзи не сможет удовлетворить претензии конечных потребителей по качеству реализуемых им товаров, работ или услуг, за него эту обязанность должен будет выполнить Франчайзер. Вторая статья содержит совершенно неприемлемые для нормальных предпринимательских отношений правила, согласно которым по истечении срока действия договора коммерческой концессии заключение договора на новый срок может происходить только на старых условиях, если франчайзи не согласится на иное. Т.е. Франчайзер лишен возможности пересмотреть условия договора при его продлении, например, увеличить ставку роялти, изменить условия рекламной активности Франчайзи и т.п., что совершенно неприемлемо в условиях российской действительности. Этим положением нарушается один из основных смыслов срочного гражданско-правового договора пересмотр его условий через определенное количество времени как реакция на изменение ситуации.

Возвратимся к содержанию изменений во франчайзинговом законодательстве. С юридической точки зрения в рамках франчайзинговых отношений

передаются как минимум следующие объекты:

Право на использование бренда (товарного знака, коммерческого обозначения);

Охраняемая коммерческая информация (то, что мы оформляем в форме Руководства для Франчайзи и других документов франчайзингового пакета);

До 1 января 2008г. для оформления франчайзинговых отношений с таким набором объектов можно было применять разные договоры, включая нерегистрируемые. Законодательство позволяло это делать. Не обязательно было использовать коммерческую концессию, поскольку она подразумевает передачу именно комплекса прав (т.е. все обязательные объекты коммерческой концессии вместе). Весь комплекс компаниям не было необходимости передавать раньше, т.к. к обязательным объектам раньше относились:

1) право использовать фирменное наименование и/или коммерческой обозначение;

2) Охраняемая коммерческая информация.

Разумеется без первого можно было обойтись, поскольку бренд передавался в форме товарного знака, а не фирменного наименования, и эту передачу можно было успешно осуществлять с помощью лицензионного договора в совокупности с договором оказания услуг, договором поставки и другими в зависимости от отрасли.

Сейчас (с 1 января 2008г.) к обязательным объектам коммерческой концессии отнесли другой набор объектов (а точнее один объект): право использовать товарный знак.

Если посмотреть имеющуюся судебную практику в сфере франчайзинга, станет понятно, что все споры связаны с попыткой признания различных договорных конструкций франчайзинга, обходящих коммерческую концессию, недействительными. Эти попытки успешно отбивались ответчиками благодаря тому, что в рамках отношений не передавался один из обязательных объектов коммерческой концессии - право использовать фирменное наименование и/или коммерческой обозначение (передавался товарный знак в пользование), а значит, и коммерческой концессии там действительно не было. Именно в силу вышеуказанных изменений теперь это основание отсутствует. Теперь возникает другой вопрос можно ли говорить, что коммерческую концессию нельзя обходить с помощью лицензионного договора (лицензионный договор тоже подразумевает передачу права использовать товарный знак, но не содержит вышеуказанных недостатков коммерческой концессии ст.1034-1035 ГК РФ). Гражданский кодекс не содержит прямого и недвусмысленного положения, что Коммерческая концессия имеет приоритет над лицензионным договором как «специальная норма по отношению к общей». Однако мы считаем, что суды, подогреваемые налоговыми органами, далее пойдут именно по пути установления коммерческой концессии как единственно верного правового инструмента франчайзинговых отношений.

Альтернативные договорные конструкции будут признаваться недействительными, и по «неподтвержденным расходам» от франчайзинговой деятельности будет доначисляться налог на прибыль 24% с пенями и штрафами.

Но не стоит переживать из-за необходимости использовать коммерческую концессию, ведь ее недостатки мы уже научились обходить. Кроме того, глава 54 ГК РФ не так уж плоха. Она, например, позволяет вносить в договор ряд условий, которые были бы несомненно признаны недействительными в альтернативных договорных конструкциях. Это например обязательство Франчайзора не продавать другим лицам франшизы на закрепленной за Франчайзи территории либо воздерживаться от собственной аналогичной деятельности на этой территории, обязательство Франчайзи не конкурировать с правообладателем на территории, на которую распространяется действие договора франчайзинга, отказ Франчайзи от покупки франшизы у конкурентов (потенциальных конкурентов) Франчайзора и др.

Заключение

Говоря о российском франчайзинге в 2008г. можно отметить, что продолжается в геометрической прогрессии рост дистрибуционных франшиз одежных брендов и франшиз с низким инвестиционным порогом входа в бизнес. В то же время появляются новые отрасли, охватываемые франчайзингом: в России уже предлагаются такие специфичные предложения, как франшиза букмекерской конторы, фирмы по созданию и продвижению Интернет-сайтов, школы горнолыжников, фирмы, занимающиеся музыкальным оформлением мест досуга, пекарни и др.

Франшизные предложения выходят на совершенно иной качественный уровень. Входить на рынок франшиз без специальных знаний и помощи профессионалов уже не возможно: высокая конкуренция и высокий уровень знаний о франчайзинге у покупателей франшиз. И это очень приятно, поскольку это значит, что франчайзинг в России уже на очень серьезном уровне.



Десять причин купить франшизу

Пигрова Юлия, консультант
FRANSH Стратегия роста

Если Вы имеете средства для начала собственного бизнеса и стоите перед выбором присоединиться к развивающейся сети с известным брендом, купив франшизу, или открыть собственное независимое предприятие, приведем Вам несколько весомых аргументы в пользу первого варианта:

Франчайзинг - это клонирование эффективной бизнес-модели

Если обратиться к словарям, то найдем там наиболее часто встречающееся определение франчайзинга: франчайзинг - вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзор) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения.

Прежде чем предлагать свою франшизу на рынке Франчайзор должен в первую очередь «довести до ума» свою бизнес-систему, отработать все бизнес-процессы и доказать эффективность своего бизнеса. Более того, Франчайзор для эффективного развития предприятие,

на основании которого и происходит клонирование бизнеса. Поэтому, приобретая франшизу, предприниматель приобретает уже проверенную и отработанную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность.

Конечно, бывают и исключения. Например, компания Subway- один из наиболее ярких игроков сегмента fast-food. Компания Subway не имеет собственных предприятий, кроме головного офиса, вся сеть основана исключительно на франчайзинговой схеме. Сегодня компания имеет порядка 28000 предприятий в сети по всему миру, из них в России около 50. Таким образом, на данный момент франчайзинг стал основным направлением деятельности компании. Однако и в таком случае, покупатель франшизы получает уже готовую и опробованную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность.

В любом случае, присоединяясь к франчайзинговой сети, Франчайзи не нужно «набивать шишки», разрабатывая собственную бизнес систему, все проблемы в этом вопросе берет на себя Франчайзор.

Купить франшизу = открыть собственное дело
 Несмотря на то, что Франчайзор имеет определенную степень контроля над Франчайзи, которая направлена в основном на повышение эффективности деятельности партнеров путем выявления возможных проблем партнерских предприятий на стадии их зарождения, Франчайзи сохраняет экономическую и юридическую самостоятельность. Т.е. свобода в принятии управленческих решений остается у Франчайзи. Таким образом, покупатель франшизы получает все плюсы начала собственного дела.

Высока степень уверенности в успехе и возможность выбора

Потенциальный франчайзи, в отличие от независимого предпринимателя, который начинает свое дело «вслепую», не будучи уверенным в эффективности и жизнеспособности своей бизнес-идеи, имеет возможность ознакомиться с бизнесом Франчайзора до этапа инвестирования собственных средств. Это можно сделать на основе открытой информации - коммерческого предложения Франчайзора и его действующих предприятий, как собственных, так и партнерских. Т.е. Франчайзи может убедиться в эффективности предлагаемой ему бизнес-системы на основе реальных данных существующих предприятий. При этом в связи с ростом предложения на рынке франшиз, Франчайзи получает возможность выбора наиболее выгодной и подходящей ему бизнес-модели. Следует помнить, что франшиза - это специфический товар, который продается на рынке франчайзинга. При этом, потенциальный покупатель франшизы получает возможность сравнить предложения Франчайзоров не только в одной конкретной отрасли, но и всех франшиз, которые подходят ему по финансовым условиям. Т.е. рассматривая франшизу, например, представителя одежного ритейла, не стоит не принимать во внимания предложения франчайзоров ресторанного бизнеса, обувного или бельевого ритейла, отрасли спортивных товаров, агентств недвижимости и туристических агентств и т.д., иными словами те франшизы, которые сопоставимы по размерам инвестиций и объемам благ, предлагаемых Франчайзорами.

Возможность снизить риски предпринимательской деятельности

Открывая партнерское предприятие, при хорошо проработанной франчайзинговой программе, франчайзи становится частью «семьи», т.е., в отличие от открывающегося независимого предприятия, Франчайзор не оставляет партнеров один на один с множеством проблем и рисков начинающего бизнеса. Франчайзинг это наиболее быстрый способ начать собственный бизнес. Франчайзи получает информационную поддержку Франчайзора, которая позволяет ему избежать возможных проблем, пользуясь опытом известного бренда. Партнер автоматически

снижает риск выбора неэффективного месторасположения предприятия, создания невыгодной визуальной концепции и пр. Например, компания «Милавица», предлагающая франшизу магазинов белья, передает критерии и описание механизма подбора удачного помещения потенциальным партнерам еще на преддоговорной стадии, а также оценивает и согласовывает выбранное помещение. После заключения договора коммерческой концессии партнер получает ряд руководств и мануалов по открытию магазина, его управлению в текущей деятельности, мерчендайзингу и пр.

Следует помнить, что основной ресурс, который получает предприниматель, приобретая франшизу - это уникальный опыт франчайзора. Именно это позволяет ему снизить риски и снять с себя большую часть проблем, как при открытии предприятия, так и на всех этапах функционирования.

Удачный выход на рынок обеспечен

Одним из основных требований к франшизоспособному бизнесу является востребованность предоставляемых компанией-франчайзором товаров или услуг. Поэтому, покупая успешную бизнес-идею и начиная свою деятельность под уже известным брендом, франчайзи к началу открытия своего предприятия уже имеет круг лояльных бренду потребителей. Это отличает франчайзинговую форму ведения бизнеса от независимых предпринимателей, которым необходимо вкладывать деньги в создание сильного бренда и положительного начального имиджа в глазах потребителей.

Минимальные затраты на рекламу и маркетинг

В связи с тем, что Франчайзи начинает вести свою деятельность как часть известной сети, его затраты на первоначальную рекламу сводятся к обеспечению рекламы открытия франчайзингового предприятия на локальном рынке. Также дело обстоит и с текущей рекламой, которая направлена на «раскрутку» франчайзинговой сети в данном конкретном регионе. Но даже локальное продвижение франчайзинговых предприятий происходит при поддержке Франчайзора и, как правило, по его рекламным макетам. Нередко франчайзинговая программа компаний предусматривает компенсацию части затрат на рекламу в качестве бонусов за соблюдение стандартов и требований Франчайзора. Так, например, обувная компания Paolo Conte, компенсирует своим партнерам половину затрат на рекламу при соблюдении всех требований по отчетности перед Франчайзором. Что касается национального продвижения бренда и увеличения конкурентоспособности бизнеса в целом, эти вопросы полностью решает сам Франчайзор. Более того, рекламная и маркетинговая активность франчайзинговых партнеров в разных регионах

приводит к синергетическому эффекту повышения узнаваемости и популярности бренда. Что в свою очередь, не может не отразиться на эффективности деятельности каждого из партнеров.

Получение доступа к базе знаний Франчайзора

Франчайзор предоставляя партнерам свою бизнес-систему, передает не только отлаженный механизм, но и «инструкцию» по ее эффективному использованию.

Франчайзор, как правило, обучает своих партнеров тому, как нужно эффективно строить бизнес, учитывая все его специфические особенности. Нередко Франчайзор предлагает обучающие программы не только для руководителей франчайзингового предприятия, но и для всего его персонала, снижая тем самым сроки повышения его квалификации и, как следствие, повышая эффективность бизнеса с самого начала функционирования. Так, например, компания «Спортмастер», предлагающая мультифраншизный пакет, содержит целый корпоративный университет, в котором в обязательном порядке проходят обучение ключевые сотрудники предприятия Франчайзи: директор, товаровед и администратор. Также компания предлагает обучающие программы и для остальных сотрудников франчайзингового предприятия.

Таким образом, предприниматель получает возможность начать бизнес в интересной для него области даже без наличия опыта в конкретной сфере, которая требует специфических знаний для эффективной организации бизнеса, например, ветеринарной клиники, школы танцев, поисковых картографических систем и т.д.

Постоянное совершенствование бизнес-системы

В связи с тем, что Франчайзор кровно заинтересован в повышении эффективности собственной бизнес-системы, он берет на себя функцию ее постоянного совершенствования. Именно Франчайзор должен проводить различного рода исследования конкурентов, потребителей и т.д., чтобы внедрять лучший опыт в организацию собственного бизнеса, повышая его эффективность. Помимо этого Франчайзор аккумулирует положительный опыт всех своих партнеров и внедряет уже готовые решения. Сам же Франчайзи получает доступ к нововведениям и к опыту как Франчайзора так и других Франчайзи не прилагая особых усилий и без необходимости осуществлять собственные исследования и инвестировать в инновационные разработки.

Консультанты компании FRANSH Стратегия роста, разрабатывая программы франчайзинга своим клиентам, ставят обязательным пунктом политики франчайзора требование ежегодного обновления всех документов и руководств, которые выдаются на руки партнерам. При этом Франчайзор должен учитывать и рассматривать предложения Франчайзи,

направленные на совершенствование работы франчайзинговой сети.

Гарантированная система поставок

Так как франчайзинг, как правило, для компаний является приоритетным направлением деятельности, и партнеры - Франчайзи имеют самые лучшие условия, Франчайзор стремится обеспечить данное направление наибольшими ресурсами, в том числе это касается и вопросов поставки. Если компания, предлагающая товарную франшизу, имеет несколько форматов партнерских отношений, например, такие как дилерские или дистрибуторские, нехватка ресурсов для Франчайзи будет компенсироваться именно из оптового направления, т.е. в компании будет происходить перераспределение ресурсов в сторону Франчайзи. Поэтому франчайзинговые партнеры имеют больше гарантий в вопросах бесперебойности и полноте поставок.

Доступ к кредитным ресурсам

Франчайзи имеет более легкий доступ к кредитным ресурсам, так как он всегда может воспользоваться гарантией (поручительством) Франчайзора. Кредитные организации всегда более лояльны Франчайзи крупных сетей, нередко предлагая им более льготные условия. Сегодня специальные программы по кредитованию франчайзи предлагает все большее количество банков, среди них Собин Банк, Кредитпромбанк, АТФБанк и др. С развитием франчайзинга в нашей стране, будет развиваться и более лояльное отношение банков к кредитованию франчайзи.



100 вопросов Франчайзору

Мустафина Римма, консультант
FRANSH Стратегия роста

Первая встреча двух людей, даже простое знакомство на улице, зачастую закладывает основу всех их дальнейших взаимоотношений.

Что уж говорить о встрече деловой, о встрече потенциального франчайзи и представителя компании франчайзора.

Вам, как потенциальному франчайзи, необходимо не просто познакомиться, а вызвать в представителе компании франчайзора чувство доверия и уверенности в необходимости дальнейшего общения, а также сделать для себя вывод, что выбор сделан правильно и получена вся необходимая информация.

Перед встречей Вы наверняка подготовите вопросы. Вы можете придумать «1000 и 1 вопрос», однако главное не количество, а качество и меткое попадание в цель.

Знакомство

Начните встречу с простых вопросов, которые снимут первое напряжение, но при этом информативно познакомят Вас с компанией. Название компании и бренда Вам уже известно, спросите о дате основания, кто основатель, есть ли корпоративная легенда о создании компании или бренда?

Менялся ли владелец компании, менялся ли бренд, есть ли (или возможно были) другие направления деятельности, другие бренды? Какие у компании краткосрочные и долгосрочные планы развития собственных сетей и франчайзинговой программы? В каких регионах компания уже представлена, какие регионы являются приоритетными для развития? Имеет ли компания членство в профессиональных ассоциациях, международных организациях?

Товары/Услуги

Далее логично познакомиться с сегментом рынка, в котором работает компания. Наверняка Вы уже имеет представление о предлагаемых услугах или товарах. Однако пусть на встрече представитель франчайзора представит Вам описание услуг, товаров, предлагаемых для франчайзи. Подробнее спрашивайте о преимуществах сотрудничества, об условиях работы, в

каких объемах будет производиться закупка товаров/оборудования, какой процент возврата товара, какие возможны скидки и льготы для первых закупок, на какую целевую аудиторию рассчитаны товар или услуги.

Франчайзинговая программа

Теперь узнайте подробнее о самой франчайзинговой программе франчайзора. Когда была запущена программа, когда был запущено первое предприятие франчайзи? Количество партнеров франчайзи на текущую дату, число франчайзинговых предприятий? Какое место франчайзинг занимает в общем плане развития компании? Какое количество персонала франчайзора предусмотрено для работы с персоналом франчайзи? Достаточно ли внимания сможет франчайзор уделять Вам?

Экономика франшизы

Экономическая составляющая франшизы это то, что для Вас имеет самое главное значение! Именно от экономических показателей зависит Ваша прибыль и успешность начинания в целом.

Какая сумма паушального взноса (первоначальный платеж за получаемые права), какие сроки для его выплаты?

Какая сумма роялти (периодических платежей), схема их расчета и выплаты (ежемесячные, квартальные, годовые, другие)?

Какие еще могут быть предусмотрены платежи (например, рекламные или на модернизацию)? Какие затраты предстоит произвести на этапе запуска? Для Вас должен быть представлен прозрачный бизнес план, в котором отражены основные расходы.

Зная основные затраты, Вам не сложно будет рассчитать необходимые инвестиции и срок окупаемости. Спросите, допустимо ли привлечения сторонних инвесторов? Какой процент вложений должен быть Ваш собственный?

Подбор персонала/ Обучение

Какое количество персонала Вам будет необходимо? Какое количество управленческого персонала, какое количество исполнителей (обслуживающего) персонала должно быть набрано на этапе запуска, а в какие сроки должен быть укомплектован штат, в какой форме франчайзор участвует в наборе персонала (возможно согласование ключевых позиций директора, бухгалтера и т.п.).

Набранный персонал должен пройти обучение. Формы обучения могут быть различные и зависят от политики франчайзинга компании и от специфики бизнеса. Тренеры могут быть сотрудниками компании франчайзора, а могут привлекаться при сотрудничестве с тренинговыми центрами и бизнес школами. Базовое обучение: продолжительность, место, количество обучаемых? Постоянное обучение: с отрывом от работы/в процессе работы; лекции/тренинги/другое

Как планируется проводить обучение:
Ежеквартально/Раз в полгода/Ежегодно/Другое
Узнайте, как часто обновляется учебная программа?
Ежеквартально/Раз в полгода/Ежегодно/Раз в два года/Раз в 3 - 4 года/Реже

Система поддержки

Какие сервисы поддержки будут доступны франчайзи:

Исследования и новые разработки
Маркетинговые исследования, тестирования рынков
Поддержка в «полях» (field support)
Техническая поддержка и ремонт
Консультационная поддержка
Контроль работы оборудования
Другое

В каких формах проходит поддержка:

Новостная рассылка
Циркуляры, мануалы
Ежегодные, полугодовые и ежеквартальные встречи
Телефонное консультирование
Другое

Как часто франчайзор планирует посещать франчайзи?

Как часто франчайзи может посещать предприятия мастер-франчайзи, франчайзора?
Спросите, насколько эффективна сегодняшняя коммуникация между франчайзором и франчайзи? Планируется ли ее усовершенствование?
Какой способ коммуникации между франчайзором и франчайзи используется?
Телефонная горячая линия
Skype, icq

E-mail

Другое

В какое время доступна служба поддержки?

24 часа

Только в рабочие часы

Только рабочие дни

Маркетинг

Каков национальный рекламный и промо-бюджет франчайзора? Есть ли рекламный сбор?

Если да, сколько он составляет (в процентах от оборота). Какие рекламные каналы использует Франчайзор:

Интернет

Телевидение

Радио

Наружная реклама

Печатные СМИ

Другое

Вы должны иметь представление о том, какая со стороны франчайзора будет рекламная поддержка, маркетинговая поддержка, а какие затраты лягут на франчайзи.

Взаимоотношения франчайзора и франчайзи

Вопросы этого раздела принципиально важно для Вас как для потенциального франчайзи, так как эта информация является «индикатором» качества работы франчайзора и успешности франчайзинговой политики компании.

Негативный опыт это тоже опыт. Безусловно недостатки есть у каждой компании, и в идеале франчайзор не должен скрывать ошибки. При этом он должен дать грамотное объяснение причин, когда они были, рассказать какие улучшения были приняты после возникновения проблемы (конфликта).

После подписания договора франчайзор должен Вам предоставить пакет стандартов, типовых документов, инструкций и руководств, которые помогут Вам внедрить политику франчайзора в работу предприятия. Узнайте, что будет включать в себя данный пакет документов. Чем более подробно он будет проработан, тем проще будет Вам запустить предприятие и поддерживать текущую работу на должном уровне.

Выбирая компанию франчайзора для дальнейшего сотрудничества не ограничивайтесь 1-2 франшизами. Выберите 5-6 компаний, проведите переговоры с каждой из них.

Сравнение поможет оценить доступность и перспективность сотрудничества.

Это позволит Вам принять окончательное решение без сомнений и колебаний.



Премиио

ООО "Гудьер Раша"

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы

1996

Количество собственных предприятий

0

Количество франчайзинговых предприятий

Более 439

(Европа - 401, Россия - 38)

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

отсутствует

Рекламный пай

присутствует

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

от 4000 руб. на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

от 12 до 18 месяцев

Требования к франчайзи

www.premio.ru,

"Как стать партнёром"

Контакты:

Богдан Постолатий,

Андрей Инструнин

Адрес: 127051 Москва

Садовая-Самотечная 24 / 27

Телефон: +7 (495) 720-66-55

доб.1918

Факс: +7 (495) 720-66-55

e-mail:

bogdan_postolatiy@goodyear.com,

andrey_instrunin@goodyear.com

web: www.premio.ru

О компании

Goodyear – лидер в шинной рознице:

- более чем 35 летний опыт в шинной рознице;
- более 4 150 Партнеров (Западная, а также Восточная Европа, Африка, Средний Восток);
- обладатель рекорда продаж шин через розницу;

Стратегия:

- Создать самую мощную и высококачественную сеть шинно-сервисных центров в России;
- Ориентация на долгосрочное сотрудничество;
- Использование передового опыта европейских розничных концепций.

Описание франшизы

Сеть шинных центров «Премиио» основана в Германии в 1996 году. В настоящий момент в нее входит более 260 шинных центров по всей Европе с общим годовым оборотом более 100 млн. евро. Сегодня сеть «Премиио» существует во многих странах Европы: Германии, Нидерландах, Швейцарии, Венгрии, Словакии, Чехии, Турции, Польше, в России и Казахстане. Успех «Премиио» обусловлен тремя основными факторами. Это – высокие стандарты обслуживания покупателей; широкий ассортимент качественных шин, дисков и сопутствующих товаров, а также профессиональный уровень и широкий спектр услуг автосервиса. Сочетание всех этих элементов и их реальное воплощение в каждом шинном центре «Премиио» является залогом успешного развития сети в России.

Преимущества предложения

Использование передового европейского опыта; Всесторонняя поддержка франчайзи; Стандарты; Привлекательные коммерческие условия; Рекламная поддержка; PR поддержка; Программа обучения; Бизнес-консалтинг; Руководство по розничному бизнесу; Коммуникация.

ЕВРОПЕЙСКАЯ СЕТЬ ШИННО-СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ

Какие преимущества Вы получаете?

- Вы являетесь **Партнером Goodyear**, одной из лидирующих компаний в мире
- Вы используете **передовой европейский опыт розничного шинного бизнеса**
- Вы развиваете бизнес в одном из самых динамично растущих рынков России
- Вы получаете **профессиональное консультирование по построению эффективного розничного бизнеса**
- Вы являетесь **собственником и сами управляете своим бизнесом**
- Вы сотрудничаете с **Партнером, который не ищет «быстрой наживы», а готов к постепенному совместному росту**
- Вы получаете **привлекательные коммерческие условия**
- **Goodyear** проводит **рекламную поддержку** Вашего центра на **федеральном и локальном уровнях**
- **Goodyear** проводит **различные акции** для **увелечения Ваших продаж и мотивации Ваших сотрудников**
- Для Вас и Ваших сотрудников **Goodyear** проводит **профессиональное обучение**
- Вы получаете **специальные условия по приобретению сервисного оборудования**
- **Goodyear** участвует в **компенсации затрат на внешнее и внутреннее оформление центра**
- Вы получаете **бонусы за соблюдение высоких стандартов сети**



Премио - лучший выбор для нового бизнеса!

В случае интереса, заполните Анкету на сайте www.premio.ru
в разделе «Как стать партнером» или отправьте
по факсу: +7(495) 720-66-32 с пометкой «Премио»



Dollar Thrifty Russia

ООО "Райден"

Год основания
1991

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
В России - 3, в мире - около 400

Количество франчайзинговых предприятий
В России - 1, в мире - более 2000

О компании

Dollar Thrifty — международная сеть аренды автомобилей (с водителем / без водителя). Приобретая франшизу Dollar Thrifty франчайзи получает детально проработанную бизнес-систему по организации собственного успешного бизнеса. Включено в пакет франчайзи:

- 1) Эксклюзивные права на использование торговой марки;
- 2) Технологии работы;
- 3) Программное обеспечение;
- 4) Обучение;
- 5) Консалтинг по всем вопросам ведения бизнеса;
- 6) Клиенты.

Паушальный взнос
427 до 975 тысяч рублей

Роялти
4-6% от оборота

Рекламный пай
не взимается

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций
от \$ 50 000

Примерный срок возврата инвестиций
до 2-х лет

Требования к франчайзи
Индивидуально

Контакты:

Павлюк Оксана
Адрес: 125445 Москва
Ленинградское шоссе 65 стр. 3
Телефон: +7 (495) 789-37-17
Факс: +7 (495) 789-37-15
e-mail: ovpavluk@raidenrent.ru
web: www.dollarrent.ru,
www.thrifty.ru



Дизайн и проектирование торговых помещений

Москва Вавилова 25/1
тел: +7495 9882236
design@brasko.ru
www.brasko.ru

О компании

Go Coppola - это итальянский бренд маэстро Альдо Коппола, известного во всем мире создателя уникальной школы стрижек, укладок, окрашивания натуральными компонентами. На российском рынке услуг бренд Go Coppola представлен в классе pret-a-porte (ценовой сегмент бизнес, бизнес+). На сегодняшний день, компания имеет 15-ти летний опыт ведения салонного бизнеса с брендами Aldo Coppola и Go Coppola в России и Казахстане (в том числе по франчайзинговым программам).

GO COPPOLA

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
7

Количество франчайзинговых предприятий
6

Паушальный взнос
10 000 евро

Роялти
от 300 евро

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Россия (все регионы)

Примерный объем инвестиций

Примерный срок возврата инвестиций
1,5 года

Требования к франчайзи

Помещение от 80 кв.м в оживленной части города (1-й этаж, витрины, парковка желательно), в торговом или бизнес центре. Оснащение салона рекомендованной франчазором мебелью, работа на рекомендованной косметике для волос, лица и тела. Обязательное обучение мастеров парикмахерского зала в Академии Go Coppola.



Контакты:

Адрес: Москва Кутузовский проспект 36 стр. 23

Телефон: +7 (495) 234-84-07
+ 7 (495) 661-11-77

Факс: +7 (495) 661-11-77

e-mail: franchising@gocoppola.ru

web: www.gocoppola.ru



О компании

Компания образована в январе 2007 года. В составе компании работают только профессионалы: мастера, управляющие, юристы, маркетологи и пр. Компания FashionVille формирует новую строку в истории развития салонов красоты в Москве.

Fashion Ville

ООО "Фешион Вилль"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
0

Паушальный взнос
от 200 000 рублей

Роялти
от 15 000 рублей

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Все

Примерный объем инвестиций
от 1 500 000 рублей

Примерный срок возврата инвестиций
от 8 месяцев

Требования к франчайзи

Опыт работы в сфере салонного бизнеса

Контакты:

Адрес: 119285 Москва Пырьева 26-2

Телефон: +7 (499) 143-50-35

Факс: +7 (499) 143-51-35

e-mail: info@fashionville.ru,
fr@fashionville.ru

web: www.fashionville.ru

FashionVille



АМД Лаборатории

ООО "КОРУС"

Год основания

1995

Запуск франчайзинговой программы

1997

Количество собственных предприятий

8

Количество франчайзинговых предприятий

22

Паушальный взнос

От \$ 20 000

О компании

В России более 10 лет действует сеть медицинских центров АМД Лаборатории, работающих по уникальной методике лечения волос и кожи головы.

На сегодняшний день в систему АМД Лабораторий входит 30 мед. центров, расположенных в крупных городах России, странах СНГ, Европы и США. Количество наших пациентов превышает 20 тыс. чел.

АМД Лаборатории - это устоявшаяся система организации и ведения бизнеса, консультационная поддержка эффективного управления предприятием, бесперебойные поставки эксклюзивных медицинских препаратов, что позволяет эффективно работать в условиях любого уровня конкуренции.

В 2004 году начала работать новая уникальная линия по терапевтической косметологии – АМД Биолайн.

Роялти

нет

Рекламный пай

\$ 300 в год

Целевые регионы

Дальний Восток, Сибирь, Казахстан, Украина.

Примерный объем инвестиций

\$ 30 000-40 000

Примерный срок возврата инвестиций

Окупаемость до 1 года

Требования к франчайзи

Медицинское образование необязательно.

Контакты:

Болотникова Елена Александровна

Адрес: 125284 Москва

Беговая аллея 5 стр. 1

Телефон: +7 (495) 945-39-93

Факс: +7 (495) 945-44-27

e-mail: office@corus.ru

web: www.amdlab.ru



Планета Фитнес

ООО "Планета Фитнес"

Год основания

1997

Запуск франчайзинговой программы

2003

Количество собственных предприятий

39

Количество франчайзинговых предприятий

7

Паушальный взнос

Индивидуально в зависимости от помещения.

Роялти

Индивидуально в зависимости от помещения.

О компании

«Планета Фитнес» - это первый российский сетевой фитнес-бренд, представленный за рубежом. Клубы сети действуют в России, Швеции, Украине и Беларуси. Общая площадь клубов сети – более 180 000 кв.м. 25% россиян, занимающихся фитнесом, посещают клубы «Планеты Фитнес». Среди инструкторов "Планеты Фитнес" чемпионы мира и Европы, олимпийские чемпионы, хореографы и постановщики шоу-программ, мастера спорта. В 1998 году была создана «Академия Фитнеса». В сферу деятельности "Планеты Фитнес" входят также СПА-центры, салоны красоты, поставки спортивного оборудования и др. Премии: «Бренд года/EFFIE»-2006 в категории «Услуги и Сервис», "Супербренд года"-2007, "Золотая сеть 2008" в номинации "Фитнес-центры."

Рекламный пай

Индивидуально в зависимости от помещения.

Целевые регионы

Россия, СНГ и зарубежные страны.

Примерный объем инвестиций

Индивидуально, в зависимости от помещения.

Примерный срок возврата инвестиций

Индивидуально, в зависимости от помещения.

Требования к франчайзи

www.fitness.ru

Контакты:

Юлия Гарявина

Адрес: 119189 Россия Москва
Малая Полянка 2

Телефон: +7 (495) 933-71-10

Факс: +7 (495) 933-71-10

e-mail: jgaryavina@fitness.ru

web: www.fitness.ru



О компании

Независимая лаборатория ИНВИТРО на сегодня является крупнейшей частной лабораторией на территории РФ. ИНВИТРО выполняет все виды медицинских анализов, эффективно помогая врачам и пациентам заботиться о здоровье на протяжении всей жизни. Спектр исследований ИНВИТРО – более 1000 видов тестов. Каждый день в лаборатории обследуются более 4500 человек, клиенты ИНВИТРО – более 450 медицинских центров и более 4000 врачей. ИНВИТРО – первая российская лаборатория, сертифицированная по международному стандарту качества ИСО 15189:2003. Федеральная сеть ИНВИТРО включает в себя 3 лабораторных комплекса в Москве, Санкт-Петербурге, Челябинске и более 70 медицинских офисов в 22 городах России.

Описание франшизы

Работа по системе франчайзинга в рамках сети ИНВИТРО дает возможность стать владельцем собственного процедурного кабинета, оказывающего для населения услуги по лабораторной диагностике. Перечень услуг, предлагаемых Франчайзи, полностью совпадает со спектром услуг, который оказывает Независимая лаборатория ИНВИТРО своим клиентам в медицинских офисах, принадлежащих компании. Франчайзор оказывает партнеру необходимую техническую поддержку, помощь в получении лицензий, курьерское обслуживание.

Преимущества предложения

ИНВИТРО наиболее крупная и технически оснащенная лаборатория – лидер на рынке лабораторных услуг. Постоянно работает над развитием брэнда, проводит PR и рекламные кампании, направленные на развитие Сети. Оказывает широкий спектр консультационной, технической и материальной поддержки на всех этапах взаимодействия партнеров. Паушальный взнос является единовременным взносом Франчайзи за приобретение права работы под торговой маркой «Независимая лаборатория ИНВИТРО». В полном объеме обеспечивает Медицинский офис Франчайзи расходными медицинскими материалами, а также предоставляет бесплатные транспортные услуги по доставке взятых проб биоматериала в Технологический Департамент. Роялти выплачивается с 4-го месяца (включительно) начала работы медицинского офиса. Франчайзи имеет возможность оказывать в медицинском офисе дополнительные медицинские услуги, т.е. получать дополнительный доход. Франчайзи необязательно иметь медицинское образование.

INVITRO®

ЛИДЕР С 1995 ГОДА ■ ■ ■ ■

ИНВИТРО

Независимая лаборатория
ИНВИТРО

Год основания
1995

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
22

Количество франчайзинговых предприятий
50

Паушальный взнос
196 000 рублей

Роялти
28 000 рублей

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
\$ 70-80 тыс.

Примерный срок возврата инвестиций
1,5 - 2 года

Требования к франчайзи
наличие помещения,
соответствующего определенным
требованиям

Контакты:

Сергей Амбросов, Наталья
Смолянская

Адрес: Москва 4-я Тверская-
Ямская 16 стр. 3

Телефон: +7 (495) 363-0-363

Факс: +7 (495) 363-0-363

e-mail: Franchising@invitro.ru

Web: www.invitro.ru



Тонус-клуб

ООО "Тонус-клуб"

Год основания

2002

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

3

Количество франчайзинговых предприятий

10

Паушальный взнос

350 000 рублей

Роялти

9 000 руб

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

РФ

Примерный объем инвестиций

от 1,5 до 3 млн руб.

Примерный срок возврата инвестиций

до 12 месяцев

Требования к франчайзи

Специфические требования к помещению

Контакты:

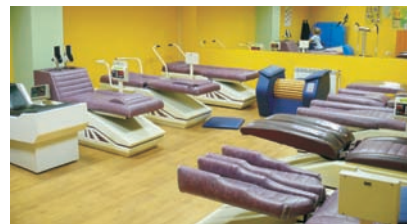
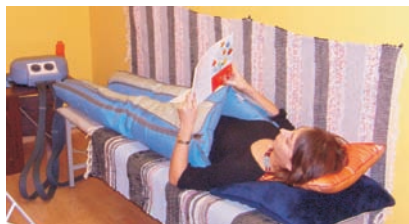
Адрес: 193230 Санкт-Петербург
Дыбенко 13

Телефон: +7 (812) 702-70-14

Факс: +7 (812) 442-59-86

e-mail: french@tonusclub.ru

web: www.tonusclub.ru



О компании

Российская компания «Тонус-клуб» является одним из лидеров в области предоставления вэлнес-услуг в России. Первый клуб был открыт в феврале 2003 года. Франчайзинговая деятельность ведется с 2005 года. К началу 2008 года во франчайзинговой сети «Тонус-клуба» - более 10 франшизных точек: в Санкт-Петербурге, Сургуте, Тюмени, Новороссийске, Челябинске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Набережных Челнах, а также 3 собственных клуба в Санкт-Петербурге. Успешность развития бизнеса в этих регионах гарантирует успешность деятельности «Тонус-клубов» в других городах и регионах.

Описание франшизы

Сущностью предлагаемого для копирования бизнеса является организация женского спортивно-оздоровительного вэлнес-клуба под зарегистрированным торговым знаком «Тонус-клуб». Спрос на рынке вэлнес-услуг растет с каждым днем, все больше людей готовы тратить свои деньги на поддержание здоровья и приобретение стройной фигуры. Емкость этого рынка позволяет быстро развиваться существующим вэлнес-центрам и открываться все новым и новым клубам, цель которых, – не только стройная фигура, но и поддержание здоровья и отличного самочувствия!

Преимущества предложения

Преимущества:

1. Новая, перспективная ниша и отсутствие конкурентов.
2. Быстрая окупаемость инвестиций.
3. Широчайшая целевая аудитория.
4. Уникальное вэлнес-оборудование.
5. Минимальные риски и постоянная поддержка высококвалифицированных специалистов.

О компании

Первый салон «ПЕРСОНА» открылся в 1995 году. Сегодня сеть Имидж-лабораторий «ПЕРСОНА» включает в себя десятки Имидж-лабораторий. Каждый месяц тысячи молодых людей обращаются к услугам креативных лабораторий «ПЕРСОНА». Благодаря основанной в 1996 году первой в России Школе стилистов «ПЕРСОНА» была решена одна из важнейших задач по обучению и воспитанию специалистов. Высокий уровень подготовки специалистов «ПЕРСОНА» позволил компании выйти на новый качественно более высокий уровень обслуживания. В 2003 году франчайзинговая деятельность Проекта «ПЕРСОНА» вступила в активную стадию развития. Наша цель – расширение собственной сети в России, СНГ и Восточной Европе за счет франчайзинговых салонов.

ПЕРСОНА LAB

ООО "Персона Групп"

Год основания
1995

Запуск франчайзинговой программы
2003

Количество собственных предприятий
40

Количество франчайзинговых предприятий
26

Паушальный взнос

25 000 евро

Роялти

5 000 евро в год

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

РФ, СНГ и Восточная Европа

Примерный объем инвестиций

150 000 евро (при площади 100-150 кв.м.)

Примерный срок возврата инвестиций

До 2-х лет

Требования к франчайзи

Опыт ведения бизнеса



Контакты:

Адрес: Россия Москва
Варшавское шоссе 9 стр.1
Телефон: +7 (495) 988-14-94
Факс: +7 (495) 988-14-94
e-mail: tikhonova@persona.ru
web: www.persona.ru

О компании

Чистота Веков – молодая динамично развивающаяся компания, работающая на российском рынке с 2005 года и уверенно занявшая свою нишу в сегменте натурального мыла ручной работы и натуральных средств ухода за телом. Компания Чистота Веков работает в тесном контакте с лучшими мыловаренными фабриками Сирии, что даёт возможность осуществлять постоянный контроль качества, изготавливать продукцию по эксклюзивным рецептам и эксклюзивной формы. Вся продукция производится специально для Чистоты Веков из самого высококачественного экологически чистого натурального сырья.

Чистота веков

ООО "Чистота веков"

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
2

Количество франчайзинговых предприятий
3

Паушальный взнос

300 000 рублей

Роялти

10%

Примерный срок возврата инвестиций

1,5 года



Контакты:

Адрес: 123100 Москва
Костикова 3 корп. 1 оф. 27
Телефон: +7 (495) 707-21-76
Факс: +7 (495) 605-78-43
e-mail: info@arabsoap.ru
web: www.arabsoap.ru



Мыломания

ООО "Авега"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

7

Количество франчайзинговых предприятий

4

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

отсутствует

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

800-1000 евро на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

6-10 месяцев

Требования к франчайзи

Желание и возможность работать под брендом "Мыломания", нацеленность на успех

Контакты:

Ольга Никифорова

Адрес: 160002 Вологда
Ленинградская 76-А оф. 1

Телефон: +7 (8172) 520-741

Факс: +7 (8172) 520-741

e-mail: olga@bestsoap.ru,
irina@bestsoap.ru

Web: www.milomaniya.ru



О компании

«Мыломания» - это известная российская сеть магазинов натуральной живой косметики и ароматов. Бренд «Мыломания» завоевал своего покупателя во всех городах, где на протяжении трёх лет были открыты наши профессиональные магазины, со своей продуманной концепцией и новаторскими идеями. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом, приглашая новых партнёров в наш дружный коллектив.

Описание франшизы

Предлагаем открыть в Вашем городе фирменный магазин Мыломания по продаже высококачественной и натуральной косметической продукции (гели, мыло ручной работы, крема, масла, скрабы, лосьоны, аромапродукция и т.д.). Это интересный и экономически эффективный бизнес с окупаемостью менее года.

Преимущества предложения

Как начать свой бизнес? Как не наделать ошибок и остаться на плаву? Как правильно подобрать ассортимент? Как выгодно отличаться от конкурентов? Это всего лишь несколько вопросов, которые непременно возникают, когда Вы открываете собственный бизнес. Мы всегда готовы помочь Вам, и вот лишь некоторые из наших преимуществ:

1. Готовый бизнес под известным брендом
2. Разработанный фирменный стиль
3. Широкий ассортимент продукции
4. Информационная и рекламная поддержка
5. Постоянное расширение ассортимента
6. Внедрение новых продуктов
7. Эксклюзивность

Наша компания не стоит на месте, мы постоянно развиваемся, а вместе с нами развиваются и наши партнеры.

О компании

Российско-американская компания «Apollophone» имеет 10-летний опыт работы в области оказания услуг междугородней и международной телефонной связи, являясь одним из пионеров бизнеса IP-телефонии в Америке.

Пройдя длительный путь развития, компания накопила громадный опыт в сфере продаж, сервисного обслуживания клиентов, технического и информационного обеспечения данного бизнеса. Для обеспечения высокого качества связи, оптимизации затрат и резервирования соединений компания «Apollophone» работает в настоящее время с большим числом ведущих операторов связи, бренды которых известны во всем мире.

Apollophone

ООО "Аполло"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

2

Количество франчайзинговых предприятий

1

Паушальный взнос

\$20 000

Роялти

\$10 000

Целевые регионы

Крупные города

Примерный объем инвестиций

\$20 000

Примерный срок возврата инвестиций

1.5-2 года

Требования к франчайзи

Опыт в маркетинге и продажах



Контакты:

Королев Александр

Адрес: 190005 С.-Петербург
Троицкий пр. 12

Телефон: +7(812) 740-59-99

Факс: +7 (812) 740-59-99

e-mail: ank@apollophone.ru

web: www.apollophone.ru.ru

О компании

CENTURY 21 - это сеть агентств недвижимости, объединенных всемирно известным брендом, едиными стандартами качества обслуживания, технологиями и информационной системой. Оригинальное название каждого агентства недвижимости после вступления в сеть CENTURY 21 сохраняется. Бесценный, почти 40-летний опыт работы и высокая эффективность реализации франчайзинговых проектов CENTURY 21 во многих странах мира, различающихся по уровню экономического развития, социально-политической системе и особенностями менталитета - являются лучшими гарантиями успеха этого масштабного проекта в России. На сегодня сеть CENTURY 21 представлена в 57 странах мира, где действуют 8 500 брокерских офисов и 147 000 агентов

CENTURY 21

CENTURY 21 Россия

Год основания

В США с 1971, в РФ - с 2006

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

25

Паушальный взнос

22 000 евро + 6 500 евро страховой взнос

Роялти

6%

Рекламный пай

2%

Целевые регионы

Москва, города-миллионники, областные центры РФ

Примерный объем инвестиций

30 000 - 60 000 евро за проект

Примерный срок возврата инвестиций

8-14 месяцев

Требования к франчайзи

Варьируются



Контакты:

Адрес: 125047 Москва

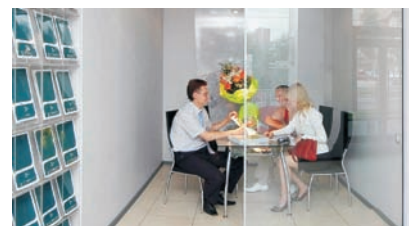
4-й Лесной пер 4 ДЦ "Capital Plaza"

Телефон: +7 (495) 981-21-21

Факс: +7 (495) 981-21-51

e-mail: news@century21russia.com

web: www.century21russia.com /
www.century21.ru



DOKI РЕАЛТИ

ООО «ДОКИ Интернэшнл Реалти»

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы
2007

Паушальный взнос
687 500 руб.

Роялти
31 250 руб. или 6% от валовой комиссии

Рекламный пай
11 250 руб. или 2% от валовой комиссии

Целевые регионы

Россия, страны СНГ и Восточной Европы

Примерный объем инвестиций
В соответствии с запросом

Примерный срок возврата инвестиций
В соответствии с запросом

Требования к франчайзи
В соответствии с запросом

Контакты:

Адрес: 101000 Москва
Б. Златоустинский пер. 9
Телефон: 8-800-100-DOKI (3654)
Факс: +7 (495) 623-33-03
e-mail: info@dokinternational.com
web: http://www.dokint.com

О компании

DOKI International Realty – профессиональная консалтинговая компания, развивающая франчайзинговую сеть агентств недвижимости в России, странах СНГ и Восточной Европы путем предоставления качественных услуг на рынке недвижимости.

Описание франшизы

Мы предоставляем возможность руководителям и владельцам риэлторских компаний, предпринимателям, готовым освоить риэлторский бизнес, а также сформированным командам агентств недвижимости использовать проверенные высокоэффективные технологии ведения бизнеса. DOKI International Realty предлагает специально разработанные системы обучения и тренингов, способствующие значительному повышению качества риэлторских услуг, и, соответственно, повышению эффективности деятельности компаний. DOKI International Realty рассматривает каждое заключенное франчайзинговое соглашение как партнерство, ориентированное на долгосрочное сотрудничество. Только такой подход может служить основой для взаимовыгодных отношений.

Преимущества предложения

Ключевые составляющие франчайзингового предложения:

- Узнаваемый бренд «DOKI Реалти» с профессионально разработанным фирменным стилем от визитных карточек до интерьера офисов.
- Проверенная и отлаженная система ведения бизнеса, позволяющая быстро выйти на рынок и получать прибыль.
- Высокоэффективные технологии для привлечения и удержания лучших риэлторов.
- Система тренингов, направленных на развитие навыков продаж, презентационных навыков, знаний рынка и современных технологий работы в риэлторском бизнесе.
- Уникальное программное обеспечение, необходимое риэлторам для успешной и эффективной работы и позволяющее руководителям контролировать производственные процессы компании.
- Мощные рекламные кампании на региональном и федеральном уровне, эффективные маркетинговые инструменты.



HIRSH

ООО "ХИРШ"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2003

Количество собственных предприятий

2

Количество франчайзинговых предприятий

80

Паушальный взнос

\$38 000

Роялти

\$ 1000 - \$ 3000

Рекламный пай

Включен в роялти

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 80 тыс.

Примерный срок возврата инвестиций

1-1,5 года

Требования к франчайзи

Минимальны

Контакты:

Ильина Ольга
директор по развитию бизнеса

Адрес: 115114 Москва
ул. Дербеневская 20 стр. 9, 10

Телефон: +7 (495)223-19-71;
+7 (926) 208-93-33

Факс: +7 (495)223-19-71

e-mail: sale4@hirsh.ru

web: www.hirsh.ru

О компании

ХИРШ – это быстрорастущая международная сеть франчайзинговых риэлторских агентств, каждый из которых является самостоятельным и независимым предприятием. В 2003 году был осуществлен запуск франчайзинговой программы в Москве. В 2005 году ХИРШ вышел в регионы России. Так же бренд ХИРШ представлен в Чехии, Румынии, Украине.

Наша цель - превратить ХИРШ в "дом предпринимателей", который обеспечивает экономический успех, стабильность и уверенность в будущем всем франчайзи и риэлторам. Стратегия компании ХИРШ - формирование международной сети франчайзинговых агентств недвижимости, которые приведут к качественному и прогрессивному изменению рынка в целом.

Описание франшизы

Компания ХИРШ предоставляет предпринимателю, работающему под ее брендом, полный комплекс услуг в рамках цельной и отработанной бизнес-системы. Франчайзи получает рекламную поддержку, Автоматизированную Систему Управления бизнесом RECS, пользуется правом использовать торговую марку. Для владельца бизнеса и его сотрудников проводятся специальные обучающие курсы. После их окончания продолжается сопровождение агентств бизнес-тренерами ХИРШ.

Задача ХИРШ – найти партнеров (франчайзи), нацеленных на работу на долгие годы. Наша компания заинтересована в людях, которые будут воспринимать ХИРШ и свою деятельность в рамках системы ХИРШ,

Преимущества предложения

1. Возможность начать собственный бизнес в недвижимости без опыта работы.
2. Минимальные вложения по сравнению с товарным и промышленным франчайзингом.
3. Максимальная прибыльность. Нет «потолка» доходов.
4. Минимизация рисков, т.к. франчайзи получает полностью отработанную систему и технологии, проверенные на практике. И, как следствие, повышение шансов на успех.
5. Известный, узнаваемый бренд.
6. Команда профессионалов (тренеры, маркетологи, программисты и т.д.).
7. Команда действующих франчайзи.
8. Инструменты крупной компании (система обучения, продолжительная поддержка, технология работы, типовые договоры, общая база данных по недвижимости, сайт, поставщики и т.д.).



Дом.ру

ООО "Ви Дом точка ру"

Год основания

Домострой 1993, Дом.ру 2007

Запуск франчайзинговой программы

январь 2008

Количество собственных предприятий

5 офисов в Москве

Количество франчайзинговых предприятий

50 до конца 2008

Паушальный взнос

650 тыс. руб

Роялти

7 % от выручки

Рекламный пай

1,5 % от выручки

Целевые регионы

Россия

Примерный объем инвестиций

3 - 3,5 млн. руб

Примерный срок возврата инвестиций

1,5 года

Требования к франчайзи

Наличие средств, готовность выполнять требования и соблюдать технологии Дом.ру

Контакты:

Адрес: 125009 Москва
Тверская 6 стр. 5

Телефон: +7 (800) 505-0-555

Факс: +7 (495) 980-5095

e-mail: franshiza@dom.ru

web: www.franshiza.dom.ru



О компании

Дом.ру - национальная сеть агентств недвижимости развивающаяся по франшизе. Агентства Дом.ру помогают своим клиентам подобрать оптимальное место для жизни за счет понимания потребностей и задач клиента, предоставляя экспертизу места, обеспечивая высокий уровень клиентского сервиса и сделку без стресса.

Описание франшизы

В пакет франшизы Дом.ру входит:

- уникальное имя Дом.ру;
- полное руководство по открытию, организации и управлению АН Дом.ру (Франш-Бук);
- руководство по оформлению офиса и использованию фирменного стиля (Бренд-Бук);
- федеральное продвижение бренда Дом.ру;
- одноименный портал и автоматизированная система управления CRM;
- обучение и последующее повышение квалификации агентов и управляющих в Корпоративном Университете;
- современные технологии работы и управления АН;
- сервисное обслуживание и поддержка франчайзи в регионах.

Преимущества предложения

7 плюсов покупки франшизы Дом.ру:

1. Присоединение к большой сети партнеров Дом.ру;
2. Постоянная поддержка со стороны головного офиса Дом.ру и региональных представительств (12 городов по России);
3. Снижение рисков при выводе бизнеса на рынок;
4. Оптимизация затрат на локальное продвижение бизнеса;
5. Использование готовых ресурсов Дом.ру (CRM, Корпоративный университет, портал недвижимости www.dom.ru, ежедневный поток посетителей которого становится потоком Ваших потенциальных клиентов);
6. Яркий фирменный стиль, одно из составляющих успеха национального бренда
7. Высокая рентабельность.
 - Окупаемость вложений - 1,5 года
 - Высокий процент возврата инвестиций (в среднем 31% годовых за 3 года).

О компании

ООО «Агентство Ризолит» - агентство недвижимости полного цикла услуг, зарегистрировано Московской регистрационной палатой 03.11.94 г. Является членом профессиональной организации – Российской Гильдии Риэлторов со дня ее основания. Обладатель Диплома «Лучшие в России, лучшие в Москве, лучшие в Подмосковье», выданного Российским и Московским Фондами Защиты прав потребителей. Каждый клиент агентства получает Фирменную гарантию – ни одна из 45 000 сделок, АН «Ризолит» за годы работы не была расторгнута в судебном порядке. С 2007 года активно развивается Национальная Риэлторская Система «Ризолит», которая успешно работает по всей стране: в Оренбурге, Якутске, Иркутске, Санкт-Петербурге и др. городах.

Ризолит

Национальная Риэлторская Система "Ризолит"

Год основания
1994

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
18

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти
первые 4 года - отсутствует, с пятого года- 10%

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
ЦФО, Приволжский и Сибирский ФО.

Примерный объем инвестиций
4 000 руб. на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
2 года

Требования к франчайзи
соблюдение стандартов деятельности компании



Контакты:

Тягнирядно Александр Иванович

Адрес: 125171 Москва
Зои Космодемьянской 8 корп.А

Телефон: +7 (495) 156-14-18

Факс: +7 (495) 156-14-22

e-mail: Alexander@rizolit.ru

web: www.rizolit.ru

О компании

Всероссийская Сеть Агентств Недвижимости "ЭКСПЕРТ". Все услуги и франчайзинг на рынке недвижимости. Более 20 агентств недвижимости в России: Уфа, Санкт-Петербург, Салават, Кумертау, Туймазы, Сибай, Архангельск, Самара. Большая база объектов недвижимости. 10 лет работы на рынке. Аналитика, цены на недвижимость. Последние новости рынка, статьи. Всероссийский портал по недвижимости www.expert-russia.ru

ЭКСПЕРТ

ООО "Сеть Агентств Недвижимости "ЭКСПЕРТ"

Год основания
1998

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
2

Количество франчайзинговых предприятий
20

Паушальный взнос
9 900 руб

Роялти
9 900 руб

Рекламный пай
по соглашению сторон

Целевые регионы
все регионы и города России, кроме Уфы

Примерный объем инвестиций
минимум \$ 5000

Примерный срок возврата инвестиций
от 6-12 месяцев

Требования к франчайзи
требования к офису, базовое знание рынка недвижимости



ЭКСПЕРТ
СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

Контакты:

Андреева Елена

Адрес: 450001 Уфа

Проспект Октября 11

Телефон: +7 (347) 223-3-223

Факс: +7 (347) 223-16-75

e-mail: expertufa@yandex.ru

web: www.expert-russia.ru

gallaDance

LIFESTYLE DANCE CLUB

GallaDance

ООО "Управляющая компания
Галладэнс"

Год основания
2001

**Запуск франчайзинговой
программы**
2006

**Количество собственных
предприятий**
4

**Количество франчайзинговых
предприятий**
1

Паушальный взнос
30 000 уе.

О компании

На сегодняшний день компания GallaDance является лидером в предоставлении услуг по обучению танцам. Разнообразие танцевальных программ, наличие именитых преподавателей позволили сделать этот вид любительского досуга модным и светским. Также компания регулярно организует балы, благотворительные вечера, танцевальные шоу, мастер-классы, всевозможные вечеринки и т.д.

Роялти
3%

Рекламный пай
3%

Целевые регионы
города миллионники

Примерный объем инвестиций
от \$ 280 тыс.

**Примерный срок возврата
инвестиций**
от 15 до 25 месяцев

Требования к франчайзи
Помещение в собственности /
долгосрочная аренда

Контакты:

Адрес: 109048 Москва
Лужники 24, БСА

Телефон: +7 (495) 786-43-77

Факс: +7 (495) 786-43-77

e-mail: office@galladance.com

web: www.galladance.com



Дизайн и проектирование торговых помещений

Москва Вавилова 25/1
тел: +7495 9882236
design@brasko.ru
www.brasko.ru



LEADERSHIP MANAGEMENT® INTERNATIONAL

О компании

LMI (Leadership Management International) – международная образовательная компания, специализирующаяся в вопросах развития управленческих навыков, повышения эффективности руководителей, с целью увеличения капитализации бизнеса клиентов и развития лидерских качеств.

Компания LMI-одна из 7 компаний мира по организационному развитию и единственная в России сертифицирована по стандартам ISO-9001-2000.

Основана в США в 1966 году, 2008 - 62 страны мира, в России с 2004 г. Имеет представительства в Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Перми, Екатеринбурге, Новосибирске и 2 представительства в Москве.

Целевой аудиторией компании LMI являются руководители компаний и ведущие менеджеры.

Описание франшизы

Франчайзи получают право на заявленной территории оказывать услуги компании LMI-Russia. К услугам относят: проведение презентаций, проведение встреч с Лицами принимающими решения, ведение программ LMI, обучение ведущих программ навыкам управленческого консультирования и фасилитации. Франчайзи получают право на заявленной территории оказывать услуги компании LMI-Russia, с целью построения и развития бизнеса LMI. К услугам относят: проведение презентаций, проведение встреч с Лицами принимающими решения, ведение программ LMI, обучение ведущих программ навыкам управленческого консультирования и фасилитации. Компания LMI работает с программами по управлению и развитию бизнеса.

Преимущества предложения

- LMI – безупречная репутация всемирно известного бренда, под которым работают более чем 62 страны мира;
- LMI – мировой лидер в области развития руководителей;
- LMI – готовые уникальные программы и методики, отлично зарекомендовавшие себя в мире;
- LMI – профессиональное консультирование, сопровождение и поддержка бизнес партнеров;
- LMI – гарантия вашего успеха, быстрой окупаемости, самосовершенствование и получение истинного удовольствия от работы



LMI

ООО "LEADERSHIP MANAGEMENT – Russia"

Год основания
1966

Запуск франчайзинговой программы
2004 в РФ.

Количество собственных предприятий
более 200 в мире.

Количество франчайзинговых предприятий
7 в РФ.

Паушальный взнос
600 000 рублей

Роялти
5 400 рублей ежемесячно

Рекламный пай
Отсутствует.

Целевые регионы
гор. с насел. свыше 500 000 чел.

Примерный объем инвестиций
600 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций
1 год

Требования к франчайзи
Сильная мотивация, инвестиционный капитал.

Контакты:
Абдалова Елена Николаевна
Адрес: Москва Арбат 44 стр.3
Телефон: +7 (985) 766-37-47
Факс: +7 (495) 725-77-76
e-mail: abdalova@lmi.ru
web: www.lmi.ru



Академия Фотографии

ООО "Академия Фотографии"

Год основания
1997

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
4

Паушальный взнос
\$ 12 500

О компании

Академия Фотографии - лидер фотообразования в России с 1997 года. Образовательные услуги в области фотографии для слушателей разного уровня подготовки, крупнейшая российская фотошкола, организация фотошколы с уникальными методиками по обучению слушателей фотографии, нескольких уровней подготовки, от любительского до профессионального.

Роялти
6% от оборота

Рекламный пай
1% от оборота

Целевые регионы
города с населением от 500 000 человек

Примерный объем инвестиций
от \$ 90 000 до \$ 100 000

Примерный срок возврата инвестиций
18 месяцев

Требования к франчайзи
наличие опыта ведения бизнеса

Контакты:

Маристов Андрей
Адрес: 125167 Москва
Ленинградский проспект 47,
НИКФИ
Телефон: +7 (495) 225-99-34,
+7 (925) 509-42-32
Факс: +7 (495) 225-99-34
e-mail: fra@photoacademy.ru
web: www.photoacademy.ru



Точка Роста

ООО "Пеликан"

Год основания
2006

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
2

Количество франчайзинговых предприятий
2

Паушальный взнос
90 000 руб

О компании

«Точка Роста» – быстроразвивающаяся сеть детских центров. Компания активно работает в сфере дошкольной подготовки детей в возрастном диапазоне от 10 мес. до 12 лет. «Точка Роста» - яркий альтернативный подход к развитию дошкольников! Мы не просто готовим детей к обучению в стандартах детского сада или школы, мы интенсивно формируем у них креативные качества мышления, учим мыслить творчески, а значит – создаем основу будущей успешности ребенка. Это – важная из перспектив в сфере развития детей и залог успешного продвижения всех партнеров сети «Точка Роста».

Роялти
10 000 руб ежемесячно

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Россия

Примерный объем инвестиций
200 000 руб

Примерный срок возврата инвестиций
до 2-х лет

Требования к франчайзи
Нет

Контакты:

Адрес: 117556 Москва
Артековская 5 корп.1
Телефон: +7 (916) 702-22-67
Факс: +7 (499) 610-77-14
e-mail: info@tochka-rosta.ru
web: www.tochka-rosta.ru

О компании

4D кинотеатр в первую очередь аттракцион, в котором собраны последние разработки мировой индустрии - объемное изображение, выходящее за пределы экрана, динамически подвижные кресла, передающие имитацию движения, шести канальный панорамный звук. Мы предлагаем, создание 4D кинотеатра «под ключ», отвечающего самым современным требованиям индустрии развлечений, с гарантированным обеспечением контентом, регулярным консультационным обслуживанием и организацией процесса на уровне современных технологий.

4D CINEMA

ООО "4Д СИНЕМА"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы

2008

Количество собственных предприятий

2

Количество франчайзинговых предприятий

0

Паушальный взнос
нет

Роялти

10% от выручки

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

\$ 50000 - 75000

Примерный срок возврата инвестиций

8 месяцев

Требования к франчайзи

нет



Контакты:

Пономарева Евгения

Адрес: 127051 Москва

Цветной бульвар 25 стр.6

Телефон: +7 (926) 401-04-82

Факс: +7 (495) 607-23-44

e-mail: jane@4dstereo.com

web: www.4dstereo.com

О компании

Уникальный проект посвящен самым значимым и по-настоящему роскошным событиям и развлечениям Москвы. Информационное наполнение интернет-журнала «City Party» рассчитано на наиболее взыскательных ценителей отдыха и развлечений. Каждый день каждый час мы представляем актуальную информацию об избранных местах и самых ярких событиях в форме эксклюзивных репортажей, обзоров, а также – фото- и видео-галерей. Читатели «City Party» обладают уникальной возможностью интерактивного общения и создания своего собственного контента. Тем самым мы интересны рекламодателям.

www.cityparty.ru

ООО "Даймонд Групп"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы

2008

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

1

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти

1700 у.е.

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

от 25 000 у.е. до 35000 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций

7 месяцев

Требования к франчайзи

нет



Контакты:

Адрес: 121357 Москва

Генерала Дорохова 12

Телефон: +7 (495) 995-46-69

Факс: +7 (495) 443-75-46

e-mail: info@cityparty.ru

web: www.cityparty.ru



GAME ZONA

ЗАО "ПЛЭЖА МАШИН"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2008

Количество собственных предприятий

30

Количество франчайзинговых предприятий

3

Паушальный взнос

индивидуально от проекта.

О компании

Компания является одним из лидеров в данном сегменте рынка. Накоплен огромный опыт эксплуатации и организации развлекательных центров. На данный момент под управлением находятся площади в размере более 15 000 кв.м

Роялти

5%

Рекламный пай

нет

Примерный объем инвестиций

от 60 000 до 75 000 руб. на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

36 мес

Требования к франчайзи

нет

Контакты:

Колотаев Андрей Андреевич

Адрес: 117587 Москва
Варшавское шоссе 125 Ж корп. 6

Телефон: +7 (495) 506-46-70

Факс: +7 (495) 781-79-42

e-mail: kolotaev@gamezona.ru

web: www.gamezona.ru



INTERLOPER

ООО "Интерлопер"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

8

Паушальный взнос

от 0 до 90 000 руб.

О компании

Арбалетно-лучный центр "Интерлопер", создан группой единомышленников в 2003 г. Миссия - развитие и популяризация арбалетного и лучного спорта в России. На сегодняшний день - лидер российского рынка. Производит арбалеты, луки, аксессуары, щиты, объемные мишени под собственной торговой маркой "Interloper". Является эксклюзивным представителем ряда зарубежных производителей - лидеров мирового рынка. Интерлопер - это компания буквально за несколько лет ставшая брэндом. Открывайте тир, магазины, арчери-центры. Интерлопер обучает, обеспечивает постоянную поддержку, дает минимальные франчайзинговые цены.

Роялти

от 0 до 25 000 руб.

Рекламный пай

от 0 до 5 000 руб.

Целевые регионы

Россия, СНГ

Примерный объем инвестиций

При личном консультировании.

Примерный срок возврата инвестиций

от 1 до 6 месяцев

Требования к франчайзи

постоянная активность для развития собственного бизнеса

Контакты:

Адрес: 123298 Москва
Маршала Бирюзова 4 корп. 2

Телефон: +7 (495) 646-64-74

Факс: +7 (495) 646-64-74

e-mail: info@arbalet.ru

web: www.arbalet.ru

О компании

Европейская сеть танцевальных центров «UNIDANCE». Глобальная сеть танцевальных центров в России, Украине, Казахстане, Прибалтике. Десятки тысяч поклонников, ждущие очередного проекта более чем в 45 крупнейших городах России и ближнего зарубежья. Уникальные методики обучения современным танцевальным направлениям. Современные способы продвижения и позиционирования. Трансфер ведущих хореографов и танцевальных звезд мирового уровня из Европы, Америки и России. «UNIDANCE» - самая актуальная и динамично-развивающаяся сеть танцевальных центров в России на сегодняшний день

UNIDANCE

ООО "Федерация Современного Танца"

Год основания
1998

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

30

Количество франчайзинговых предприятий

9

Паушальный взнос
7 500 евро

Роялти
500 евро

Рекламный пай
Отсутствует

Целевые регионы
Россия

Примерный объем инвестиций
10 000 евро

Примерный срок возврата инвестиций
2 - 4 месяца

Требования к франчайзи
нет



Контакты:

Дашкевич Сергей Юрьевич
Адрес: 190000 Санкт-Петербург наб.Реки Мойки 90 оф.212.
Телефон: +7 (812) 571-49-18, +7 (911) 081-81-46
Факс: +7 (812) 571-49-18
e-mail: dashkevich@unidance.ru
web: www.unidance.ru

О компании

VKO Клуб входит в состав ведущего российского туристического холдинга VKO Group, включающего в себя также двух туроператоров VKO Travel и Travelland. Отличительными особенностями компании являются качество обслуживания клиентов и европейские стандарты ведения бизнеса. VKO Клуб неоднократный победитель престижных туристических премий и конкурсов, в числе последних победа во всероссийском конкурсе "Золотые сети" в номинации "За лучшее качество обслуживания". С 2006 года сеть активно развивается в регионах с привлечением франчайзи, в том числе и без опыта работы в отрасли, делая основной акцент на обучении сотрудников и передаче технологий работы в туризме.

VKO Клуб

ЗАО "VKO Тревелл"

Год основания
2001

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
69

Количество франчайзинговых предприятий
21

Паушальный взнос
от 46 000 до 93 000 руб.

Роялти
15 000 руб - первый год, первый месяц без оплаты

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
РФ (кроме Москвы)

Примерный объем инвестиций
от 200 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций
1,5 - 2 года

Требования к франчайзи
Соблюдение стандартов работы в сети



Контакты:

Адрес: 125167 Москва Ленинградский пр-т 47 стр. 2
Телефон: +7 (495) 660-73-39
Факс: +7 (495) 660-73-39
e-mail: partner@vkoclub.ru
web: www.vkoclub.ru

 Всё начинается с малого... 



О компании

Компания "Мир без границ" - это хорошо налаженная структура агентских продаж от ведущих туроператоров. Предоставив организацию туров проверенным игрокам рынка, мы сделали упор на комфортном обслуживании клиентов, предоставлении максимума информации и выгодных для клиентов условиях продаж. Мы прикладываем все необходимые усилия для того, чтобы клиент чувствовал себя комфортно. Высоккоквалифицированные менеджеры не оставят ни единого нерешенного вопроса у своего клиента, все разъяснят до мельчайших подробностей и помогут определиться с маршрутом и путевкой.

Наша компания "Мир без Границ" может стать хорошей стартовой платформой для открытия или дальнейшего развития Вашего бизнеса.

Мир без границ

ООО "Мир без границ"

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
4

Количество франчайзинговых предприятий
30

Паушальный взнос

Регионы РФ - 2000, Спб - 6000 у.е.

Роялти

200 - 350 у.е. в мес.

Рекламный пай

Частичная компенсация от У.К. (15 - 50 %)

Целевые регионы

Все регионы РФ

Примерный объем инвестиций

500 у.е. на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

от 6 месяцев до 1 года

Требования к франчайзи

нет

туристическая



КОМПАНИЯ

Контакты:

Тихомиров Андрей Александрович

Адрес: 191036 Санкт-Петербург
Невский проспект 124

Телефон: +7 (812) 61 111 61
8-800-333-33-61

Факс: +7 (812) 717 06 52

e-mail: tihomirov@bezgranits.ru

web: www.bezgranits.ru;

http://brand.bezgranits.ru/



О компании

Агентство праздников «Князевъ», основано в 2001 году, уже в 2007 году признано одним из лучших на Российском event-рынке, и заняло место в пятерке крупнейших агентств страны. Основателю агентства, Сергею Князеву, эксперты присудили 1-ое место в личном рейтинге продюсеров event-рынка.

Сейчас в коллективе агентства работают более 40 высококласных специалистов. Агентство осуществляет свою деятельность во многих городах России, а так же в странах СНГ и Европы. Ему делают заказы члены правительства РФ., крупнейшие бизнес персоны, международные корпорации. Сергея Князева приглашают для проведения мастер-классов а в крупнейшие города России, Украины, Белоруссии, Казахстана.

Князевъ

ООО Агентство праздников
"Князевъ"

Год основания
2001

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
0

Паушальный взнос
50 000 евро

Роялти

Нет

Рекламный пай

Нет

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 15 000

Примерный срок возврата инвестиций

4-6 мес

Требования к франчайзи

При личном консультировании

Контакты:

Адрес:

Москва Даев переулок 2 стр. 2

Телефон: +7 (495) 778-98-41

e-mail:

voitkevich@knyazev-shkola.ru

web: www.knyazev.ru





Ф.О.Н.

ООО "Атлантик-М"

Год основания
1994

Запуск франчайзинговой программы
1999

Количество собственных предприятий
156

Количество франчайзинговых предприятий
710

Паушальный взнос
отсутствует

О компании

БК Ф.О.Н. - крупнейшая букмекерская контора. Член Национальной Ассоциации букмекеров. Ежедневно БК "Ф.О.Н." принимает ставки на более чем 800 спортивных событий. Единственная в СНГ букмекерская контора предлагающая франшизу. Самая большая сеть пунктов приёма ставок. Богатый опыт работы на территории Российской Федерации, стран СНГ и с зарубежными партнерами. Самое передовое программное обеспечение, мультивалютность и поддержка основных языков.

Роялти
от 20 000 руб.

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
РФ, СНГ и ближнее зарубежье

Примерный объем инвестиций
от 100 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций
от 2 - 4 мес.

Контакты:

Адрес: 127562 Москва
Декабристов 8
Телефон: +7 (495)921-41-74
Факс: +7 (495)907-62-15
e-mail: filial@fonbet.com
web: www.fonbet.com



РОЗА ВЕТРОВ

ЗАО "СЕТЬ РОЗА ВЕТРОВ"

Год основания
1988

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
9

Количество франчайзинговых предприятий
53

Паушальный взнос
от 25 000 руб.

Роялти
от 4 000 руб.

О компании

Сеть агентств, аффилированная к туроператорской компании Роза ветров, уже 20 лет успешно существующей на туристическом рынке и открывшей коммерческий туризм для российского рынка. Групповой и индивидуальный отдых, экскурсии, обучение, лечение, VIP туры.

Рекламный пай
7 000 руб. для Москвы

Целевые регионы
Подмосковье, Урал, Поволжье

Примерный объем инвестиций
от 12 000 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций
1 год

Требования к франчайзи
Успешное туристическое агентство на 3-5 и более рабочих мест, в среднем отпавл. 500 туристов в год

Контакты:

Адрес: 109004 Москва
Б.Коммунистическая 17 стр.1А
Телефон: +7 (495) 911-19-07
Факс: +7 (495) 911-22-12
e-mail: srvinfo@roza-set.ru
web: www.roza-set.ru

О компании

BROASTER® - это специальное оборудование, уникальная американская технология, основанная на методе жарки во фритюре под давлением, что в сочетании с особыми свойствами фирменных панировок и маринадов дает эффект приготовления продукта в собственном соку и сокращает время его обработки до нескольких минут.

BROASTER® BRANDED PROGRAM

Особенностью программы является комплексность предложения: предоставление качественного оборудования и ингредиентов, знаменитых рецептов, одноразовой упаковки, униформы и рекламных материалов, обучение персонала.

Программа идеально подходит для начинающих рестораторов, а также тех, кто хочет открыть заведение с минимумом вложений в площадь, персонал и оборудование.

BROASTER FOODS®

ООО "Маргус"

Год основания
1954

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
0

Количество франчайзинговых предприятий
5000 в США, 20 - РФ и СНГ

Целевые регионы
Россия, СНГ

Примерный объем инвестиций
от \$20 000

Примерный срок возврата инвестиций
от 6 месяцев



Контакты:

Адрес: 620085 Екатеринбург
Титова 27

Телефон: +7 (343) 295-77-56

Факс: +7 (343) 256-29-16

e-mail: margus@margus.ru

web: www.margus.ru

О компании

Концепция Country Chicken появилась в Австралии в 1994 году, под Австралийским Брэндом Country Fried Chicken. В 1996 году было принято решение о создании международной сети ресторанов под Брэндом Country Chicken. Сегодня открыто уже более 550 ресторанов в Австралии, Новой Зеландии, Великобритании, Фиджи, ОАЭ и Китае, второй год успешно развивается сеть Country Chicken в Приморском Крае России.

Country Chicken

Country Chicken Pty Ltd, Australia

Год основания
1994

Запуск франчайзинговой программы
1996

Количество франчайзинговых предприятий
более 400

Паушальный взнос
\$ 10 000

Роялти
\$ 500 в месяц начиная с второго квартала начала работы

Рекламный пай

Целевые регионы
Все, за исключением Приморского Края

Примерный объем инвестиций
от \$ 80 000

Примерный срок возврата инвестиций
от 10 месяцев

Требования к франчайзи
Ориентация на долгосрочное сотрудничество



Контакты:

Адрес: 1/2 Transport Place,
Nerang, Qld 4211 Australia

Телефон: +6 (175)597-60-22

Факс: +6 (175)597-60-33

e-mail:
europe@countrychicken.com.au

web: www.countrychicken.com.au



IL Патио

ООО "РОСИНТЕР РЕСТОРАНТС"

Год основания

1993

Запуск франчайзинговой программы

2003

Количество собственных предприятий

69

Количество франчайзинговых предприятий

35

Паушальный взнос

35 тыс. евро, но не менее 1 300 тыс. руб. без учета НДС

Роялти

6%

Рекламный пай

До 5%

О компании

Наша Компания это:

- присутствие в 26 городах в 8 странах мира;
- действующих 273 ресторана, из них 72 франчайзинговых;
- сплоченный коллектив из 7 750 сотрудников.

"IL Патио" - семейные рестораны итальянской кухни.

"IL Патио" - это разнообразное меню, представляющее культуру разных регионов Италии, атмосферу итальянского гостеприимства. "IL Патио" - это страсть!

Целевые регионы

Россия, страны СНГ, Европа

Примерный объем инвестиций

от \$500 тыс. до \$700 тыс

Примерный срок возврата инвестиций

3 года

Требования к франчайзи

Наш бизнес интересен и важен для Вас, Вы нацелены на долговременное сотрудничество, Вы готовы поддерживать и развивать корпоративную культуру, Вы располагаете достаточными финансовыми и человеческими ресурсами, Вы обладаете навыками управления бизнесом.

Контакты:

Адрес: 111024 Москва
Душинская 7 стр. 1

Телефон: +7 (495) 788-44-88

Факс: +7 (495) 956-47-05

e-mail: fbu@rosinter.ru

Web: www.rosinter.ru



*все указанные данные предоставлены по состоянию на 01.07.08



GRILLMASTER

ООО " ГРИЛЬМАСТЕР"

Год основания

1994

Запуск франчайзинговой программы

1996

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

11

Паушальный взнос

\$ 15 000

Роялти

500 евро и 3 % от оборота

О компании

ДЕВИЗ "ГРИЛЬМАСТЕР" - «Быстро и со вкусом».

Широкий ассортимент блюд включает в себя: фирменный Айс-Бан-(запеченая свиная рулька), классические немецкие гамбургеры, колбаски, шашлык, куру-гриль ,жареную рыбу, хот-доги, пиццу, кукурузу в початке, картофель – фри, салаты, кондитерские изделия, мороженое и коктейли, чай , кофе, соки и газированные напитки, а также несколько сортов пива

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Россия, страны СНГ Литва, Латвия и Эстония.

Примерный объем инвестиций

\$ 150 000

Примерный срок возврата инвестиций

2-3 года

Требования к франчайзи

нет

Контакты:

Адрес: 124482 Москва
Зеленоград Юности 3 стр. 1

Телефон: +7 (495) 535-84-89

Факс: +7 (495) 535-04-30

e-mail: grillmaster@rambler.ru

Web: www.grillmaster.ru



People's

УК "Ресторатор"

Год основания

1996

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

7

Количество франчайзинговых предприятий

5

Паушальный взнос

50 000 евро

Роялти

1% от оборота

О компании

Управляющая компания «РЕСТОРАТОР» — это динамично развивающаяся компания на рынке общественного питания.

Компания основана в 1996г. Сегодня: 27 предприятий, 1 600 сотрудников География: Новосибирск, Красноярск, Челябинск (27 предприятий)

Франчайзинг: Томск, Кемерово, Новокузнецк, Чита (6 предприятий)

Миссия компании заключается в обеспечении широкого круга потребителей лучшими услугами в области общественного питания за счет использования продуктов высочайшего качества, современных технологий, помноженных на превосходное обслуживание, фирменное ноу-хау и инновации.

Основное условие для достижения высоких результатов — это способность получать удовольствие от выполняемой работы.

Рекламный пай

Отсутствует.

Целевые регионы

Екатеринбург, Краснодар, Омск, Самара, Тюмень и др.

Примерный объем инвестиций

25 000 евро (на площадь 400кв. м)

Примерный срок возврата инвестиций

2-3 года

Требования к франчайзи

При личном консультировании.

Контакты:

Киреев Дмитрий Константинович

Адрес: 630004 Новосибирск проспект Димиртова 4 оф.205

Телефон: +7 (383) 229-75-04, +7 (962) 826-27-53

Факс: +7 (383) 229 -75 -23

e-mail: kireev@restorator.ru

web: www.restorator.ru



Subway

Subway Russia Franchising Company, LLC, компания США

Год основания

1965

Запуск франчайзинговой программы

1974

Количество собственных предприятий

0

Количество франчайзинговых предприятий

В РФ - 44, в мире - 29 368

Паушальный взнос

\$ 12 000

О компании

Франчайзинговая компания Subway Russia (Subway Russia Franchising Company, LLC, США) - одна из самых успешных франчайзинговых систем в мире. Компания работает в сфере общественного питания и представляет собой всемирную сеть ресторанов быстрого обслуживания Subway, которая насчитывает более 29000 ресторанов в 86 странах мира. Ассортимент ресторанов включает в себя салаты, сэндвичи, роллы, приготовленные исключительно из свежих ингредиентов; всего не менее 30 наименований. На территории России успешно работают более 40 ресторанов Subway, расположенных в различных уголках страны: от Петербурга до Иркутска.

Роялти

8% ежемесячно от валовых продаж

Рекламный пай

3,5%

Целевые регионы

Все, кроме Дальневосточного ФО

Примерный объем инвестиций

30 000 руб на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

от 1,5 лет

Требования к франчайзи

Средства и соблюдение стандартов

Контакты:

Геннадий Кочетков -

+7 (903) 257-96-68,

Андрей Попов -

+7 (911) 99- 663- 99,

Адрес: 191186 Санкт-Петербург Невский проспект 20

Телефон: +7 (812) 571-97-82

Факс: +7 (812) 571-01-95

e-mail: subway@subway.ru,

subway@aha.ru,

popov_a@subway.ru

web: www.subway.ru

О компании

Группа компаний МАРКОН, успешно управляющая сетями общественного питания Стардог!s с 1993 года, с 2006 года приобрела новое направление своего развития - максимально натуральный и интеллектуальный фаст-фуд. Новые устремления воплотились в концепции Багеттерия. Багеттерия — это настоящие багеты, изготовленные с французским изяществом, выпекаемые прямо перед посетителями кафе, и наполняемые изысканными натуральными начинками, перед которыми невозможно устоять. Багеты этой новой концепции мастера кафе превратили в сэндвичи ресторанного качества и вкуса. Основу ассортимента помимо багетов составляют супы и салаты, выпечка и кофе, которые готовятся прямо перед клиентом, но при этом настолько быстро, то это все еще можно называть фаст-фудом.

Багеттерия

ООО "Маркон"

Год основания
2006

Запуск франчайзинговой
программы
2006

Количество собственных
предприятий
5

Количество франчайзинговых
предприятий
нет

Паушальный взнос
300 000 руб.

Роялти

5% роялти с товарооборота

Рекламный пай

2% от товарооборота

Целевые регионы

Москва, Московская область,
Северо-Западный, Центральный,
Южный Федеральные округа

Примерный объем инвестиций

2 400 000 руб. (1 200 тыс. руб.
оборудование, 1 200 тыс. руб -
организация точки)

Примерный срок возврата инвестиций

более 2 лет



Контакты:

Адрес: Москва Малая Тульская 59

Телефон: +7 (495) 647-98-20

Факс: +7 (495) 647-98-20

e-mail: zanin@marcon.ru

О компании

Кружка – крупнейшая столичная сеть пивных ресторанов и спортбаров, рассчитанная на массовую публику. Насчитывая 26 ресторанов в Москве и области, Кружка стремительно растет: каждые 3-4 месяца открывается новый ресторан. Кружка – это демократичный ресторан с невысокими ценами (средний чек составляет 450 р.). Уникальный формат, сочетающий элементы пивного ресторана, спортбара, русского паба, создает неповторимую атмосферу, щедро сдобренную трансляциями ведущих спортивных событий и развлекательным телевидением. Это привлекает, главным образом, постоянную публику, которая составляет 80% посетителей.

Кружка

ООО "Ника"

Год основания
2002

Запуск франчайзинговой
программы
2007

Количество собственных
предприятий
26

Количество франчайзинговых
предприятий
1

Паушальный взнос
от 1 млн. 500 руб.

Роялти

от 50 000 руб. ежемесячно

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

все, включая г. Москва

Примерный объем инвестиций

от \$ 1200

Примерный срок возврата инвестиций

2,5 года

Требования к франчайзи

По помещению и стандартам
ведения бизнеса



Контакты:

Адрес: +7 (495) 411-94-45

Телефон: +7 (495) 411-94-45

Факс: +7 (495) 411-94-45

e-mail: franchise@kruzhka.ru

web: www.kruzhka.ru/franchise/



Планета суши

ООО "РОСИНТЕР РЕСТОРАНТС"

Год основания

1999

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

63

Количество франчайзинговых предприятий

28

Паушальный взнос

35 тыс. евро, но не менее 1 300 тыс. руб. без учета НДС

Роялти

6%

Рекламный пай

До 5%

О компании

Наша Компания это:

- присутствие в 26 городах в 8 странах мира;
- действующих 273 ресторана, из них 72 франчайзинговых;
- сплоченный коллектив из 7 750 сотрудников.

"Планета Суши" - современные рестораны японской кухни, в которых предлагают более 50 видов традиционных и авторских суши, сашими, nigiri, маки, темпуру и многие другие блюда. "Япония - как она есть!"

Целевые регионы

Россия, страны СНГ, Европа

Примерный объем инвестиций

от \$500 тыс. до \$700 тыс.

Примерный срок возврата инвестиций

3 года

Требования к франчайзи

Наш бизнес интересен и важен для Вас, Вы нацелены на долговременное сотрудничество, Вы готовы поддерживать и развивать корпоративную культуру, Вы располагаете достаточными финансовыми и человеческими ресурсами, Вы обладаете навыками управления бизнесом.

Контакты:

Адрес: 111024 Москва
Душинская 7, стр.1

Телефон: +7 (495) 788-44-88

Факс: +7 (495) 956-47-05

e-mail: fbu@rosinter.ru

Web: www.rosinter.ru



*все указанные данные предоставлены по состоянию на 01.07.08



Империя Суши

ЗАО "Империя Суши"

Год основания

2002

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

5

Количество франчайзинговых предприятий

20

Паушальный взнос

Доставка суши - 350 000 руб.;
Ресторан - 500 000 руб.;

Роялти

4%

О компании

ГК "ИМПЕРИЯ" эволюционировала из небольшого московского предприятия в крупнейшую сеть общественного питания насчитывающая на июль 2008 года 35 филиалов и обслуживающая население не только в России, но и на территории Ближнего Зарубежья (Украина, Кыргызстан).

В настоящее время ГК "ИМПЕРИЯ" принадлежит несколько собственных торговых марок, основными из которых являются: «Империя Пиццы» - итальянская кухня, «Империя Суши» - японская кухня.

Рекламный пай

1%

Целевые регионы

Города с населением от 100 000 человек

Примерный объем инвестиций

Доставка суши от 700 000 руб.;

Ресторан в ОСЗ от 3 200 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

Возврат инвестиций от 5 месяцев для концепции Доставка, до 18 месяцев для концепции Ресторан

Требования к франчайзи

Наличие необходимых финансовых средств; Активная жизненная позиция; Соблюдение корпоративных стандартов;

Контакты:

Адрес: 109316 Москва
Волгоградский проспект 26 стр.1

Телефон: +7 (495) 790-74-77

Факс: +7 (495) 790-74-77

e-mail: fran@mypizza.ru

Web: www.mysushi.ru



Империя Пиццы

ЗАО "Империя Пиццы"

Год основания
2002

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
5

Количество франчайзинговых предприятий
30

Паушальный взнос
Доставка пиццы - 350 000 рублей;
Ресторан, ресторан на фуд-корте:
500 000 рублей;
Роялти
4%
Рекламный пай
1%

Целевые регионы
Города с нас. от 100 000 человек
Примерный объем инвестиций
Доставка пиццы от 1.800.000 рублей;
Ресторан на фуд-корте в ТЦ от 2.500.000 рублей;
Ресторан в ОСЗ от 3.200.000 рублей;
Примерный срок возврата инвестиций
от 8 месяцев для концепции Доставка, до 18 месяцев для концепции Ресторан

Требования к франчайзи
Наличие необходимых финансовых средств;
Активная жизненная позиция;
Соблюдение корпоративных стандартов;

Контакты:

Адрес: 109316 Москва
Волгоградский проспект 26 стр.1
Телефон: +7 (495) 790-74-77
Факс: +7 (495) 790-74-77
e-mail: fran@mypizza.ru
Web: www.mypizza.ru

О компании

ГК "ИМПЕРИЯ" эволюционировала из небольшого московского предприятия в крупнейшую сеть общественного питания насчитывающая на июль 2008 года 35 филиалов и обслуживающая население не только в России, но и на территории Ближнего Зарубежья (Украина, Кыргызстан).

В настоящее время ГК "ИМПЕРИЯ" принадлежит несколько собственных торговых марок, основными из которых являются: «Империя Пиццы» - итальянская кухня, «Империя Суши» - японская кухня.

Описание франшизы

В нашем портфеле для потенциального инвестора 3 франчайзинговых концепций, рассчитанные на разные суммы инвестиций и сроки окупаемости:

1. Ресторан
2. Ресторан на фуд-корте
3. Доставка пиццы - данная концепция имеет ряд преимуществ как с управленческой, так и с клиентской точки зрения и позволяет избегать значительных финансовых затрат на содержание торгового зала, а также дает возможность всем категориям населения приобретать качественную продукцию, экономя время и силы на самостоятельном приготовлении пищи или посещении объектов питания.

Преимущества предложения

Работа под известными торговыми марками;
Возможность объединения нескольких концепций на одной производственной площади (концепция Доставка);
Имидж стабильной и развивающейся сети;
Экономия времени на создании и поддержании торговой марки;
Экономия средств на всех стадиях жизнедеятельности предприятия;
Минимизация риска при отработке модели ведения бизнеса;
Использование современного оборудования и технологий;
Участие во всех рекламных и маркетинговых акциях компании;
Уникальная система поддержки франчайзи.



Перчини

УК "Ресторатор"

Год основания

1996г.

Запуск франчайзинговой программы

2008г.

Количество собственных предприятий

2

Количество франчайзинговых предприятий

1

Паушальный взнос

40 000 евро

Роялти

1% от оборота

О компании

Управляющая компания «РЕСТОРАТОР» — это динамично развивающаяся компания на рынке общественного питания.

Компания основана в 1996г.

Сегодня: 27 предприятий, 1 600 сотрудников

География: Новосибирск, Красноярск, Челябинск (27 предприятий)

Франчайзинг: Томск, Кемерово, Новокузнецк, Чита (6 предприятий)

Миссия компании заключается в обеспечении широкого круга потребителей лучшими услугами в области общественного питания за счет использования продуктов высочайшего качества, современных технологий, помноженных на превосходное обслуживание, фирменное ноу-хау и инновации.

Основное условие для достижения высоких результатов — это способность получать удовольствие от выполняемой работы.

Рекламный пай

Отсутствует.

Целевые регионы

Екатеринбург, Краснодар, Красноярск, Самара, Уфа и др.

Примерный объем инвестиций

15 000 евро (на площадь 250 м)

Примерный срок возврата инвестиций

2-3 года

Требования к франчайзи

При личном консультировании.

Контакты:

Киреев Дмитрий Константинович

Адрес: 630004 Новосибирск проспект Димиртова 4 оф. 205

Телефон: +7 (383) 229 -75-04, +7 (962) 826-27-53

Факс: +7 (383) 229 -75 -23

e-mail: kireev@restorator.ru

web: www.restorator.ru



Стардог!s

ООО "Маркон"

Год основания

2006

Запуск франчайзинговой программы

1994

Количество собственных предприятий

90

Количество франчайзинговых предприятий

160

Паушальный взнос

25 000 руб.

Роялти

5% от Товарооборота по Горячим Блюдам

Рекламный пай

2% от всего Товарооборота

О компании

Стардог's имеет 15-летний опыт работы на рынке сетевого общественного питания Москвы.

Развитие сети киосков началось в 1993 г. под торговой маркой Стефф. С самого начала основания сеть соответствовала всем стандартам Европейского уровня, так как в основе ее лежала датская концепция Steff Houlberg.

В 2004 г. был проведен ребрендинг. Сеть стала носить название Стардог!s, значительно увеличилось количество точек, появились новые форматы.

Сегодня Стардог!s - крупнейшая сеть на столичном рынке общественного питания, разнообразие форматов которой позволяет быть ближе к своему покупателю, где бы он ни был.

Целевые регионы

Москва, Московская область, Северо-Западный, Центральный, Южный Федеральные округа

Примерный объем инвестиций

- Москва и Московская область - 100 000 рублей

- Региональные проекты - 600 000 рублей

Примерный срок возврата инвестиций

в Московском регионе от 2-3 месяцев. Региональные проекты 8-10 месяцев

Требования к франчайзи

Административный ресурс, Кредитоспособность, Желание работать и зарабатывать

Контакты:

Адрес: Москва Малая Тульская 59

Телефон: +7 (495) 647-98-20

Факс: +7 (495) 647-98-20

e-mail: zanin@marcon.ru

web: www.stardogs.ru



О компании

Чайная ложка:

Русские чайные – рестораны быстрого обслуживания русской кухни!

Блины, салаты, чай в чайнике!

Прибыль: 20 тыс. долларов в месяц!

Надежность: Постоянный спрос на русскую кухню!

Успех: Чайная ложка успешно работает в 17 городах России!

Свое дело: Удовольствие от бизнеса!

Описание франшизы

Право использования торговой марки "Чайная ложка";

Технологическая оценка помещения;

Инвестиционный проект и подробный бюджет чайной;

Помощь в наборе персонала, теоретическое и практическое обучение персонала;

Консультирование и помощь в решении рабочих вопросов в процессе строительства и запуска чайной в эксплуатацию;

Поставка торгового, кухонного и другого специализированного оборудования;

Стандарты ассортимента, его изменения и расширения;

Вся документация, описывающая рабочий процесс чайной;

Постоянный контроль соблюдения стандартов компании, качества продукции и оказываемых услуг

Преимущества предложения

Ваш бизнес под популярным брэндом; Минимальный риск, благодаря всесторонней оценке нового проекта; Постоянная поддержка и помощь высоко-квалифицированных специалистов, знающих об этом бизнесе все; Огромный потенциал развития Вашего бизнеса и увеличения Вашей прибыли; Вы с нашей помощью формируете новую перспективную нишу на рынке быстрого питания в Вашем регионе

ЧАЙНАЯ ЛОЖКА

Чайная ложка

Холдинговая компания
"Чайная ложка"

Год основания

2001

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

60

Количество франчайзинговых предприятий

10

Паушальный взнос

30 000 у.е.

Роялти

5% от выручки

Целевые регионы

города с населением более
150 000 человек

Примерный объем инвестиций

в среднем 250 000 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций

2-2,5 года

Требования к франчайзи

- желание иметь свое дело,
- возможность взять помещение в аренду,
- готовность соблюдать корпоративные стандарты,
- финансовые ресурсы для открытия чайной

Контакты:

Адрес: 197110 С-Петербург
Барочная 10 к.1 лит. А офис 301
(БЦ "Воронцов")

Телефон: +7 (812) 448-82-62 доб.
2115, +7 (905) 200-40-10 (моб.)

Факс: +7 (812) 448-82-63

e-mail: ASkorniyakov@teaspoon.ru

web: www.teaspoon.ru



УДОНъянСАН

ООО "Маркон"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
нет

Паушальный взнос
500 000 руб., обучение персонала - 250 тыс. руб.

Роялти
5%

О компании

На территории Российской Федерации «МАРКОН» обладает «Исключительными Правами» на франшизу японской сети «УДОНъянСАН». Основу ассортимента УДОНъянСАН составляют каждодневные блюда жителей Японии - лапша УДОН и блюда с рисом ДОНБУРИ, вкусные, экзотические и с удивительно большими порциями. Новая концепция японских кафе - без суши и сашими; Удон, донбури, карэ, онигири - повседневная пища жителей Японии; Цены, доступные каждому; Японская система стандартов - гарантия качества и успеха.

Контакты:

Адрес: Москва Малая Тульская 59

Телефон: +7 (495) 647-98-20

Факс: +7 (495) 647-98-20

e-mail: zanin@marcon.ru

Целевые регионы

Москва, Московская область, Северо-Западный, Центральный, Южный Федеральные округа

Примерный объем инвестиций

Оборудование - 1 500 тыс. руб., организация точки продаж - 1 500 тыс. руб.

Примерный срок возврата инвестиций

более 2 лет



VoConcept

ООО "Интерстиль"

Год основания
1953

Запуск франчайзинговой программы
2002

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
380

Паушальный взнос
23 600 евро

Роялти
нет

О компании

VoConcept - это датская торгово-производственная мебельная компания, ее история берет свое начало с 1952 года. Первый брендовый магазин VoConcept® был открыт в Париже в 1993 году, на сегодняшний день это 380 фирменных магазинов и студий VoConcept® в 48 самых развитых странах мира. В 2001 году Институт по розничным продажам в Скандинавии наградила VoConcept премией: «Самая активно-развивающаяся розничная концепция». В 2003 году VoConcept выиграл престижную премию Marie Award за самую динамично развивающуюся концепцию розничной торговли. До этого премию получали Starbucks, Zara, Mango и McDonalds. В 2007 году VoConcept выиграл диплом «Danish Franchisor Award 2007».

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Финансово-благополучные регионы и города-миллионики

Примерный объем инвестиций
650 евро/кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
от 15 месяцев

Требования к франчайзи
Уточняются

Контакты:

Копытов Андрей Валерьевич

Адрес: 121059 Москва Украинский б-р 6

Телефон: +7 (499) 243-60-96

Факс: +7 (499) 243-51-67

e-mail: ak@boconcept.ru

Web: www.boconcept.ru

О компании

«1000 и одна сумка» совместно с Торговым домом «Планета сумок» образуют холдинг, филиалы которого находятся в разных городах России. Компания взаимодействует более чем с 200 зарубежными и российскими фабриками – производителями кожгалантереи, осуществляет прямые поставки продукции из-за рубежа, а также производит товар под своими торговыми марками.

Первый магазин «1000 и одна сумка» открылся в Санкт – Петербурге в 2003 году. Сегодня сеть насчитывает более 30 успешно работающих собственных и франчайзинговых магазинов. На сегодняшний день открыты и эффективно работают магазины в следующих городах: Ростов -на- Дону, Краснодар, Котлас, Кириши, Мурманск, Калининград, Великий Новгород.

1000 и одна сумка

ООО "ТИОС"

Год основания
2008

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
12

Количество франчайзинговых предприятий
20

Роялти
4%

Примерный срок возврата инвестиций
12-15 мес.

Требования к франчайзи
Желание работать и зарабатывать.



Контакты:

Зиля Глухова

Адрес: 192019 Санкт-Петербург
Мельничная 8

Телефон: +7 (812) 655-58-80

Факс: +7 (812) 655-58-80

e-mail: info@1000i1sumka.ru

web: www.planetasumok.ru
www.1000i1sumka.ru

О компании

"220 Вольт"- Федеральная сеть магазинов электроинструмента, бензоинструмента, садовой и силовой техники, сварочного оборудования. компрессоров, расходных материалов. Розничное подразделение компании на рынке с 2001 года. Собственные магазины компании расположены в Санкт-Петербурге, в других городах России открыты только франчайзинговые предприятия. Магазины "220 Вольт" - магазины нового формата, предлагающие покупателю не только широкий и сбалансированный ассортимент товаров, но и оптимальные розничные цены, профессиональные консультации высококвалифицированного персонала, возможность заказа любых эксклюзивных товаров, удобный мерчендайзинг, выгодные рекламные предложения, участие в акциях.

220 Вольт

ООО "Торговый дом Северо-западный"

Год основания
2001

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
26

Количество франчайзинговых предприятий
26

Паушальный взнос
360 тыс.руб.1-й год,
150 тыс.руб. последующие

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций
1,4 млн.руб-3 млн.руб

Примерный срок возврата инвестиций

9-12 месяцев

Требования к франчайзи
общие взгляды на бизнес



Контакты:

Позднеев Андрей Владимирович

Адрес: 196084 Санкт-Петербург
Киевская 6

Телефон: +7 (812) 606-06-06,
6-220-220

Факс: +7 (812) 606-06-06

e-mail: pa@220-volt.ru

web: www.220-volt.ru



CORSO COMO

ООО "Порто Про"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2008

Количество собственных предприятий

3

Количество франчайзинговых предприятий

15

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

3 % от выручки

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

от 150 000 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций

16 мес.

Контакты:

Гугнивенко Анна

Адрес:

119021 Москва Оболенский пер 10 стр. 1

Телефон:

+7 (495) 660-08-96

Факс:

+7 (495) 708-35-99

e-mail:

ann@corsocomo.ru

Web:

www.corsocomo.ru



О компании

Corso Como – самый модный бренд обуви и аксессуаров для молодых прогрессивных людей!

Яркая, динамичная, нацеленная на успешных и активных покупателей концепция и особый запоминающийся стиль оформления магазина, модная, востребованная продукция и высочайшее качество рекламных материалов – мы постарались сделать стиль Corso Como максимально привлекательным. Обладая правами на марку Corso Como можно легко договориться о работе в любом самом современном торговом центре.

Описание франшизы

Дизайн обуви CorsoComo принципиально отличается от других, более консервативных брендов. Это позволяет магазину выделиться в торговом центре, привлечь свою аудиторию покупателей сейчас, а также быть востребованным в будущем, даже если рядом откроются серьезные конкуренты. Такая уникальность – залог возможности всегда сохранять торговлю с высоким уровнем наценок.

Преимущества предложения

С ФРАНШИЗОЙ CORSO COMO ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

- Права на использование товарного знака Corso Como
- Рекламную поддержку вашего магазина, осуществляемую на федеральном уровне
- Поддержку в сети интернет на сайте www.corso-como.ru
- Помощь в выборе и оценке места для магазина, в переговорах с арендодателями
- Бесплатную разработку детального дизайн-проекта магазина, его планировки и оптимального набора оборудования исходя из особенностей вашего помещения
- Детальные руководства по оформлению торгового зала, мерчендайзингу и управлению магазином
- Бесплатные POS-материалы, упаковку и одежду персонала
- Специальную группу открытия, которая поможет быстро запустить магазин
- Эксклюзивность, актуальность и высокое качество продукции
- Гарантированно своевременные поставки сезонного товара
- Активный маркетинг



CORSO COMO

ООО "Порто Про"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2008

Количество собственных предприятий

3

Количество франчайзинговых предприятий

15

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

3 % от выручки

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

от 150 000 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций

16 мес.

Контакты:

Гугнивенко Анна

Адрес:

119021 Москва Оболенский пер 10 стр. 1

Телефон:

+7 (495) 660-08-96

Факс:

+7 (495) 708-35-99

e-mail:

ann@corsocomo.ru

Web:

www.corsocomo.ru



О компании

Corso Como – самый модный бренд обуви и аксессуаров для молодых прогрессивных людей!

Яркая, динамичная, нацеленная на успешных и активных покупателей концепция и особый запоминающийся стиль оформления магазина, модная, востребованная продукция и высочайшее качество рекламных материалов – мы постарались сделать стиль Corso Como максимально привлекательным. Обладая правами на марку Corso Como можно легко договориться о работе в любом самом современном торговом центре.

Описание франшизы

Дизайн обуви CorsoComo принципиально отличается от других, более консервативных брендов. Это позволяет магазину выделиться в торговом центре, привлечь свою аудиторию покупателей сейчас, а также быть востребованным в будущем, даже если рядом откроются серьезные конкуренты. Такая уникальность – залог возможности всегда сохранять торговлю с высоким уровнем наценок.

Преимущества предложения

С ФРАНШИЗОЙ CORSO COMO ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

- Права на использование товарного знака Corso Como
- Рекламную поддержку вашего магазина, осуществляемую на федеральном уровне
- Поддержку в сети интернет на сайте www.corso-como.ru
- Помощь в выборе и оценке места для магазина, в переговорах с арендодателями
- Бесплатную разработку детального дизайн-проекта магазина, его планировки и оптимального набора оборудования исходя из особенностей вашего помещения
- Детальные руководства по оформлению торгового зала, мерчендайзингу и управлению магазином
- Бесплатные POS-материалы, упаковку и одежду персонала
- Специальную группу открытия, которая поможет быстро запустить магазин
- Эксклюзивность, актуальность и высокое качество продукции
- Гарантированно своевременные поставки сезонного товара
- Активный маркетинг

**CORSO
COMO
SHOES
AND
ACCESSORIES
FALL
WINTER
08/09**





Alba

ГК ALBA

Год основания
1995

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
39

Количество франчайзинговых предприятий
30

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти
отсутствует

О компании

Компания "ALBA" начала свою деятельность на обувном рынке России в качестве оптового импортера обуви в 1993 году. Спустя пять лет был начат выпуск обуви под собственной торговой маркой "ALBA", что в переводе с итальянского – означает "рассвет". С 1998 г. активно развивается сеть фирменных салонов ALBA, которые по своему дизайну, уровню обслуживания и ассортименту соответствуют лучшим обувным салонам Западной Европы. Сегодня сеть магазинов ALBA насчитывает более 60 магазинов по всей России.

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
\$ 1 000/кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
16 месяцев

Требования к франчайзи
-Площадь магазина от 80 до 150 кв.м (в том числе под складское помещение 30% от общей площади);
-Оборудование и ремонт, согласно стандартов сети;

Контакты:

Адрес: 119180 Москва
Большая Полянка 50/1 стр 3
Телефон: +7 (495) 230-24-89,
+7 (915) 432-89-53
Факс: +7 (495) 230-79-34
e-mail: fr@the-alba.com
web: www.the-alba.com



Alfred Muller

ООО «Альфред Мюллер»

Год основания
2002

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
12

Паушальный взнос
отсутствует

О компании

Alfred Muller – одежда для мужчин (30-55 лет). Производство Германия. Одежда линии Alfred Muller изготавливается только из высококачественных тканей и материалов, а дизайнерские и стиливые решения будут интересны даже самым искушенным ценителям мужской моды. Сорочки и трикотаж, галстуки и аксессуары, брюки и пиджаки, при всем своем разнообразии подчеркивают хороший вкус и любовь к качеству своего владельца.

Alfred Muller предлагает Вам, как потенциальному партнеру тщательно разработанную бизнес-систему, которая позволит развивать собственный, независимый прибыльный бизнес на основе готовых технологий, при помощи квалифицированных специалистов, заинтересованных в совместном коммерческом успехе.

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Регионы России, страны СНГ

Примерный объем инвестиций
\$ 1400 на кв. м (включая товар)

Примерный срок возврата инвестиций
от 1,5 года до 3 лет

Требования к франчайзи
-опыт в рознице
-инвестиции

Контакты:

Адрес: 107023 Москва
Мажоров пер. 14 стр.5
Телефон: +7 (495) 741-00-81/82
Факс: +7 (495) 741-00-81/82
e-mail: info@alfredmuller.ru
web: www.alfredmuller.ru





AlpinePRO

Penta Sport

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
0

Количество франчайзинговых предприятий
8

Паушальный взнос
нет

Роялти
нет

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
20 000 руб.кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
от 12 месяцев

Требования к франчайзи
наличие торговых площадей, опыт ведения собственного бизнеса

Контакты:
Степанов Федор Александрович
Адрес: 107014 Москва
Большая Остроумовская 12
Телефон: +7 (495) 987-11-27
+7 (906) 712-68-20
Факс: +7(495) 646-10-54
e-mail:
fedor.stepanov@pentaspport.ru
web: www.alpinepro.ru

О компании

Компания Penta Sport является эксклюзивным дистрибьютором AlpinePRO в России.

Компания AlpinePRO (Чехия) – производитель одежды, обуви и аксессуаров для активного отдыха. Марка AlpinePRO в течение многих лет пользуется заслуженным признанием у европейского потребителя. Сегодня в 12 странах работают более 120 магазинов, из которых 21 собственных и 100 франчайзинговых и число это постоянно растёт.

Описание франшизы

Франшиза AlpinePRO – это первое в России предложение, по созданию «Собственной Сети Магазинов»

Франчайзинг нашей компании уникален. Мы первыми на российском рынке предложили клиентам выгодную модель «Локальной монополии».

«Локальная монополия» - это система развития бизнеса по средствам франчайзинга, предполагающая собой создание сети магазинов в пределах одного города (региона). При этом наш партнер получает эксклюзивное право на развитие, что позволяет ему чувствовать себя уверенно и предлагать на локальном рынке уникальный товар.

Основная идея концептуальных магазинов AlpinePRO – это единство человека и природы. Дизайн и оформление магазина в фирменном стиле помогают передать уникальный дух одежды AlpinePRO.

Преимущества предложения

Наша цель – наше главное преимущество!

Целью проекта является создание лучшей в своем сегменте франчайзинговой сети по следующим показателям работы магазинов:

- процент постоянных покупателей,
- процент обслуживания,
- длина чека,
- и оборот с 1 кв.м в год.

Базовые преимущества франчайзинга AlpinePRO

- Эксклюзив.
«Локальная монополия» - для создания собственной сети, эксклюзивное право развития на долгосрочной основе.
- Наценка.
Средняя наценка 120% - высокая рентабельность бизнеса.
- Отсрочка.
Отсрочка платежа до 2х месяцев (со второго сезона работы)
- Конкурентные сроки поставок.
- Программа поддержки открытия нового магазина.
Компания помогает своим франчайзи на этапе открытия магазина и разделяет с ними часть затрат на него.

ANA SOUSA

ANA SOUSA

Flor da Moda S.L.

Год основания
1991**Запуск франчайзинговой программы**

1998 (в мире), 2008 (в РФ)

Количество собственных предприятий
26**Количество франчайзинговых предприятий**
30**Паушальный взнос**
нет**Роялти**
нет**О компании**

Компания была создана в 1991 г. дизайнером Ана Соуса. Широкое распространение и завоевание почтения покупателей по всему миру марка приобрела в 1998. В настоящее время многочисленные монобрендовые магазины Ana Sousa можно встретить в странах Европы, Среднего Востока и Дальнего Востока. В 2008 г. было принято решение о выходе бренда на российский рынок.

Рекламный пай
5% от суммы сезонного заказа**Целевые регионы**
Города более 300 000 жителей**Примерный объем инвестиций**
120 000 евро**Примерный срок возврата инвестиций**
24 месяца**Требования к франчайзи**
Торговая площадь :
коммерческая улица или ТЦ с
брендами среднего уровня**Контакты:**

Адрес: Москва
Шарикоподшипниковская 1
Телефон: +7 (495) 674 54-94
Факс: +7 (495) 676-53-36
e-mail:
anastasia_fc@fashioncat.org
web: www.fashioncat.ru


Aura of Bohemia

ООО "Богемия Плюс"

Год основания
1996**Запуск франчайзинговой программы**
2005**Количество собственных предприятий**
25**Количество франчайзинговых предприятий**
10**Паушальный взнос**
1 350 000 руб.**Роялти**
отсутствуют**О компании**

Компания «Богемия плюс» завоевала репутацию надежного партнера и стабильного поставщика посуды из стран Европы, Азии и Южной Америки. Компания импортирует посуду бытового и профессионального назначения и продвигает на рынок продукцию только известных брендов, подчеркивая ее высокое качество. Компания сотрудничает более чем с 20 мировыми заводами – производителями Чехии; Китая, Франции; Италии; Турции; Германии и России, что позволяет ей быть лидером на южно-российском рынке посуды. Бизнес-формат магазинов ВОHEMIA – это симбиоз посудного бутика и большого магазина, где именные коллекции посуды и высокий сервис соединились с открытыми витринами, широким ассортиментом и приемлемыми ценами.

Рекламный пай
2% ежемесячной валовой
выручки Магазина**Целевые регионы**
все**Примерный объем инвестиций**
50 000 руб. / кв.м**Примерный срок возврата инвестиций**
1 год 9 месяцев**Требования к франчайзи**
Город от 100 тыс.чел. Особые
требования к помещению.**Контакты:**

Адрес: 350075 Россия
Краснодар Стасова 176
Телефон: +7 (861) 210-98-99
Факс: +7 (861) 210-98-58
e-mail:
bohemiaplus@bohemiaplus.ru
web: www.bohemiaplus.ru

О компании

Компания является официальным и эксклюзивным дистрибьютором на территории России. На рынке с 2006 года. На сегодняшний день имеет 5 собственных розничных точек в Москве. С 2007 г. запущена франчайзинговая программа, предполагающая поддержку франчайзи на каждом этапе работы.



Axcent of Scandinavia

ЗАО "Агентство НАСА"

Год основания

2006

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

5

Количество франчайзинговых предприятий

14

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

отсутствует

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

5000 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций

12-15 месяцев

Требования к франчайзи

Наличие достаточных оборотных средств

Наличие собственных или арендованных на длительный срок торговых площадей не менее 6 кв.м

Контакты:

Шмелева Александра

Адрес: 117071 Москва Ленинский проспект 23

Телефон: +7 (495) 952-09-32

+ 7 (495) 952-56-03

Факс: +7 (495) 952-09-32

+ 7 (495) 952-56-03

e-mail: alexandra@axcent.su

web: www.axcent.su

О компании

На сегодняшний день "BAON" - это:

- Более 400 постоянных партнеров по России и за рубежом;
- 143 фирменных магазинов в городах России
- 17 собственных фирменных магазинов
- Свыше 300 моделей одежды в каждой коллекции



BAON

Компания DBTEX

Год основания

1976

Запуск франчайзинговой программы

2000

Количество собственных предприятий

17

Количество франчайзинговых предприятий

48

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$520 на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

Два года

Требования к франчайзи

Желание работать с компанией BAON.

Контакты:

Зайцев Михаил

Адрес: 117393 Москва

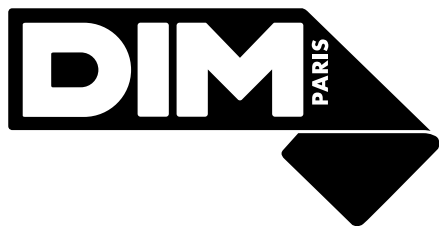
Гарibaldi 24/2

Телефон: +7 (495) 719-77-88

Факс: +7 (495) 781-71-71

e-mail: info@baon.ru, msz@baon.ru

web: www.baon.ru



DIM

DIM

Год основания

1965, в РФ 2003

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

59

Количество франчайзинговых предприятий

71

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Россия, Московская область

Примерный объем инвестиций

1000-1200 евро на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

12-18 месяцев

Требования к франчайзи

Наличие Торговой площади от 40 кв.м, предоставление полной коллекции.

Контакты:

Адрес: 111020 Москва

Боровая 7 стр. 4

Телефон: +7 (495) 725-56-95

+7 (985) 776-52-13

Факс: +7 (495) 725-56-95/94

e-mail: veselov@dim.ru

Web: www.dim.ru



О компании

DIM - всемирно известный французский бренд, основанный в 1965 году, один из мировых лидеров в сфере розничных продаж нижнего белья, представлен более чем в 30 странах. Почти полвека DIM лидирует на французском рынке женского и мужского нижнего белья, являясь основным представителем на многих европейских рынках. За это время нижнее белье и чулочно-носочные изделия DIM стали культовыми и завоевали признание миллионов покупателей во всем мире. Ассортимент продукции состоит из 4 сегментов: женское белье, мужское белье, женские чулочно-носочные изделия и мужские носки. Коллекция обновляется 2 раза в год: осень-зима и весна-лето. Вся продукция полностью разрабатывается и совершенствуется во Франции.

Описание франшизы

Франшиза DIM – это одно из самых лучших предложений на Российском рынке франчайзинга, в сфере розничной торговли. Концепт фирменных магазинов DIM является проработанным до мелочей и удобным в использовании руководством для успешного ведения бизнеса: дизайн и изготовление торгового оборудования, планы эффективного использования коммерческих помещений, разработка рекламных материалов и проведение рекламных кампаний, консультации по технике ведения бизнеса, тренинги для обслуживающего персонала и многое другое, – все это предоставляется в рамках франшизы DIM. Открывая магазины DIM, Вы получаете готовый надежный бизнес и преимущество работы под именем всемирно известного бренда DIM.

Преимущества предложения

- 1.) Разработка дизайн-проекта магазина на основе плана помещения клиента.
- 2.) Заказ торгового оборудования и компенсация расходов на его изготовление в размере 50% стоимости.
- 3.) Предоставление дизайн-макетов витринных постеров и интерьерной рекламы под размеры помещения.
- 4.) Рекламная поддержка в СМИ, единовременная оплата затрат в размере 130 тыс. руб. на рекламные мероприятия, связанные с продвижением магазина клиента.
- 5.) Помощь в формировании первоначального заказа, рекомендации по мерчендайзингу.
- 6.) Тренинги по технике продаж и ведению бизнеса.
- 7.) Эксклюзивное предоставление марки DIM в регионе/городе.
- 8.) Компания DIM имеет в пакете услуг арендные площади ведущих региональных агентств.
- 9.) При открытии второго и следующих магазинов компания DIM предоставляет единовременную отсрочку платежа на приобретение товара на 30 календарных дней.

О компании

Основной вид деятельности - разработка, производство и реализация женской одежды. Собственная производственная база, оснащенная современным импортным оборудованием, а также собственный дизайн-центр позволяют добиваться высокого качества и идеальной посадки одежды. Использование тканей поставщиков из Франции, Турции, Италии, Кореи дают возможность выпускать продукцию на уровне мировых стандартов. Система менеджмента, качества и современные технологии помогают удовлетворить потребности самых взыскательных покупателей.

Elis

ЗАО ПКФ "Элегант"

Год основания

1995

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

15

Количество франчайзинговых предприятий

6

Паушальный взнос

нет

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Россия, СНГ

Примерный объем инвестиций

2 100 000 руб. (на 100 кв.м)

Примерный срок возврата инвестиций

15-20 месяцев

Требования к франчайзи

При личном консультировании



Контакты:

Любовь Пригода

Адрес: 344019 Ростов-на-Дону 20-ая линия 4

Телефон: +7 (863) 223-70-98
+ 7 (928) 229-81-14

Факс: + 7 (863) 223-71-00

e-mail:

opt_partnerruk@elegant.aaanet.ru

Web: www.elis-collection.ru
www.elis-shop.ru

О компании

FOOTTERRA – сеть мультибрендовых обувных магазинов, предлагающих лучший ассортимент модной обуви свободного стиля среднего ценового диапазона. В магазинах представлены самые актуальные модели повседневной обуви от ведущих мировых производителей обуви и аксессуаров. В магазинах сети представлены лучшие обувные бренды в сегментах Casual и Outdoor: Caterpillar, Hush Puppies, Skechers, Merrell, 310 Motoring, Marc Ecko и др.

FOOTTERRA

ГК СПОРТМАСТЕР

Год основания

2005

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество франчайзинговых предприятий

70

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 120 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

До 2-х лет

Требования к франчайзи

Нет



Контакты:

Телефон: +7 (495) 755-81-82

Факс: +7 (495) 755-81-83

e-mail:

distribution_3@sportmaster.ru

Web: fr.sportmaster.ru
www.footterra.ru



Bb1

ООО "АВ"

Год основания
1971

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
3

Паушальный взнос
\$ 3 000 Отменён до 01.01.2009

О компании

История BB1 началась в США в 1971 году с производства ювелирных изделий и аксессуаров. За почти 40 лет истории эта марка завоевала свое прочное место на рынке Соединенных Штатов. Сегодня BB1 – это дизайнерский офис в Нью-Йорке и сеть партнерских фабрик в США, Мексике, Италии и Китае. Специально для российского рынка дизайнеры BB1 разработали проект фирменного магазина в виде диджейской установки с использованием фирменных цветов BB1 USA - чёрного и фиолетового. Торговый знак BB1 был зарегистрирован в России и Европе. 1 марта 2007 года был открыт первый фирменный магазин. Первый франчайзинговый магазин открылся 15 октября 2007 года в Риге.

Роялти
0

Рекламный пай
0

Целевые регионы
города с населением от 300 тыс. человек.

Примерный объем инвестиций
78 000 руб. кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
6 - 12 месяцев

Требования к франчайзи
желателен опыт, наличие оборотных средств и помещения

Контакты:

Адрес: 199106, Санкт-Петербург, Кожевенная линия, 34

Телефон: +7(812) 334-00-22

Факс: +7(812) 334-00-22

e-mail: franch@bb1usa.ru

web: www.bb1usa.ru



Berghoff

ООО Бергхофф

Год основания
1996

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
25

Паушальный взнос
нет

Роялти
нет

О компании

Бергхофф – компания с богатым опытом эффективных продаж, успешный поставщик Посуды из нержавеющей стали для современной кухни, сочетающий в себе высокое качество проверенное временем, красоту, изящество форм и удобство в использовании. Мы рады предложить Вам успешный бизнес, который сближает людей и сплачивает коллектив по-настоящему, большой ассортимент товара, изобилие классических и инновационных предложений, сервис новых услуг для покупателей.

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Вся Россия

Примерный объем инвестиций
720 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций
18 месяцев.

Требования к франчайзи
100% торговой площади занимать только продукцией "Berghoff"; Соблюдать стандарты фирменного магазина "Berghoff"; Придерживаться рекомендованных розничных цен на продукцию "Berghoff".

Контакты:

Адрес: Москва Бутырская 8

Телефон: +7 (495) 980-62-89

Факс: +7 (495) 980-62-83

e-mail: berghoff@berghoff.ru

web: www.berghoff.ru



Bibelots

ЗАО "Бибелотс"

Год основания
2006

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
8

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Все

Примерный объем инвестиций
20 000 руб. на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
6-8 месяцев

Требования к франчайзи
Наличие собственных оборотных средств.

Контакты:

Адрес: 125239 Москва
Коптевская 67 стр. 1 оф.310
Телефон: +7 (495) 648-67-67
Факс: +7 (495) 540-29-12
e-mail: franch@bibelots.ru
web: www.bibelots.ru

О компании

Bibelots - это единственная розничная сеть подарков в среднем ценовом сегменте, предлагающая готовые решения в виде оригинальных предметов в виде технических и дизайнерских новинок.

Компания Bibelots была создана в 2006 году, тогда же был открыт первый магазин сети, и в настоящее время в состав Компании Bibelots входят уже 4 собственных и 8 франчайзинговых магазинов.

Магазины Bibelots представлены в Москве, Комсомольске-на-Амуре, Новом Уренгое, Красноярске, Вологде, Белгороде, Северодвинске и Нижневартовске.

Описание франшизы

Bibelots – это:

- Яркие по дизайну функциональные подарки, сувениры и предметы интерьера;
- Красивый и запоминающийся интерьер магазинов;
- Магазины, расположенные в крупных торговых центрах Москвы и регионах России;
- Команда ярких, динамичных молодых людей, имеющих опыт развития ведущих розничных брендов России.

Преимущества предложения

Присоединившись к франчайзинговой сети Bibelots, Вы получаете:

1. Готовые решения подарков в виде оригинальных предметов, технических и дизайнерских новинок;
2. Возможность высокой розничной наценки (от 150%);
3. 2 формата магазина;
4. Легкий вход в бизнес:
 - Консультирование;
 - Разработка дизайн-проекта магазина;
 - Производство торгового оборудования «под ключ»;
 - Бесплатное предоставление рекламной продукции;
 - Мерчендайзинг.
5. Обновление ассортимента 2 раза в месяц;
6. Активная маркетинговая поддержка.



BiZZaRRO

ИП Зеленов В.А.

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
7

Паушальный взнос
отсутствует

О компании

Торговая марка «BiZZaRRO» существует на рынке седьмой год, за это время одежду фирмы успели узнать, оценить и полюбить в таких городах как Новосибирск, Омск, Новокузнецк, Хабаровск, Красноярск, Тюмень и др. Эксклюзивность дизайна, безупречный крой всех моделей и неизменно высокое качество пошива, все это гарантирует собственное производство: опытные конструкторы и квалифицированные швеи, работающие на современном оборудовании. Огромное внимание при создании коллекций уделяется тканям. Натуральные ткани превосходного качества отбираются из коллекций итальянских текстильных фабрик «Rosati», «Marcalana».

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Все

Примерный объем инвестиций
17000

Примерный срок возврата инвестиций
1 год

Требования к франчайзи

Контакты:

Зеленов Вадим Александрович

Адрес: 630049 Новосибирск
Красный проспект 220 корп. 1

Телефон: +7 (383) 227-67-28

Факс: +7 (383) 210-62-87

e-mail: info@bizzarro.ru

web: www.bizzarro.ru



Calvin Klein

ООО "Эстана"

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2000

Количество собственных предприятий
82

Количество франчайзинговых предприятий
76

Паушальный взнос
отсутствует

О компании

На территории России компания успешно работает с 1997 года. ООО "Эстана" обладает эксклюзивными правами представления марок MEXX, Ck Jeans, Ck Calvin Klein, Pinko, Axara на территории РФ. Ввиду постоянно растущего спроса на нашу продукцию мы заинтересованы в расширении контактов и установлении долгосрочных отношений. За период работы компании на рынке открыто более 70 франчайзинговых проектов.

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Все (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга)

Примерный объем инвестиций
300 - 1000 евро / кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
2,5 календарных года.

Требования к франчайзи
Опыт работы в fashion бизнесе.

Контакты:

Адрес: 105082

Бакунинская 73 стр.2

Телефон: +7 (495) 980-65-98

Факс: +7 (495) 363-43-39

О компании

Обувной бизнес является стабильным, обеспечивает быстрый оборот денежных средств и регулярное поступление наличных денег. Кроме того, продукция под маркой Carlo Pazolini ориентирована на самый быстрорастущий и перспективный сегмент обувного рынка: СРЕДНИЙ КЛАСС – что является большим преимуществом при выборе франшизы.

Carlo Pazolini

ОАО «Группа компаний «КАРЛО ПАЗОЛИНИ»

Год основания
1991

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
62

Количество франчайзинговых предприятий
27

Паушальный взнос
70 000 руб.

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций
\$ 1200-1700 м.кв

Примерный срок возврата инвестиций

до 24 месяцев

Требования к франчайзи
индивидуальный подход

CARLO PAZOLINI

Контакты:

Адрес: 115093 Москва
Люсиновская 36 стр.1
Телефон: +7 (495) 363-50-61
Факс: +7 (495) 363-50-66
e-mail: franchising@pazolini.ru
web: www.carlopazolini.com

О компании

COLUMBIA – сеть концептуальных магазинов американской торговой марки COLUMBIA, лидера в направлении одежды и обуви для активного отдыха средней ценовой категории. С каждой новой коллекцией этот бренд завоевывает все большую популярность у российских потребителей, утверждая модный стиль OUTDOOR среди любителей активного отдыха. На данный момент COLUMBIA – одна из самых узнаваемых марок в России, продукция которой снискала огромную популярность благодаря отменному качеству, многофункциональности, удобству, практичности и современному дизайну.

COLUMBIA

ГК СПОРТМАСТЕР

Год основания
1938

Запуск франчайзинговой программы
2002

Количество собственных предприятий
2

Количество франчайзинговых предприятий
150

Паушальный взнос
Отсутствует

Роялти
Отсутствует

Рекламный пай
Отсутствует

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
\$ 130 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

До 2-х лет

Требования к франчайзи
нет



Контакты:

Телефон: +7 (495) 755-81-82
Факс: +7 (495) 755-81-83
e-mail: distribution_3@sportmaster.ru
web: fr.sportmaster.ru,
www.columbia.ru



Concept Club

ООО "ФСК"

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
15

Количество франчайзинговых предприятий
45

Паушальный взнос
нет

Роялти
нет

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Россия, Украина, Казахстан

Примерный объем инвестиций
От \$ 400 на кв.м.- ремонт и оборудование магазина, от \$250 на кв.м.- закупка товара

Примерный срок возврата инвестиций
2-15 мес

Требования к франчайзи
Наличие торгового помещения (от 70 кв.м.) и оборотных средств

Контакты:

Елена Бакунина

Адрес:
199155 Санкт-Петербург
Уральская 17/3

Телефон:
+7 (812) 336-22-12

Факс:
+7 (812) 336-22-13

e-mail:
info@conceptclub.ru,
elena.bakunina@conceptclub.ru

Web:
www.conceptclub.ru



О компании

Concept Club – это сеть розничных магазинов молодежной женской одежды (15-25 лет), объединенных единым фирменным стилем и стандартами фирменного обслуживания, рекламной и товарной политикой. В сезон выпускается 6 полных коллекций. Среднемесячный объем коллекций составляет 60 моделей, каждая из которых выпускается минимум в 2 цветах. Средняя цена изделия в рознице составляет 600-800 рублей. Благодаря постоянной работе над производством новых моделей, внедрению прогрессивных модных тенденций в модельный ряд, наши дизайнеры предлагают самые актуальные и интересные модели одежды для городских девушек.

Описание франшизы

Пакет услуг, оказываемых Concept Club для организации бизнеса партнера:

- предоставление права пользования зарегистрированной торговой маркой Concept Club, имеющей сеть собственных магазинов в Москве и Санкт-Петербурге без вступительных взносов и оплаты роялти;
- содействие в поиске торговых площадей и оказание юридической помощи в заключении договоров аренды;
- разработка индивидуального дизайн-проекта магазина на основе типового дизайн-проекта Concept Club.

Преимущества предложения

Основополагающими принципами построения системы стратегического партнерства являются: равноправие и независимость партнеров; признание роста и прибыльности как цели деятельности каждого из партнеров.

О компании

При создании марки были учтены предпочтения целевой аудитории потребителей от 25 до 35 лет со средним доходом – иметь одежду, в которой гармонично сочетаются индивидуальность, общие тенденции моды и демократичная ценовая политика. Коллекции DESAM – это яркий пример street fashion, в которых актуальные тенденции высокой моды рассматриваются через призму практичности. При этом особое внимание уделяется дизайнерским находкам, которые придают одежде DESAM шарм и оригинальность.

DESAM

Компания DBTEX

Год основания
1959

Запуск франчайзинговой программы
2003

Количество собственных предприятий
10

Количество франчайзинговых предприятий
153

Паушальный взнос
Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

\$ 470 на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

Два года

Требования к франчайзи

Желание работать с компанией DESAM



Контакты:

Зайцев Михаил

Адрес: 117393 Москва

Гарибальди 24/2

Телефон: +7 (495) 719-77-88

Факс: +7 (495) 781-71-71

e-mail: info@desam.ru,

msz@baon.ru

web: www.desam.ru

О компании

Fashion Distribution Lab – один из крупнейших в России дистрибьюторов одежды, обуви и аксессуаров известных европейских марок среднего ценового сегмента. Компания основана в 1997 году и уже более 10 лет стабильно увеличивает торговый оборот и расширяет портфель брендов. Бренды: Marc O`Polo, Tom Tailor, Warehouse, Principles, ETAM, 1-2-3, COAST, Lollipops, Orwell, More & More, MOA, Apart, Blend, Falke, Cby, ERES. А также одежды детских брендов Monnalisa, Sanetta, Dolls.

Fashion Distribution Lab

ООО «Ф.Дистрибьюшн Лэб ГмбХ»

Год основания
1996

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
19

Количество франчайзинговых предприятий
около 1000

Паушальный взнос

По запросу

Роялти

По запросу

Рекламный пай

По запросу

Целевые регионы

Крупные города

Примерный объем инвестиций

\$ 1500 - 2000 кв.м



Контакты:

Адрес: 119435 Россия Москва

Б. Саввинский пер. 12/8

Телефон: +7 (495) 980-68-00

Факс: +7 (495) 980-68-00

e-mail: info@fdlab.ru

web: www.fdlab.ru



FESTIVAL

ООО «Фестиваль-Мода»

Год основания
1998

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
6

Паушальный взнос
Отсутствует

Роялти
Отсутствует

О компании

Компания FESTIVAL – Российский производитель женской одежды, сотрудничает с французским дизайн-бюро «Les Fleurs De Mode». Покупательница FESTIVAL – это активная молодая женщина большого города, стремящаяся к самовыражению. Наша Компания предлагает три основных стилистических направления одежды – повседневная, деловая и вечерняя. В каждой из этих линий существует несколько стилистически выдержанных тем, имеющих свое название и четкую структуру построения.

FESTIVAL – марка средней ценовой категории с демократичными ценами, что позволяет обеспечивать быстрый оборот денежных средств.

Рекламный пай
15 000 руб.

Целевые регионы
Все

Примерный объем инвестиций
\$ 120 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
12-18 месяцев

Требования к франчайзи
индивидуальный подход

Контакты:

Адрес: Москва
Никольская 10 БЦ
«Шереметьевский» оф. 607
Телефон: +7 (495) 644-33-70
Факс: +7 (495) 644-33-70
e-mail: sale@festival-moda.ru
web: www.festival-moda.ru



FLER' O' FLER
french & chic

FLER-O-FLER

ООО "Торговая Система"

Год основания
1998

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
2

Количество франчайзинговых предприятий
18

Паушальный взнос
Отсутствует

О компании

Компания FLER-O-FLER более 10 лет успешно работает в сфере fashion-бизнеса и уже успела зарекомендовать себя не только как производитель качественной и модной женской одежды, но и как надежный партнер для успешного и плодотворного сотрудничества. В ноябре 2007 года компания вышла на рынок с уникальным бизнес-предложением сотрудничества по системе франчайзинга, которое оказалось настолько успешным, что за полгода было открыто 20 магазинов FLER-O-FLER в 7 регионах России.

Роялти
Отсутствует

Рекламный пай
Отсутствует

Целевые регионы
Все

Примерный объем инвестиций
\$ 680 на 1 кв.м.

Примерный срок возврата инвестиций
6-8 месяцев

Требования к франчайзи
Нет

Контакты:

Адрес: 129336 Москва
Малыгина 2 корп. 2
Телефон: +7 (495) 475-42-29
Факс: +7 (495) 475-63-15
e-mail: info@flerofler.ru
web: www.flerofler.ru



Italian fashion

О компании

Компания "Flo&Jo" является молодой и динамично развивающейся компанией по производству модной женской одежды среднего ценового сегмента. Актуальность и частая сменяемость ассортимента, подкрепленная высоким качеством, позволяют удовлетворить потребности самого широкого круга покупателей. Не смотря на внешнюю простоту, одежда "Flo&Jo" всегда современна. Компания имеет производственные предприятия в Италии и Китае, а так же дизайн-студии во Флоренции и Москве, где итальянскими и российскими дизайнерами разрабатываются коллекции одежды "Flo&Jo". Стратегия компании - формирование федеральной розничной сети, состоящей из собственных и франчайзинговых магазинов.

Описание франшизы

Помощь в подборе коллекции; разработка дизайн-проекта магазина; изготовление и шеф-монтаж фирменной мебели; предоставление рекламных материалов; упоминание партнеров в рекламных кампаниях, на веб-сайте компании; обучение торгового персонала; выезд дизайнера в регион; возможность предоставления эксклюзивных прав. Требования к открытию магазина в ТЦ: торговая площадь от 75 до 130 кв.м.; этаж не выше второго; расположение в центральной части ТЦ, около эскалаторов, панорамного лифта; наличие паркинга; наличие витрин; наличие арендаторов из числа национальных и международных брендов, крупных якорных арендаторов. Срок запуска проекта - от 1,5 месяцев. Возможность работы: "Реализация подзалог" или "Под выкуп".

Преимущества предложения

Наш бизнес является стабильным, обеспечивает быстрый оборот денежных средств и регулярное поступление наличных денег. Продукция под маркой "Flo&Jo" ориентирована на самый быстрорастущий сегмент рынка - средний класс, что является преимуществом в выборе франшизы. Мы приглашаем к сотрудничеству предпринимателей, готовых представлять в своем регионе продукцию марки "Flo&Jo" в формате фирменного магазина. Фирменные магазины марки - это магазины-мономарки с единым дизайном помещения, торговым оборудованием и оформлением витрин; с единым мерчандайзингом и профессиональным обслуживанием покупателей. Расположение магазинов на ключевых магистралях и в лучших ТЦ делает их удобными с точки зрения досягаемости.

FLO&JO

ЗАО "С-ТРЕЙД"

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
22

Количество франчайзинговых предприятий
23

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Города с населением от 100 000 человек

Примерный объем инвестиций
Торговое оборудование - от \$ 100;
ремонтные работы - от \$ 80;
товар - \$ 450

Примерный срок возврата инвестиций
12 месяцев

Требования к франчайзи
отсутствуют

Контакты:

Лазарева Анастасия

Адрес: 119334 Москва
Ленинский проспект 34/1
магазин "ВАРНА"

Телефон: +7 (499) 135-74-09

Факс: +7 (499) 135-74-09

e-mail: lazareva@flo-jo.ru

web: www.flo-jo.ru

foot & fruit



Foot&Fruit

Корпорация SELA

Год основания
1991

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
0

Паушальный взнос
нет

Роялти
нет

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
800-1 000 у.е. без учета стоимости товара

Примерный срок возврата инвестиций
1,5-2 года

Требования к франчайзи
нет

Контакты:

Адрес: 197342 Санкт-Петербург
наб. Черной речки 41 стр.7

БЦ Прогресс-Сити

Телефон: +7 (812) 332-08-08

Факс: +7 (812) 332-08-08

e-mail: svetlana.starikova@sela.ru

web: www.sela.ru

О компании

Корпорация SELA выводит на российский рынок обуви новый бренд Foot&Fruit. Это долгожданный и весьма своевременный проект для российского рынка. «Foot & Fruit» предлагает разнообразный ассортимент обуви и сопутствующих товаров для женщин, мужчин и детей.

Итальянские дизайнеры разрабатывают для «Foot & Fruit» стильную и анатомически правильную обувь, адаптированную к российским условиям. Производство «Foot & Fruit» размещается на современных высокотехнологичных фабриках в Италии и странах Юго-Восточной Азии. «Foot & Fruit» предлагает: стильную яркую спортивную обувь, комфортную обувь в стиле casual для повседневной жизни, элегантную обувь в стиле «городская классика».

Описание франшизы

Требуемая площадь от 50 м2 до 100 м2 для магазина. Возможно открытие корнера (10-20 м.кв.) в мультибрендовом магазине обуви. Сопровождение бизнеса франчайзи с момента принятия решения об открытии магазина «Foot & Fruit»:

- Разработка дизайн проекта ремонта магазина «Foot & Fruit», торгового оборудования и освещения магазина.
- Производство торгового оборудования.
- Поставка всех информационных и рекламных материалов, необходимых для открытия магазина.
- Обучение персонала магазина технологиям мерчандайзинга и технологиям продаж обуви «Foot & Fruit».
- Консультации по формированию заказа.
- Консультации по всем бизнес-процессам, связанным с работой магазинов «Foot & Fruit».

Преимущества предложения

Стиль Foot&Fruit подсказан самой природой – многообразием цветов, естественной простотой натуральных материалов, доступностью ярких идей! Источник вдохновения – фрукты! - неиссякаемый заряд жизни, оптимизма и радости.

Foot&Fruit включает весь спектр аксессуаров -- смелых дополнений, удобных функциональных вещей: сумки и рюкзаки, кошельки и портмоне, шарфы и платки, перчатки и головные уборы, ремни, зонты, очки, носки, чулки и колготы. И средства по уходу за обувью, способные обеспечить долгую и красивую жизнь обуви Foot&Fruit

Коллекции магазинов насчитывают порядка 500 моделей обуви, и не менее 150 артикулов – сопутствующих товаров.

О компании

Основана в 1990 г. Начиная с вывода на российский рынок ТМ Reebok. Сейчас занимается продвижением восьми европейских брендов: GANT, Le Coq Sportif, Fransa, Dranella, B.Young, Share, Eda Mae, Claire.dk.



GANT

ООО "С. Ф. Групп"

Год основания
1990

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
более 30

Количество франчайзинговых предприятий
18

Паушальный взнос

Нет

Роялти

Нет

Рекламный пай

Нет

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

230 000-250 000 евро

Примерный срок возврата инвестиций

2-3 года

Требования к франчайзи

Опыт работы в ритейле.
Финансовая стабильность.

Контакты:

Алексей Борисов

Адрес: 123060 Москва

1-й Волоколамский пр-д д.10 стр. 4

Телефон: +7 (495) 755-83-33

доб. 535

Факс: +7 (495) 755-83-33 доб. 500

e-mail: Alexey.Borisov@sfgp.ru

web: www.gant.ru, www.gant.com

О компании

Эксклюзивный дистрибьютор Heeling Sports, США - роликовые кроссовки и кеды, аксессуары, с ответственностью за РФ и СНГ.



Heelys

ООО "Здоровое будущее"

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
2

Количество франчайзинговых предприятий
25

Паушальный взнос
нет

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

РФ и СНГ

Примерный объем инвестиций

20 000 - 40 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

2-3 месяца

Требования к франчайзи

наличие торговой точки, желание.

Контакты:

Адрес: Санкт-Петербург

пл. Морской Славы 1 офис 252

Телефон: + 7 (812) 322-69-99

Факс: + 7 (812) 703-53-22

e-mail: partner@wow-heelys.ru

web: www.wow-heelys.ru



INTERSPORT

ООО "Интерспорт Россия"

Год основания
2004

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
13

О компании

INTERSPORT – международная сеть спортивных магазинов. Оборот компании в розничной торговле составляет 8.37 миллиардов евро, компания имеет 4900 розничных точек в 32 странах и занимает лидирующую позицию в мире в розничной торговле спортивными товарами. Компания предлагает богатый ассортимент спортивных товаров, последние достижения и модные разработки в одежде, обуви и снаряжении ведущих мировых брендов, среди которых Nike, Puma, Fila, Sprandi, Etirel, FireFly, McKinley, Nakamura, FireFly, USA Pro.

Целевые регионы
Россия

Контакты:

Адрес: 119590 Москва
Мосфильмовская 54а
Телефон: +7 (495) 232-01-15
Факс: +7 (495) 232-01-24
e-mail: www.intersport.ru
Web: www.intersport.ru



KANZLER

ООО «Страйтекс»

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
46

Количество франчайзинговых предприятий
3

Паушальный взнос
30 000 руб.

О компании

Компания «Элегант» с 2000 года успешно работает на Российском рынке мужской классической одежды. Именно в это время было достигнуто соглашение с ведущими европейскими производителями классической одежды по предоставлению эксклюзивных прав на территории РФ. В 2001 году в ТК «Охотный ряд» был открыт первый фирменный магазин под торговой маркой «Элегант».

На июнь 2008 года уже открыто более 40 фирменных магазинов, работающих именно в этом направлении. До конца года планируется открытие ещё порядка 5 собственных магазинов.

Роялти
Отсутствуют

Рекламный пай
Отсутствуют

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций
\$ 1 550

Примерный срок возврата инвестиций
1,5 – 2 года

Требования к франчайзи
Готовность к сотрудничеству

Контакты:

Даутов Шамиль Мэренович,
Савельева Екатерина
Викторовна
Адрес: 127474 Москва
Дмитровское шоссе 60 корпус 1
Телефон: +7 (495) 748-68-52
Факс: +7 (495) 748-68-52
e-mail: dautov@elegant.ru,
katsav@elegant.ru
Web: www.elegant.ru,
www.kanzler-premium.ru

О компании

KETROY – молодая, динамично развивающаяся европейская марка мужской одежды. Бренд KETROY основан испанской компанией Inter Designing Group. Официальная презентация KETROY состоялась в апреле 2006 года в Москве в рамках Russian Fashion Week.

Бренд позиционируется в премиальном сегменте рынка мужской классической одежды в стиле smart&business. Отличительная черта – революционно новый взгляд на принципы формирования стиля современного делового человека, а также методику продаж, профессионализм и безукоризненное качество выпускаемой продукции.

За два года по программе франчайзинга открыто и успешно функционируют уже более 30 фирменных магазинов KETROY.

KETROY

ООО "Одежда для бизнеса
"КЕТРОЙ"

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
30

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 1600 (включая товарное наполнение)

Примерный срок возврата инвестиций

До 2-х лет

Требования к франчайзи

Наличие оборотных средств

KETROY

Контакты:

Максим Крапчатов

Адрес: 107078 Москва
Каланчевская 13

Телефон: +7(495) 788-54-77

Факс: +7(495) 788-54-77

e-mail: info@ketroy.com,
m.krapchatov@ketroy.com

Web: www.ketroy.com

О компании

История марки LTB началась в 1948 году. На сегодняшний день это крупнейший производитель ультромодной молодежной одежды в стиле Jeans & Casual в Европе. Продукция LTB представлена более чем в 300 магазинах на пяти континентах. Десятки фирменных магазинов бренда, являются неременным атрибутом большинства популярных торговых центров и модных улиц многих городов России.

LTB

ООО "ДиТиСи"

Год основания
1948

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
10

Количество франчайзинговых предприятий
40

Паушальный взнос

0

Роялти

0

Рекламный пай

0

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 1 100 / кв.м.

Примерный срок возврата инвестиций

10-18 мес.

Требования к франчайзи

Наличие денежных средств

LTB



JEANS & CASUAL

Контакты:

Адрес: Москва

3-ий Красносельский пер. 21
стр. 1

Телефон: +7 (495) 956-00-96

Факс: +7 (495) 956-00-96

e-mail: center@jeanscenter.ru

Web: www.ltbjeans.ru



NORMANN

ЗАО "Евростиль"

Год основания
2004

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
44

Паушальный взнос
Отсутствует

О компании

NORMANN - это мужская и женская одежда casual, ориентированная на массовую целевую аудиторию со средним доходом.

Магазины NORMANN – это успешный и рентабельный бизнес. Франчайзинг NORMANN включает:

*право эксклюзивного развития бизнеса на определенной территории
*товарно-кредитную поддержку (скидки, приоритет в поставках продукции, товарный кредит)

*фирменный дизайн-проект, консультации по ведению бизнеса и работе с персоналом, мерчендайзинг-сопровождение

*возмещение 50% затрат на вывеску

*бесплатные рекламные материалы (упаковка, фирменные элементы, ТВ- и радио-ролики, макеты наружной рекламы)

*федеральную рекламную поддержку и возмещение 50% затрат на региональные рекламные кампании.

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Города России и СНГ (от 100 тысяч человек)

Примерный объем инвестиций

Оборудование - \$ 100, товар - \$ 300.

Примерный срок возврата инвестиций

от 10 до 24 месяцев

Требования к франчайзи

Торговая площадь 70-150 кв.м

Контакты:

Адрес: 117545 Москва

Дорожная 1 корп.3Б

Телефон: + 7 (495) 785-36-32

Факс: + 7 (495) 786-73-89

e-mail: rrr@normann-es.ru,
contact@normann-es.ru

Web: www.normann-es.ru



MUSTANG

"Джинсовая Симфония"

Год основания
1932 в Германии

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
11

Паушальный взнос
1000 евро

О компании

Сегодня MUSTANG одна из самых узнаваемых марок и крупнейший мировой производитель джинсов. Под торговой маркой MUSTANG выпускается 20 000 пар джинсов в день! Плюс куртки из денима и кожи, юбки, платья, свитера, белье, обувь и аксессуары. Магазины MUSTANG спроектированы командой дизайнеров марки и выполнены в соответствии с единой концепцией фирменного стиля. Торговое помещение оснащено аутентичным оборудованием. Оригинальный и необычный способ зонирования позволяет легко сориентироваться и разобраться в ассортименте. Коллекции представлены с помощью инновационного мерчендайзинга и четко разделены на женскую и мужскую, базовую и fashion, коллекции белья и аксессуаров.

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

города с населением от 300 000 человек

Примерный объем инвестиций

1200-1400 евро

Примерный срок возврата инвестиций

1.5-2 года

Требования к франчайзи

Рекомендуемые торговые площади 70-120 кв. м

Контакты:

Адрес: Москва

Вельяминовская 9

Телефон: +7(495) 230-60-00

Факс: +7(495) 232-96-13

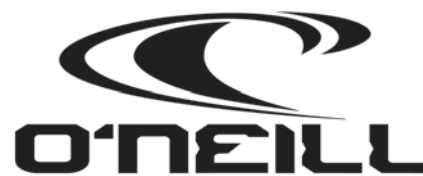
e-mail:

d.preobragenskiy@jscom.ru

Web: www.mustangjeans.ru

О компании

O'NEILL – сеть концептуальных магазинов американской торговой марки O'Neill, основанной в 1952 г. серфером Jack O'Neill. В настоящее время марка O'NEILL занимает одно из лидирующих мест на рынке спортивной одежды и обуви для активной молодежи.



O'NEILL

ГК СПОРТМАСТЕР

Год основания
1952

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

3

Паушальный взнос
Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 250 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

До 2-х лет

Требования к франчайзи

Особых требований нет

Контакты:

Телефон: +7 (495) 755-81-82

Факс: +7 (495) 755-81-83

e-mail:

distribution_3@sportmaster.ru

Web: fr.sportmaster.ru, www.oneill.ru

Разработка концепции
объектов ритейла

Проектирование магазинов
и торговых центров

Дизайн объектов ритейла

Фасад

Визуальный мерчендайзинг

Оборудование

Витринистика

Графический дизайн





ORANGE

ООО "Ле Гранд"

Год основания

2004

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

30

Количество франчайзинговых предприятий

21

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствуют

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Города РФ и ближнее зарубежье

Примерный объем инвестиций

20 000 руб (включая товарное наполнение)

Примерный срок возврата инвестиций

6-10 мес

Требования к франчайзи

Определенные условия и стандарты участия

Контакты:

Мельников Иван Андреевич

Адрес: 121552 Москва

Островная 2

Телефон: +7 (495) 234-70-34

Факс: +7 (495) 234-70-34

e-mail: imelnikov@orange-fashion.ru

Web: www.orange-fashion.ru



О компании

Компания «Orange» - это производитель модной женской одежды марки «Orange». Компания самостоятельно развивает розничную сеть монобрендовых магазинов в Москве и региональную сеть на условиях франчайзинга. Три главные составляющие успеха магазинов Orange:

- первоклассная европейская коллекция одежды и аксессуаров
- удобное расположение магазина в близких к дому популярных торговых центрах
- лучший сервис, к которому привыкли наши клиенты

Описание франшизы

«ORANGE» - ЭТО РЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Залогом успеха работы наших магазинов является не только качественная продукция и разработанная концепция фирменного магазина «ORANGE», но и тщательно продуманное ТЭО для каждого региона в отдельности. Специалисты Компании оценивают все Ваши затраты и предполагаемую выручку. Наши магазины не имеют права работать в убыток! Розничная политика компании «Orange» заключается в наиболее полном представлении всего ассортимента и товарных групп торговой марки в каждом конкретном Фирменном магазине с учетом сроков сезонности и планирования покупательского спроса в каждом регионе в отдельности.

Преимущества предложения

«ORANGE» - ЭТО ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Сотрудничество с нами это:

- апробированный бизнес на территории РФ
- ваш персональный помощник, в лице менеджера Компании «ORANGE»
- разработка дизайн-проекта фирменного магазина
- рекламная поддержка
- возможность бронирования торговых площадок в лучших торговых центрах России
- качественная и востребованная продукция
- отсутствие рекламаций на продукцию
- выезд наших специалистов на открытие магазина
- возможность установления 130% наценки на продукцию
- переоценка остатков продукции на момент сезонных распродаж
- обмен товарных остатков на новую коллекцию
- бесперебойные ежемесячные поставки продукции



О компании

Компания SAVAGE - известный производитель качественной одежды casual на широкую целевую аудиторию со средним доходом. Ключевой продукт компании - верхняя одежда отличного качества среднего ценового сегмента. В 2004 году для более эффективной и прогнозируемой дистрибуции компания SAVAGE начала развивать одноименную фирменную розничную сеть, что в свою очередь повлекло значительное расширение ассортимента одежды и открытие фирменных магазинов SAVAGE по всей России и в странах СНГ. Во второй половине 2007 года компания расширила портфель брендов и предложила рынку новый франчайзинговый проект - модную молодежную одежду PEOPLE. Новый бренд призван отвечать вкусам молодой аудитории - 18-25 лет, ценящей новаторство, модность, качество и свободу самовыражения.

На сегодняшний день на территории РФ успешно функционируют 30 фирменных магазинов PEOPLE. До конца 2008 года запланировано открытие еще 13 партнерских магазинов.

Описание франшизы

Компания предоставляет гарантию развития бизнеса на определенной территории, товарно-кредитную поддержку, бесперебойную поставку товара. Компания осуществляет разработку дизайн-проекта, поставку торгового оборудования и фирменных элементов, проведение общероссийских рекламных акции, обучение.

Помимо наличия опыта ведения собственного бизнеса у франчайзи, компания оценивает:

- перспективность рынка сбыта данного региона;
- наличие собственных оборотных средств, необходимых для инвестирования проекта;
- наличие собственных или арендованных на длительный срок торговых помещений площадью не менее 100 кв.м;
- месторасположение будущего магазина в масштабе города.

Преимущества предложения

- всесторонняя поддержка по организации и развитию бизнеса
- разработка индивидуального дизайн - проекта
- проведение федеральных рекламных кампаний
- передача макетов рекламной продукции
- методическая и консультационная поддержка с выездом специалистов
- обучение персонала
- отсутствие вступительных взносов и сервисной платы за право пользования торговой маркой

PEOPLE

SAVAGE

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
0

Количество франчайзинговых предприятий
30

Паушальный взнос
Нет

Роялти
Нет

Рекламный пай
Нет

Целевые регионы
РФ, Украина, СНГ

Примерный объем инвестиций
от \$ 700 на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
6-18 мес

Требования к франчайзи
Опыт ведения собственного бизнеса

Контакты:

Ирина Какорина
Адрес: Москва Покрышкина 7
Телефон: +7 (495) 780-88-88
Факс: +7 (495) 780-88-88
e-mail: kakorina@savage.ru
Web: www.people4people.ru

PILGRIM

DANISH DESIGNER JEWELLERY

PILGRIM

ООО «Юсар»

Год основания

1983

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

4

Количество франчайзинговых предприятий

17

Паушальный взнос

нет

Роялти

нет

О компании

PILGRIM - крупнейшая европейская компания украшений, выполненных в духе современных модных тенденций. Первая handmade коллекция под маркой PILGRIM увидела свет в 1983 году в Дании. На сегодняшний день украшения под брендом PILGRIM продаются более чем в 5000 магазинах, от Европы до Австралии. За несколько лет PILGRIM стал одним из крупнейших брендов на мировом рынке ювелирии и аксессуаров. Такого успеха компания достигла благодаря уникальному стилю, который привлекает людей во всем мире.

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Россия

Примерный объем инвестиций

215-300 евро за 1 кв.м.

Примерный срок возврата инвестиций

от 18 месяцев - до 1,5 лет

Требования к франчайзи

ТЦ: от 20 000 кв.м. Возможность открытия магазина на площади от 10 до 40 кв.м.

Контакты:

Наталья Старостина,
Андрей Яковлев

Адрес: 109469 Москва
Поречная 27 стр. 1

Телефон: +7 (495) 632-02-08

Факс: +7 (495) 632-02-08

e-mail: mail@pilgrim-dk.ru,
starostina@pilgrim-dk.ru,
av@pilgrim-dk.ru

Web: www.pilgrim-dk.ru



POLARIS

ООО "Полярис-4"

Год основания

1998

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

60

Количество франчайзинговых предприятий

10

Паушальный взнос

5 000 евро

О компании

POLARIS – это наиболее успешный и динамично развивающийся федеральный проект. Федеральная сеть компьютерных центров POLARIS уже восьмой год работает и развивается на российском рынке и с уверенностью смотрит в завтрашний день. В планах компании – дальнейшее развитие собственных магазинов сети в Москве и других крупных российских городах. Также, учитывая заинтересованность со стороны потенциальных инвесторов, будет развиваться направление по открытию франчайзинговых магазинов, что позволит сети и более полно удовлетворить потребности покупателей, и получить дополнительные конкурентные преимущества. Регулярно открываются новые магазины в Москве и регионах. Укрепляются партнерские отношения, улучшается качество обслуживания, ассортимент пополняется новинками цифровых технологий. Сеть приобрела федеральный масштаб и в ближайших планах компании дальнейшее укрепление позиций как в Москве, так и в регионах.

Роялти

0

Рекламный пай

0

Целевые регионы

Россия

Примерный объем инвестиций

от 50 000 евро на 100 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

18 месяцев

Требования к франчайзи

Помещение, штат сотрудников, наличие оборотных средств

Контакты:

Абрамов Вадим,
Игнатьев Дмитрий

Адрес: Москва
Волоколамское шоссе 2

Телефон: +7 (495) 995-15-52

Факс: +7 (495) 363-9333 доб.1700

e-mail: franchise@polaris.ru

Web: www.polaris.ru

О компании

Сеть магазинов Pur Pur - салоны стиливых решений: модных аксессуаров, бижутерии и косметики под маркой Pur Pur среднего ценового диапазона.

Бренд Pur Pur появился на рынке аксессуаров, бижутерии и косметики в 2006 г. На данный момент в сети открыто 104 магазина в 38 городах России, 23 из них функционируют в Москве. Сеть динамично развивается, и в рамках развития до конца 2009 года планируется расширение сети до 200 магазинов.

Pur Pur

ООО "Пур Пур"

Год основания
2006

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
104

Количество франчайзинговых предприятий
17

Паушальный взнос
50 000 рублей

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

РФ

Примерный объем инвестиций

25 тысяч рублей на кв. м

Примерный срок возврата инвестиций

1-1,5 года

Требования к франчайзи

Наличие помещения в хорошо проходимом месте продаж.
Размер торговой площади от 20 до 50 кв.м.



pur pur

салон стиливых решений
www.purpur.ru

Контакты:

Адрес: 107113 Москва
Шумкина 20 стр. 1

Телефон: +7 (495) 221-40-36
доб.110,
+7 (926) 444-60-30 (моб.)

Факс: +7 (495) 221-40-36 доб.111

e-mail: sakozlov@purpur.ru

Web: www.purpur.ru



О компании

Фирма "Ривьера" создана в 1993 году. Коллекция украшений для волос и сопутствующих аксессуаров фирмы «RIVIERA» формируется благодаря большому опыту производителей украшений для волос. Заколки, обручи, гребни, резинки, шпильки, невидимки и банты из разных стран - Франции, Италии, Кореи, Китая. Мы предлагаем свыше 3000-х тысяч изделий, способных создать неповторимый облик их обладательниц. Кроме того, в магазинах «RIVIERA» - богатый выбор солнцезащитных очков, бижутерии как для взрослых так и для детей. Коллекция обновляется постоянно.

Связь с поставщиками позволяет Компании "Ривьера" формировать свои заказы непосредственно на заводах изготовителях и иметь то соотношение цены и качества, которое делает коллекцию «Ривьера» максимально конкурентоспособной.

RIVIERA

ЗАО "Ривьера и К"

Год основания
1993

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
75

Количество франчайзинговых предприятий
7

Паушальный взнос

1000 у.е.

Роялти

Нет

Рекламный пай

Нет

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

1000-1300 у.е./кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

12 месяцев



Контакты:

Адрес: 125130 Москва
Старопетровский проезд 7А

Телефон: +7 (495) 627-55-96

Факс: +7 (495) 627-55-98

e-mail: riviera@co.ru

Web: www.riviera-collection.com



SANRIO

ООО "Жастеро Ру"

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
3

Количество франчайзинговых предприятий
4

Паушальный взнос
отсутствует

О компании

ООО "Жастеро Ру" является официальным эксклюзивным дистрибьютором Японской компании "Sanrio" на территории России - всемирно известный японский бренд "Hello Kitty".

Роялти
Отсутствует

Рекламный пай
поддержка рекламы магазина

Целевые регионы
вся Россия

Примерный объем инвестиций
рассматривается индивидуально
Примерный срок возврата инвестиций
рассматривается индивидуально

Требования к франчайзи
Обязательное согласование дизайна магазина.

Контакты:

Адрес: 121170 Москва
Кутузовский проспект 45 стр.1
Телефон: +7 (495) 148-02-15
Факс: +7 (495) 148-92-68
e-mail: jastero@ropnet.ru
Web: www.sanrio.ru



Дизайн упаковки. Графический дизайн.

Москва Вавилова 25/1
тел: +7495 9882236
design@brasko.ru
www.brasko.ru



SAVAGE

SAVAGE

Год основания

2000

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

7

Количество франчайзинговых предприятий

193

Паушальный взнос

Нет

Роялти

Нет

Рекламный пай

Нет

Целевые регионы

РФ, Украина, СНГ

Примерный объем инвестиций

от \$ 700 на кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

6-18 мес

Требования к франчайзи

Опыт ведения собственного бизнеса

Контакты:

Ирина Какорина

Адрес: Москва, Покрышкина, 7

Телефон: +7 495 780 88 88

Факс: +7 495 780 03 20

e-mail: kakorina@savage.ru

Web: www.savage.ru;

www.savage.ua

О компании

Компания SAVAGE - известный производитель качественной одежды casual на широкую целевую аудиторию со средним доходом. Ключевой продукт компании - верхняя одежда отличного качества среднего ценового сегмента. В 2004 году для более эффективной и прогнозируемой дистрибуции компания SAVAGE начала развивать фирменную розничную сеть, что в свою очередь повлекло значительное расширение ассортимента одежды и открытие фирменных магазинов SAVAGE по всей России и в странах СНГ.

За два с половиной года компания прошла путь от небольших магазинов с верхней одеждой до крупной сети фирменных магазинов с модной коллекционной молодежной одеждой, представленной по принципу total look.

На сегодняшний день успешно функционируют 200 фирменных магазинов и торговые представительства SAVAGE в России, Украине и Казахстане. До конца 2008 года запланировано открытие еще 30 партнерских магазинов.

Описание франшизы

Компания предоставляет гарантию развития бизнеса на определенной территории, товарно-кредитную поддержку, бесперебойную поставку товара. Компания осуществляет разработку дизайн-проекта, поставку торгового оборудования и фирменных элементов, проведение общероссийских рекламных акции, обучение.

Помимо наличия опыта ведения собственного бизнеса у франчайзи, компания оценивает:

- перспективность рынка сбыта данного региона;
- наличие собственных оборотных средств, необходимых для инвестирования проекта;
- наличие собственных или арендованных на длительный срок торговых помещений площадью не менее 100 кв.м;
- месторасположение будущего магазина в масштабе города.

Преимущества предложения

- всесторонняя поддержка по организации и развитию бизнеса
- разработка индивидуального дизайн - проекта
- проведение федеральных рекламных кампаний
- передача макетов рекламной продукции
- методическая и консультационная поддержка с выездом специалистов
- обучение персонала
- отсутствие вступительных взносов и сервисной платы за право пользования торговой маркой



SELA

Корпорация SELA

Год основания

1991

Запуск франчайзинговой программы

1997

Количество собственных предприятий

81

Количество франчайзинговых предприятий

более 540

Паушальный взнос

нет

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Все регионы России и стран бывшего СССР

Примерный объем инвестиций

\$400 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

2 года

Требования к франчайзи

Соответствие магазина стандартам фирменной торговли SELA.

Контакты:

Адрес: 127299 Москва

Большая Академическая 5а

Телефон: +7 (495) 981-13-25/26

Факс: +7 (495) 981-13-25/26

e-mail: sela@sela.ru

Web: www.sela.ru

Адрес: 197342 Санкт-Петербург

наб. Черной речки 41

Телефон: +7 (812) 332-08-08

Факс: +7 (812) 718-53-00

Адрес: 03057 Украина Киев

Металлистов 22

Телефон: +380 44 561-26-80

Факс: +380 44 561-26-81



О компании

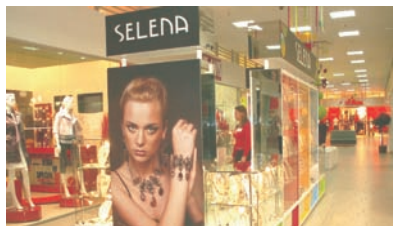
SELA является одной из самых крупных сетей розничной торговли одеждой и аксессуарами на территории России, СНГ и стран Восточной Европы. SELA – это комфортные, модные коллекции для уверенных в себе людей, имеющих свой стиль, стремящихся получать удовольствие от современной жизни, и быть привлекательными для окружающих. Под маркой выпускается не только верхняя одежда и бельё, но и сопутствующие товары - обувь, сумки, стильные украшения и другие аксессуары. В фирменных магазинах SELA представлен широкий ассортимент натуральных косметических средств SELA по уходу за волосами и телом для мужчин, женщин и детей.

Описание франшизы

- Концептуальные магазины/секции площадью от 150 кв.м;
- инвестиции в ремонт и отделку помещения из расчета 700 \$/ кв.м;
- первоначальные вложения в товар
- не менее 350 \$/ кв.м торговой площади в оптовых ценах.
- Стандартные магазины/секции площадью от 100 кв.м;
- инвестиции в ремонт и отделку помещения из расчета от 400 \$/ кв.м;
- первоначальные вложения в товар
- не менее 350 \$/ кв.м торговой площади в оптовых ценах.
- Предприятия малого формата площадью до 100 кв.м;
- инвестиции в ремонт и отделку помещения из расчета от 200 \$/ кв.м;
- первоначальные вложения в товар
- не менее 350 \$/ кв.м торговой площади в оптовых ценах.

Преимущества предложения

1. Обширная поддержка, начиная от желания приобрести франшизу до открытия магазина.
2. Оценка местоположения и координация открытия.
3. Бесплатная разработка дизайн - проекта магазина, торгового оборудования, освещения и других проектов.
4. Производство торгового оборудования, а также помощь в размещении заказа на производство или закупку торгового оборудования.
5. Поставка информационных и рекламных материалов.
6. Консультирование сотрудников SELA по открытию магазина.
7. Обучение персонала магазина мерчендайзинговым и торговым технологиям.
8. Консультирование относительно формирования заказа товаров.
9. Прочие консультации по всем бизнес-процессам, связанным с деятельностью магазина.



О компании

Вкладывая деньги в бизнес, убедитесь, что за красивыми цифрами прибыли стоят реальные отчеты, а люди, продающие франшизу, имеют опыт управления делом, которое Вы покупаете. Специалисты Компании SELENA ведут большую исследовательскую работу в области модной индустрии. Им хорошо известно, что будут носить в следующем и последующем сезонах. Опыт работы в этом направлении приближается к отметке 20 лет. SELENA знает не только как и где носить аксессуары, но и знает как сделать торговлю красивым бизнесом. Компания SELENA всегда открыта к экспериментам, но только к тем, которые не противоречат основным ценностям-ПОРЯДОЧНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Описание франшизы

1. Единственный оператор, позиционирующийся на возраст 27-45 лет.
2. Франшиза продается только партнерам, чьи коммерческие условия по аренде помещения получили положительную оценку экспертов Компании.
3. Планировка магазина позволяет настраивать торговую точку под текущие потребности рынка.
4. Бизнес-процессы и ассортимент отработаны в собственной высокорентабельной торговой сети.
5. Исключение недоброкачественной конкуренции.

Преимущества предложения

SELENA предлагает: Магазин аксессуаров 20-60 кв.м., Киоск 10-20 кв.м. Чистая прибыль \$ 150 - 700/кв.м.

Компания SELENA:

1. Передает право использования торговой марки SELENA
2. Предоставляет законное эксклюзивное право вести деятельность на оговоренной территории
3. Осуществляет подбор помещений для потенциальных франчайзи
4. Разрабатывает финансовую модель бизнеса, которая покажет потенциальному партнеру срок окупаемости и прибыльность проекта
5. Формирует товарно-ассортиментную матрицу торговой точки
6. Комплексно разрабатывает дизайн-проект торговой точки
7. Процесс продаж контролирует через систему удаленного доступа, а аналитическая группа следит за ассортиментом франчайзи.
8. Предоставляет в качестве инструментов ведения бизнеса:
 - Мерчендайзинг бук (подробно описывает все правила формирования торгового пространства и визуальный мерчендайзинг)
 - Книгу продаж (руководство по презентации товара и технике продаж)
 - Руководства по подбору и обучению персонала
 - Программу удаленного управления ассортиментом
9. Осуществляет постоянную PR поддержку в гляцевых журналах, в интернете и деловых СМИ, региональные рекламные кампании, CRM программа
10. Осуществляет постоянную консалтинговую поддержку по ведению бизнеса
11. Проводит профессиональные консультации по экономическому и маркетинговому состоянию рынка

SELENA

ООО "Салон бижутерии ЮНИГЛЕН"

Год основания
1991

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
9

Количество франчайзинговых предприятий
30

Паушальный взнос
2 000 руб./кв.м.

Роялти
1% от оборота

Рекламный пай

Целевые регионы
Все

Примерный объем инвестиций
32 000 руб./кв.м.

Примерный срок возврата инвестиций
12-18 месяцев

Требования к франчайзи
готовность исполнять стандарты

Контакты:

Адрес: 105318, г.Москва, ул.Ибрагимово, д.31,корп.50 комн.731

Телефон: +7 (495) 783-74-83

Факс: +7 (495) 783-74-83

e-mail: bijoux@selena-u.ru
inna@selena.cc

Web: www.selena.cc



SODA

ООО "Сода"

Год основания

1996

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

8

Количество франчайзинговых предприятий

30

Паушальный взнос

Гарантийный взнос - 5 000 у.е.
Возвращается товаром по истечении года работы и выполнении всех условий соглашения

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

РФ и ближнее зарубежье

Примерный объем инвестиций

Товарное наполнение
850 000 – 1 500 000 руб.

Расходы на открытие магазина
500 000 – 900 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

8-12 месяцев

Требования к франчайзи

Наличие помещения от 30 кв.м

Контакты:

Янина Дмитриевна Завьялова

Адрес: 190000 Санкт-Петербург
наб. реки Мойки 65

Телефон: +7 (812) 702-71-45,
+7 (921) 915-67-55

Факс: +7 (812) 233-12-69

e-mail: yana@sodamag.ru

Web: www.sodamag.ru



О компании

SODA - это отечественная компания, основанная в 1996 году. Основное направление деятельности компании - оптовая и розничная продажа модной молодежной одежды. Наши покупатели - современная молодежь, ведущая активный образ жизни и идущая в ногу с последними тенденциями молодежной моды.

Первый магазин SODA был открыт в 2001 году. Сегодня в Санкт-Петербурге действует сеть из шести магазинов. SODA выпускает несколько коллекций одежды в год. Все коллекции разрабатываются собственной дизайнерской студией во Флоренции. Каждая модель выходит ограниченным тиражом. Новинки поступают в магазины несколько раз в месяц.

Одежда торговой марки SODA производится на фабриках Италии, Китая и Таиланда под строгим техническим контролем и в соответствии с нормами ГОСТа.

Описание франшизы

Фирменный стиль магазинов SODA - это бело-красная гамма и эстетика «клубного магазина», в котором звучит современная музыка и можно узнать о предстоящих концертах и вечеринках.

К числу обязательных условий для открытия магазина SODA относятся:
-наличие помещения - от 30 м2 в ТРК или на улице города с высокой проходимостью

-опыт работы в сфере розничной торговли или управления

-наличие необходимого финансового обеспечения

-выполнение общих условий соглашения по франчайзингу в области ассортиментной и рекламной политики

-соблюдение корпоративной политики и фирменного стиля компании SODA

Преимущества предложения

Имея большой опыт в организации работы розничной сети, SODA разработала для своих партнеров широкий ассортимент продукции, обеспечивающий успешную деятельность магазинов, работающих в форматах:

-мультибренд

-франшиза

Наши преимущества:

-полный ассортимент для магазина (одежда, обувь, аксессуары, бижутерия)

-частое обновление ассортимента (поставки из Италии - раз в неделю), что позволяет точно соответствовать потребностям ультрамодных и современных людей

-профессиональная помощь в организации работы розничного магазина модной молодежной одежды

-рекламная поддержка

-отсутствие паушального взноса и роялти

-поощряем реализацию вашего креативного подхода при организации бизнеса

О компании

«Календарь подарков» - это всероссийская сеть ярких и узнаваемых магазинов подарков, созданная на товарной базе крупнейшей в России оптовой компании «Русские подарки». Формат сети "Календарь подарков" рассчитан на максимально широкий слой покупателей. Здесь может совершить покупку человек любого возраста, пола и вероисповедания

Календарь подарков

ТК "Русские подарки"

Год основания

1996

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

2

Количество франчайзинговых предприятий

16

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствуют

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Москва, Санкт-Петербург, города-миллионники

Примерный объем инвестиций

Ремонт, оборудование, товар на момент открытия 27 000 руб. на кв. м.

Примерный срок возврата инвестиций

6-18 мес

Требования к франчайзи

Желание заниматься красивым бизнесом, приносящим моральное и материальное удовлетворение.



Контакты:

Людмила Ивашина

Адрес: 123592 Москва Кулакова 20

Телефон: +7 (495) 250-77-77 доб.220

Факс: +7 (495) 781-77-55

e-mail: ivashina@ruspodarky.ru

Web: www.Kalendar-podarkov.ru

О компании

«Коллекция вин» - это старейшая в Москве сеть винных бутиков premium-класса, расположенных в центральной части столицы: на Кутузовском, Ленинском и Комсомольском проспектах, на Тверской и Долгоруковской улицах, на Новинском бульваре и Рублево-Успенском шоссе. Так же сеть винных бутиков «Коллекция вин» выросла и в городах России: в г. Перми, Красноярске, Нижнем-Новгороде, Омске и Якутске, и в странах Европы: Италия, г. Флоренция. Бутики «Коллекция вин» работают с 1997 года. В данный момент идет расширение торговой сети «Коллекция вин» в Москве. Сеть бутиков "Коллекция вин" на данный момент насчитывает 7 собственных торговых предприятий и 5 франчайзинговых.

Коллекция Вин

ООО "Коллекция Вин"

Год основания

1997

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

7

Количество франчайзинговых предприятий

5

Паушальный взнос

\$ 5000

Роялти

отсутствует

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

города миллионники

Примерный объем инвестиций

200 000 \$

Примерный срок возврата инвестиций

14-18 месяцев

Требования к франчайзи

Помещение площадью от 60 до 120 кв. м. в центре города



Контакты:

Екатерина

Адрес: 119002 Москва Бережковская набережная 20 стр. 64

Телефон: +7 (495) 660-33-41, +7 (495) 772-39-34

Факс: +7 (495) 540-91-23

e-mail: 7723934@mail.ru

Web: www.vine.ru



КОПЕЙКА

ОАО "ТД "КОПЕЙКА"

Год основания

1998

Запуск франчайзинговой программы

2001

Количество собственных предприятий

423

Количество франчайзинговых предприятий

32

Паушальный взнос

\$ 29 900

О компании

ОАО «Торговый Дом „КОПЕЙКА“ является одной из ведущих национальных сетей в России. Первый универсам „КОПЕЙКА“, соответствующий стандартам таких западных сетей эконом-класса, как Aldi и Lidl, был открыт в Москве в 1998 году.

На сегодняшний день в составе сети функционируют 455 универсама в 26 регионах РФ.

Основой развития бизнеса Компании являются органический рост и франчайзинг.

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

РФ

Примерный объем инвестиций

\$ 200 000-400 000

Примерный срок возврата инвестиций

23-30 месяцев

Требования к франчайзи

Помещение площадью от 370 кв.м

Контакты:

Адрес: 127287 Москва
Петровско-Разумовский пр. 28

Телефон: +7 (495) 411-88-33

Факс: +7 (495) 614-64-62

e-mail: fran@kopeyka.ru

Web: www.kopeyka.ru



Кофейная Кантата

ООО "Кофейная Кантата"

Год основания

2000

Запуск франчайзинговой программы

2003

Количество собственных предприятий

26

Количество франчайзинговых предприятий

36

Паушальный взнос

90 000 руб.

Роялти

нет

О компании

Четкий выбор наиболее качественных сортов кофе и чая, с учетом вкусов покупателей, сочетание возможности покупки высококачественного товара с возможностью выбора аксессуаров и получение квалифицированной консультации – вот визитная карточка нашей фирмы. Мы оказываем поддержку, как в период открытия бизнеса, так и в процессе его работы. Партнерам предоставляется эксклюзивное право на открытие магазинов под нашей торговой маркой на определенной территории.

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

33 000 руб/кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

1-2 года

Требования к франчайзи

Опыт работы в розничной торговле.

Контакты:

Адрес: Москва
Волоколамское шоссе 4

Телефон: +7 (495) 785-46-84

Факс: +7 (495) 785-46-84

e-mail: lela@cantata.ru

Web: www.cantata.ru

О компании

Магазины «Красный Куб» отличаются необыкновенной красотой оформления, оригинальностью ассортимента и удивительной атмосферой, которую так ценят наши покупатели. Ассортимент, предлагаемый ТК «Красный Куб», представлен ведущими европейскими и азиатскими производителями. Необычные элементы декора, использование материалов разных фактур и широкий выбор формата не оставят равнодушными даже самых взыскательных клиентов.

Красный Куб

ТК "Красный Куб"

Год основания
1996 г.

Запуск франчайзинговой программы
2001

Количество собственных предприятий
165

Количество франчайзинговых предприятий
85

Паушальный взнос
нет

Роялти
70000 рублей

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Россия, СНГ

Примерный объем инвестиций
от \$1 060 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций
от 0,5 до 1,5 года



Контакты:

Адрес: 125493 Москва
Нарвская 23

Телефон: +7 (495) 925-30-15
доб. 252

Факс: +7 (495) 925-30-15 доб. 252

e-mail: franch@redcube.ru

Web: www.redcube.ru

О компании

Торговая Сеть "Кувыр.com" представляет магазины молодежной моды среднего формата с особым требованием к дизайну торгового пространства, презентации товара и к обслуживанию покупателей. ТС "Кувыр.com" ориентирована на рынок модной молодежной одежды. Мы отслеживаем все тренды современной европейской молодежной моды и представляем наиболее яркие и интересные Итальянские, Французские, Испанские марки.

Кувыр.com

ООО "Кувыр-ком"

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий
6

Количество франчайзинговых предприятий
9

Паушальный взнос
3 000 евро

Роялти
нет

Рекламный пай
3%

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
50 000 евро

Примерный срок возврата инвестиций
2 года



Контакты:

Михаил Пикалов

Адрес: 111538 Москва
Вешняковская 18А

Телефон: +7 (495) 984-74-86

Факс: +7 (499) 741-45-67

e-mail:

Web: www.kuvyr.com



Магия золота

ЗАО "Серебряный век"

Год основания

1993

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

29

Количество франчайзинговых предприятий

6

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

отсутствует

О компании

На ювелирном рынке с 1993г. Поставщик более 1000 магазинов по всей России и ближнему Зарубежью. Филиалы в Украине, Казахстане, Беларуси. Собственное производство. Размещение заказов за рубежом. Собственная розничная сеть. Одно из лучших предложений на ювелирном рынке.

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

\$ 600 на кв. м.

Примерный срок возврата инвестиций

6 - 12 месяцев

Требования к франчайзи

Наличие торгового помещения от 20 м., наличие необходимых инвестиционных средств, желателен опыт работы

Контакты:

Соловьёв Олег Валерианович.

Адрес: 129626 Москва 1-я Мытищинская 6

Телефон: +7 (495) 789-37-80

Факс: +7 (495) 789-37-84

e-mail: soloviev@gmagicgold.ru

Web: www.magicgold.ru



Меббери

ООО "СМК-Франш"

Год основания

2007

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

5

Количество франчайзинговых предприятий

2

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

3%

О компании

Сеть магазинов по обустройству дома площадью от 1 500 до 3 000 м.кв., в которых представлены мебель и аксессуары для гостиной, спальни, детской, кухни, столовой, кабинета, прихожей. Ассортимент - более 7000 артикулов мебели и аксессуаров. Мы добиваемся низких цен за счет собственного производства мебели, исключения посредников и большого объема закупок. Более 30% артикулов являются уникальными и не представлены в магазинах конкурентов. Ежегодно ассортимент "Меббери" обновляется не менее, чем на 25%. Каждый магазин проектируется индивидуально в рамках общего стиля. Мы будем рады видеть активных и целеустремленных людей в числе наших партнеров.

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

ПФО, ЦФО, СЗФО, ЮФО, УФО

Примерный объем инвестиций

6 000 - 7 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

2 - 4 года

Требования к франчайзи

опыт успешной работы в розничной торговле от 3-х лет, наличие помещения от 1500 кв.м

Контакты:

Адрес: Н. Новгород

Ларина 7 гипермаркет мебели "Открытый материк" 2 этаж

О компании

Компания основана в 2007 г. Маркетинговые исследования рынка, разработка продукта, позиционирование, нейминг, креатив, дизайн упаковки и другие направления - это профессиональные интересы БК "Гелинген". Создание, вывод на рынок и продвижение товаров народного потребления, созданных как под медийными, так и под товарными брендами. Мы умеем создать наиболее эффективные условия партнерства компаний, работающих в разных сферах бизнеса: медиа-проектов, производственных компаний, сбытовых структур и рекламных агентств.

Моя Семья

Брендинговая Компания
"Гелинген"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой
программы
2007

Количество собственных
предприятий
0

Количество франчайзинговых
предприятий
17

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти
7-10 %

Рекламный пай
4-10 %

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций
информация отсутствует

Примерный срок возврата
инвестиций

информация отсутствует

Требования к франчайзи
нет требований



Контакты:

руков. лиценз. отд.
Лукьянов Вячеслав

Адрес: 192029 Санкт-Петербург
пр.Обуховской Обороны 119 Б

Телефон: +7 (812) 567-52-80

Факс: +7 (812) 567-52-80

e-mail: info@bkgelingen.com

Web: www.bkgelingen.com

О компании

Розничная сеть «МУЛЬТИФОТО» - динамично развивающаяся сеть фотосалонов, представляющая широкий спектр услуг фотопечати высокого качества и реализующая сопутствующие фототовары и аксессуары.

Салоны сети в настоящее время расположены в престижных районах Москвы (50) и Санкт-Петербурга, где сеть работает по программе ПАРТНЁРСТВА (15) , в этих городах ведется серьезная работа по увеличению их количества..

Сеть «МУЛЬТИФОТО» входит в состав ФОТОХОЛДИНГА, включающего крупнейшую в России фабрику фотопечати «ЭКСПЕРТФОТО». «МУЛЬТИФОТО» владеет популярным Интернет-порталом цифровой фотопечати www.multifoto.ru и является партнёром самого популярного Интернет-портала www.netprint.ru.

МУЛЬТИФОТО

ООО "Система Р"

Год основания
2005

Запуск франчайзинговой
программы
2007

Количество собственных
предприятий
50

Количество франчайзинговых
предприятий
7

Паушальный взнос
2000 у.е.

Роялти
нет

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций
от 4000 у.е. до 15000 у.е.

Примерный срок возврата
инвестиций

6 месяцев

Требования к франчайзи
Готовность уделять время и силы
развитию сети фотосалонов



МУЛЬТИ
ФОТО

Контакты:

Адрес: 125438 Москва
Михалковская 63 Б БЦ
«Головинские Пруды»

Телефон: +7 (495) 601-96-96, 601-95-81

Факс: +7 (495) 601-96-96, 601-95-81
доб. 106

e-mail: vadim@photoholding.com

Web: www.multifoto.ru



ПАТЭРСОН

ООО "Фирма "Омега-97"

Год основания

1997

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

80

Количество франчайзинговых предприятий

16

Паушальный взнос

от 20 000 у.е. - единичная франшиза, от 100 000 - региональная франшиза

Роялти

2%

Рекламный пай

-

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

\$ 500/ кв.м для торгового зала - 800 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

16-18 месяцев

Требования к франчайзи

Варьируются

Контакты:

Новиков Андрей
Бородина Элеонора

Адрес: 115372 Москва
Бирюлевская 51 корп.1

Телефон: +7 (495) 780-74-59

Факс: +7 (495) 780-74-59

e-mail: franshise@paterson.ru

Web: www.paterson.ru



О компании

«ПАТЭРСОН» - одна из крупнейших динамично развивающихся российских розничных сетей. Год основания - 1997.

В настоящее время в ее составе около 100 универсамов, которые находятся в Москве и Подмоскowie, а также в различных регионах России.

С 2005 г. активно развивается франчайзинговая программа.

Следуя корпоративному девизу «КАЧЕСТВО ВО ВСЕМ», «ПАТЭРСОН» работает только с фирмами-поставщиками, имеющими безупречную деловую репутацию.

Описание франшизы

После заключения Договора Коммерческой концессии наш Франчайзи получает:

Известный товарный знак;

Солидный имидж стабильной и развивающейся сети;

Общественное признание и отличную репутацию;

Современное оборудование и технологии;

Эффективную систему открытия универсамов;

Передовую систему оперативного управления;

Выгодные условия работы с поставщиками оборудования и товара;

Квалифицированное оперативное консультирование;

Участие в рекламных и маркетинговых акциях сети;

Обучение сотрудников в учебном центре "Патэрсон";

Развитие собственного бизнеса, возможность открывать новые универсамы.

Преимущества предложения

Правообладатель предоставляет и ответственен за:

Лицензию на использование товарного знака;

Оценку пригодности помещения;

План оптимальной расстановки торгового оборудования в зале и компоновочное решение подсобных помещений;

Список оборудования и поставщиков;

Условия работы с поставщиками оборудования и товаров;

Расчет показателей будущей деятельности универсама;

Стандарты внешнего и внутреннего оформления универсама;

Пошаговый план открытия универсама;

Подключение к общему программному обеспечению и базе данных;

Базовый и рекомендуемый ассортимент, систему ценообразования;

Систему подбора и обучения персонала;

Мерчандайзинг;

Маркетинговый и рекламный план открытия;

Рекламные материалы;

Команду специалистов открытия;

Правила работы универсама;

Систему мониторинга и контроля;

Поддержку после открытия универсама специалистами правообладателя;

Обновления и инновации.

FRANSH
grow strategy

FRANSH Стратегия роста — консалтинговая компания.

Основана в 2004 году.

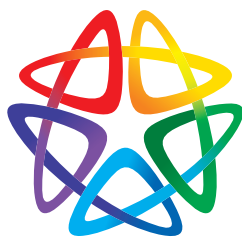
Практики

Построение филиальных и франшизных сетей
Стратегия
Управление
Операционные стандарты

Розничный консалтинг
Стратегия
Управление
Создание концепции
Технологии
Логистика
Интеллект и инновации

Эффективный менеджмент сетевого
магазиностроения
Управление
Люди
Операционные стандарты
IT
Контроллинг
Обучение
Семинары

Консультанты компании являются профессионалами в вопросах построения и управления сетевым бизнесом. В числе клиентов FRANSH Стратегия роста более 200 компаний, являющихся ведущими игроками своих отраслей.



ПОЗИТРОНИКА

сеть магазинов компьютерной техники

ПОЗИТРОНИКА

ЗАО "ПОЗИТРОНИКА"

Год основания

2005

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

0

Количество франчайзинговых предприятий

164

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

фиксированное, зависит от торговой площади, от 20000 рублей

Рекламный пай

Целевые регионы

Регионы Российской Федерации

Примерный объем инвестиций

Инвестиции в оборудование составляют от \$150 до \$250 на кв. м. торговой площади магазина.

Инвестиции в товарное наполнение составляют от \$800 на кв.м. торговой площади.

Примерный срок возврата инвестиций

от 10 месяцев

Требования к франчайзи

Наличия помещения с торговой площадью от 80 кв.м., удовлетворяющего требованиям формата;

Наличие средств на открытие магазина;

Контакты:

Адрес: 127521, Россия, г. Москва, ул. Шереметьевская, д.47

Телефон: +7 (495) 981-84-84

Факс: +7 (495) 981-84-84

e-mail: morozov.v@positronica.ru

Web: www.positronica.ru



О компании

Сеть магазинов ПОЗИТРОНИКА-первая ФЕДЕРАЛЬНАЯ из компьютерных и первая КОМПЬЮТЕРНАЯ из федеральных сетей. Название сети ПОЗИТРОНИКА это производная от сочетания позитивная электроника. Сеть ПОЗИТРОНИКА отличается расширенным ассортиментом ИТ-продуктов и новым подходом к организации продаж. ПОЗИТРОНИКА это магазин, где легко и просто покупать сложную технику. Первый магазин компьютерной техники открылся 4 марта 2006 года в г. Набережные Челны.

Менее чем за 2,5 года существования открыто свыше 160 магазинов в более чем 140 городах России.

Описание франшизы

Управляющая компания сети «ПОЗИТРОНИКА» предоставляет партнерам современные технологии повышения доходности бизнеса.

Предоставляет готовые форматы магазинов от 80 кв. м. до 1000 кв.м. торговой площади, позволяющие реализовать потенциал партнера и усилить его роль на региональном розничном рынке.

Предоставление полного пакета документов, содержащего различные технологии и технологии обучения персонала;

Оценка местоположения торговой площади;

Мониторинг и контроль поддержания стандартов сети;

Консультирование по подбору персонала, формирования штатного расписания

Обучение персонала магазина; (Бесплатно очно перед открытием)

WEB сайт www.positronica.ru Персональная страничка партнера;

Актуальный электронный иллюстрированный справочник товаров. Более 23000 активных позиций;

Информационный справочный терминал;

Федеральный бесплатный Call-центр 8-800-333-0-333;

Предоставление фирменного программного обеспечения и поддержка его функционирования;

Маркетинговая поддержка. Организация и проведение вендоровских акций;

Бесплатное издание - каталог продукции (газета). Тираж 1,3 млн. экз.

Периодичность 1 раз в месяц;

Обширная библиотека маркетинговых акций;

Преимущества предложения

Отсутствие паушального взноса.

Бесплатная регистрация лицензионных договоров.

Индивидуальные программы товарного кредитования.

Разработка дизайн-проекта внешнего и внутреннего оформления магазина;

Бесплатная дизайнерская поддержка магазина и его деятельности;

Анализ продаж и эффективности;

Консалтинг и система обмена опытом;

Система дистанционного обучения и аттестации; (бесплатно)

Мотивационные программы для персонала; (бесплатно)

Компенсация части затрат на открытие магазинов;

О компании

СПОРТЛАНДИЯ - сеть спортивных магазинов для всей семьи с широким выбором качественных товаров для занятий спортом и активного отдыха. СПОРТЛАНДИЯ - Лауреат премий "Российский Торговый Олимп" и "Золотой брэнд" 2006 года.

Товарная концепция сети строится на оптимальном соотношении товаров ведущих брендов мировой спортивной индустрии (NIKE, COLUMBIA, MERRELL, KETTLER) и более доступных по цене марок (OUTVENTURE, GLISSADE, DEMIX, NORDWAY, TORNEO). В СПОРТЛАНДИИ представлены все товарные категории, необходимые для удовлетворения спроса и эффективной работы спортивного магазина: одежда и обувь для спорта и активного отдыха; спортивный инвентарь, тренажеры и оздоровительное оборудование.

СПОРТЛАНДИЯ

ГК СПОРТМАСТЕР

Год основания

2002

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

9

Количество франчайзинговых предприятий

153

Паушальный взнос

Отсутствует

Роялти

Отсутствует

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

\$ 100 на 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

До 2,5 лет

Требования к франчайзи

нет



Контакты:

Телефон: +7 (495) 755-81-82

Факс: +7 (495) 755-81-83

e-mail:

distribution_3@sportmaster.ru

Web: fr.sportmaster.ru,

www.sportlandia.ru

О компании

Вместе с Оптической Группой "СМОТРИ", крупнейшей федеральной сетью салонов оптики, Вы можете в полной мере реализовать задуманное и построить свой успешный бизнес. Присоединитесь к сети, которая в 2006 году заняла первое место по суммарному количеству салонов оптики под единым брендом на территории Российской Федерации, завоевав почётный титул Оптической Компании №1 по результатам исследования, проведённого консалтинговой группой «Протект» в 2006г. Оптическая Группа "СМОТРИ" – это бизнес-модель, прошедшая проверку 70 успешно работающими салонами в 15 регионах России.

СМОТРИ

Оптическая группа "СМОТРИ"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

70

Паушальный взнос

\$ 20 000

Роялти

5% от валовой выручки в месяц

Рекламный пай

5% от валовой выручки в месяц

Целевые регионы

Все

Примерный объем инвестиций

\$ 1 000 - 2 000 /кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

12 месяцев

Требования к франчайзи

Опыт ведения собственного бизнеса.

САЛОНЫ ОПТИКИ
СМОТРИ

Контакты:

Адрес: 115088 Москва Угрешская 2 стр. 57

Телефон: +7 (495) 775-74-24

8-800-200-666-3

Факс: +7 (495) 792-31-64

e-mail: franchise@smotrigroup.ru

Web: www.smotri.biz



ТВОЕ

ООО "ТВОЕ"

Год основания

2001

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

84

Количество франчайзинговых предприятий

170

Паушальный взнос

нет

О компании

ТВОЕ – это модная молодежная одежда по удивительно низким ценам. Сегодня ТВОЕ – это сотни современных стильных магазинов более чем в 50 городах России и СНГ.

С 2002 года наша компания сумела добиться колоссального успеха благодаря следующим факторам:

- ТВОЕ – это часть вертикально интегрированного холдинга, объединившего хлопкопрядильное, трикотажное и чулочно-носочное производства.

Такая организация позволяет нам сохранять низкие цены;

- ТВОЕ – это хорошо отработанные западные технологии ведения бизнеса;

- ТВОЕ – это команда молодых, смелых и профессиональных специалистов.

Мы не стоим на месте: каждый день у нас появляются новые идеи, каждую неделю открываются новые магазины, каждый месяц прогрессирует производство, с каждым годом мы растем.

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Россия

Примерный объем инвестиций

20 000 руб

Примерный срок возврата инвестиций

8-24 месяцев

Требования к франчайзи

желание работать и развиваться вместе с ТМ ТВОЕ

Контакты:

Нажмитдинова Анастасия

Адрес: 127018 Москва
Суцевский вал 47

Телефон: +7 (495) 785-10-81

Факс: +7 (495) 785-10-81

e-mail: franch@tvoe.ru

Web: www.tvoe.ru



www.tehnosila.ru

Техносила

"Техносила"

Год основания

1993

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

120

Количество франчайзинговых предприятий

140

Паушальный взнос

не существует

О компании

Успешный бренд - залог перспективного развития для нас и наших партнеров.

Созданная в 1993 году, сеть «Техносила» в настоящее время занимает более 9% электронного рынка России, оставаясь на протяжении многих лет одним из бесспорных лидеров. Магазины бытовой электроники «Техносила» хорошо известны покупателям в различных регионах России. На сегодняшний день, «Техносила» управляет федеральной сетью из 260 магазинов в 192 городе России. С 2006 года, помимо открытия собственных гипермаркетов, сеть стала развивать собственный франчайзинговый проект. В рамках проекта уже открыто около 140 современных супермаркетов под брендом «Техносила».

Роялти

15%, нефиксированная

Рекламный пай

не существует

Целевые регионы

Россия, СНГ

Примерный объем инвестиций

от 450 у.е. с товарным наполнением

Примерный срок возврата инвестиций

от 6 до 18 месяцев

Требования к франчайзи

индивидуальный подход

Контакты:

Адрес: 107497 Москва
Монтажная 7/2

Телефон: +7 (495) 363-86-34
+7 (495) 984-50-40

Факс: +7 (495) 984-50-41

e-mail: KaplunMS@sv.ru

Web:

www.tehnosila.ru/partners/franchising/

О компании

15 лет успешной работы на рынке электроинструмента и оборудования. 26 магазинов в региональных и областных центрах (Нижний Новгород, Казань, Набережные Челны, Чебоксары, Дзержинск, Кстово, Бор, Балахна, Заволжье, Городец, Шахунья, Богородск, Выкса, Арзамас, Дивеево).

Один из крупнейших импортеров продаваемой продукции.

Компания ТМК – лидер рынка электроинструмента и оборудования в Приволжском федеральном округе.

Входит в десятку лидирующих по объему продаж инструментальных компаний России.

Контракты с ведущими производителями электроинструмента и оборудования Bosch, Skil, Black & Decker, DeWalt, Sparky, Hitachi, Makita, Husqvarna, Stihl, Viking, Pedrollo, Sumake, Belle.

Ежегодный рост доходов более 50%.

ТМК

ООО "ТехноМашКомплект"

Год основания

1992

Запуск франчайзинговой программы

2006

Количество собственных предприятий

9

Количество франчайзинговых предприятий

17

Паушальный взнос

50 000 руб.

Роялти

20 000 руб.

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

2 000 000 - 3 000 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

12 мес.

Требования к франчайзи

помещение: 80 кв. м. - 150 кв. м.



Контакты:

Адрес: 603002 Нижний Новгород
Марата 25

Телефон: +7 (951) 905-81-43

Факс: +7 (831) 277-97-01

e-mail: alex@tmknn.ru

Web: www.tmktools.ru



О компании

История компании началась в 2002 году, когда на одной из центральных торговых улиц Санкт-Петербурга открылся красивый чайный магазин, имеющий эксклюзивный чайный ассортимент.

По прошествии более чем 5 лет ООО «Товарищество Чаеоторговцев» – один из крупнейших поставщиков чая в города России и ближнего зарубежья, постоянный участник крупных международных продуктовых выставок, основатель крупнейшей в России сети чайных магазинов «Унция». Совмещая вековые чайные традиции и современные тенденции чайного рынка, мы делимся со своими клиентами лучшим, качественным, неповторимым!

Унция

ООО "Унция"

Год основания

2002

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

15

Количество франчайзинговых предприятий

43

Паушальный взнос

5000 евро

Роялти

3%

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

нет

Примерный объем инвестиций

3 000 евро

Примерный срок возврата инвестиций

24 месяца

Требования к франчайзи

Вступительный взнос 5 000 евро



СЕТЬ ЧАЙНЫХ МАГАЗИНОВ

Контакты:

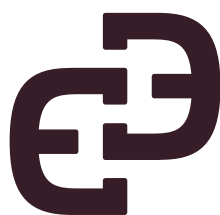
Адрес: 190121 Санкт-Петербург
Перевозная 8

Телефон: + 7 (812) 325-58-86

Факс: + 7 (812) 325-58-86

e-mail: opt@chay.info

Web: www.chay.info



ЭКОНИКА®

ЭКОНИКА

ООО "ЭСПЕРАНС"

Год основания

1992

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

66

Количество франчайзинговых предприятий

38

Паушальный взнос

отсутствует

О компании

2002 г.- одна из торговых марок, реализуемых сетью «ЭКОНИКА» -«Alla Pugachova» присвоено звание «Брэнд года», 2003 г.- розничная сеть «ЭКОНИКА» названа «Золотой сетью России», в номинации «Обувь»; 2004 г.- розничная сеть «ЭКОНИКА» вошла в тройку лидеров в категории «Обувные сети»; 2005 г.- вручена Национальная премия «Золотой бренд»;

2005 г.- вручен приз в номинации «Лучшие ритейлеры» как крупнейшей в России мультибрендовой сети для среднего класса;

2006 г.- победа в конкурсе «Золотые сети-2006» в номинации «Лучшая маркетинговая программа»;

2006 г.- победа на Седьмом Всероссийском Интернет-конкурсе «Золотой сайт-2006» в номинации «Торговая марка российской компании». 2007 год - премия «Золотой бренд 2007».

Роялти

отсутствует

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

Сибирь, Дальний Восток

Примерный объем инвестиций

20 000 руб. (без затрат на товар)

Примерный срок возврата инвестиций

1.5 – 2 года

Требования к франчайзи

Особые требования к торг.площадкам.

Контакты:

Адрес: 127030 Москва
Институтский переулок 16 стр. 1

Телефон: + 7 (495) 781-90-52

+ 7 (495) 684-40-04

Факс: + 7 (495) 684-47-07

e-mail: plahov@econika.ru

Web: www.econika-style.ru



Юнион

ООО фирма "Антарес"

Год основания

1994

Запуск франчайзинговой программы

2000

Количество собственных предприятий

6

Количество франчайзинговых предприятий

7

Паушальный взнос

250000 руб.

Роялти

нет

О компании

"С чувством благодарности, любви и уважения к клиенту предлагать удобную, стильную и качественную мебель, нести уют и благополучие в его дом на долгие годы".

Рекламный пай

1 %

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

от 6000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

1 год

Требования к франчайзи

Лояльность к компании и желание работать.

Контакты:

Адрес: 392002 Тамбов
Советская 34

Телефон: +7 (4752) 75-74-00

Факс: +7 (4752) 75-74-00

e-mail: office@antares-mebel.ru

Web: www.antares-mebel.ru



О компании

За 14 лет успешной работы торговой сети на российском рынке, компания сумела накопить уникальный опыт коммерческой деятельности, который сегодня эффективно применяет в своем бизнесе. История компании условно разделяется на два этапа: первый (с 1992 по 1996 гг) связан с оптовой торговлей обувью. Второй этап (с 1996 по настоящее время) связан с переходом к розничной торговле. Именно в 1996 году на Российском рынке впервые появился единый бренд "ЦентрОбувь", включающий в себя как уникальный товарный знак, так и уникальный формат современной розничной торговли, аналогов которому нет и на сегодняшний день. Суть ее заключалась в применении особых мерчендайзинговых принципах выкладки товара: обувь была представлена покупателю в коробках на специальных паллетах прямо в торговом зале магазинов, что позволило привести к сокращению операционных расходов управляющей компании и существенно сэкономить время покупателя, который теперь мог примерить понравившуюся пару, не дожидаясь, когда освободится продавец.

Описание франшизы

Франчайзинговое предложение крупнейшей обувной сети России позволит Вам организовать и эффективно развивать собственный бизнес под маркой "ЦентрОбувь". Это высокодоходный, отлаженный механизм зарабатывания денег.

Нам принадлежат более 330 магазинов по всей России, объединенных общим брендом и единым способом организации торговли. За двенадцать лет существования на рынке мы научились торговать и развиваться. Мы узнали все скрытые проблемы и подводные камни. Мы поняли секрет успеха. И только став ЛИДЕРОМ в розничной торговле обувью, поняв и познав нюансы, мы решили делиться своими знаниями и опытом.

Требование к помещению: - в собственности или арендованное, от 150 кв.м. торговой площади, расположенное в месте с высокой проходимостью, расположенное на 1-ом или 2-ом этаже. Инвестиции в проект 1.7 - 2.0 млн. рублей. Ценовая политика компании – единая для всей России.

Преимущества предложения

Высокая розничная наценка.
Торговая марка крупнейшей обувной сети России.
Отсрочка оплаты за товар до 80 дней.
Возврат до 10% от общего объема поставок за сезон.



ЦентрОбувь

ЗАО "Торговый Дом
"ЦентрОбувь"

Год основания
1994

Запуск франчайзинговой
программы
2006

Количество собственных
предприятий
более 300

Количество франчайзинговых
предприятий
29

Паушальный взнос
540 000 рублей

Роялти
5%

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
12 600 рублей на кв.м

Примерный срок возврата
инвестиций
1 год

Требования к франчайзи
опыт организации розничной
торговли

Контакты:

Адрес: 127287 Москва
2-я Хуторская 29
(Департамент франчайзинга)
Телефон: +7 (495) 782-0011
доб. 1575, доб. 1575
Факс: +7 (495) 782-0011 доб. 1141
e-mail: avoitov@centroshop.ru
Web: www.centroshop.ru



Журнал "Современный дом и офис"

ООО "Издательский дом Юнивер Пресс"

Год основания
1998

Запуск франчайзинговой программы
2002

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
1

Паушальный взнос

О компании

Издательский дом «ЮНИВЕР ПРЕСС» – лидер на рынке специализированных интерьерных изданий в Екатеринбурге. Основан в 1998 году. С 2006 года он шагнул за границы региона и стал успешным сетевым российским проектом. На условиях франшизы журнал издается в 12 городах России суммарным тиражом 200 000 экз. Сеть «Современный дом и офис» стремительно расширяется и популярность его растет. Журнал «Современный дом и офис» - специализированное интерьерное издание стал той базой, на которой «выстроено» все издательство и благодаря которому оно стало лидером специализированной рекламной прессы.

Вслед за журналом «Современный дом и офис» за эти годы в издательстве родилось еще несколько ярких, интересных и успешных проектов.

65 000 рублей

Роялти

60 000 рублей

Рекламный пай

Целевые регионы

Крупные города

Примерный объем инвестиций

Затраты на первый выпуск и рекламу

Примерный срок возврата инвестиций

от 1 до 3 месяцев

Требования к франчайзи

Желателен опыт работы в данной или смежных областях

Контакты:

Бреева Юлия Аркадьевна

Адрес: 620063, г. Екатеринбург, а/я 401

Телефон: +7 (343) 257-50-74, 257-50-99, 257-51-99, моб.

+7-912-61-31-533

Факс:

e-mail: partners@upress.ru

Web: www.upress.ru



Разработка фирменного стиля. Фирменные каталоги и сувенирная продукция.

Москва Вавилова 25/1

тел: +7495 9882236

design@brasko.ru

www.brasko.ru

О компании

Группа «Мастерфайбр» – крупнейший производитель резиновых покрытий для детских и спортивных площадок по технологии «Мастерфайбр». В настоящее время десятки наших партнеров в разных регионах России и странах СНГ производят тысячи квадратных метров покрытий "Мастерфайбр". Вводятся в производство лучшие мировые технологии, оборудование, продукты и передаются нашим партнерам для усиления их бизнеса. Все вместе мы идем к нашей общей цели: решить проблему массового спорта и детской безопасности при играх, добившись, чтобы в каждом дворе было две площадки с красивым и безопасным покрытием Мастерфайбр, одна для спортивных, а вторая – для детских игр.

Австралийская технология, адаптированная для России.

МАСТЕРФАЙБР

ООО "МАСТЕРФАЙБР"

Год основания

2001

Запуск франчайзинговой программы

2003

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

54

Паушальный взнос

35 000 евро

Роялти

- 10000 руб/месяц с ноября по апрель

- 20000 руб/месяц с мая по октябрь

Целевые регионы

Россия, СНГ, Латинская Америка

Примерный срок возврата инвестиций

3 месяца



Контакты:

Игорь Блюм

Адрес: 141400 Московская область Химки Московская 21

Телефон: +7 (495) 995-35-31/32

Факс: +7 (495) 995-35-32

e-mail: franchise@masterbond.ru

Web: www.partner-masterfibre.ru



О компании

Начиная с 1999 года наша компания работает и активно развивается на рынке поставок и продаж строительно-отделочных материалов. За время своего существования наша компания смогла твердо обосноваться в первых рядах крупнейших российских дистрибуторов строительных материалов, зарекомендовала себя, как надежный поставщик. У нас заключены дистрибуторские и дилерские договоры с ведущими заводами-производителями строительно-отделочных материалов.

Мы стремимся предоставить специалистам комплексные решения в тех или иных областях строительства – будь то устройство кровли, стен или фундаментов, дорожное строительство или прокладка коммуникаций. Мы всегда готовы сотрудничать. Присоединяйтесь.

КонтРАСТ

ООО "ГК "КонтРАСТ"

Год основания

1999

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

11

Количество франчайзинговых предприятий

6

Паушальный взнос

нет

Роялти

1% от оборота

Рекламный пай

до 0,2 % от оборота

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

от 2 млн. руб

Примерный срок возврата инвестиций

1,5 года

КонтРАСТ

К О Н С Т Р У К Т И В И Д О В Е Р И Е

Контакты:

Адрес: 192019 Санкт-Петербург Хрустальная 11 корп. 1

Телефон: +7 (812) 329-32-71

Факс: +7 (812) 329-32-70

e-mail: a.norkin@contrast.ru

Web: www.construst.ru



Ginger

ООО "Гарэдин"

Год основания

1999

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

2

Количество франчайзинговых предприятий

20

Паушальный взнос

отсутствует

Роялти

отсутствует

Рекламный пай

3% от годового оборота со 2-го года работы

Целевые регионы

Все регионы России, Казахстана, Украины

Примерный объем инвестиций

от 25 тыс.руб./кв.м, включая товар

Примерный срок возврата инвестиций

от 18 месяцев

Требования к франчайзи

компания или ИП с твердым финансовым статусом

Контакты:

Дмитрий Комаров

Адрес: Москва Дениса Давыдова 3

Телефон: +7 (495) 231-22-29

Факс: +7 (495) 231-22-29

e-mail: d.komarov@ginger-style.ru

Web: www.ginger-style.ru



О компании

Компания «Гарэдин» была организована в 1999 году и на сегодняшний день по праву считается одной из крупнейших компаний-производителей детской и подростковой одежды на российском рынке. Компания имеет собственные филиалы в городах Санкт – Петербург, Новосибирск и Алматы (Казахстан).

Коллектив компании состоит из молодых перспективных специалистов, понимающих запросы современных подростков и адекватно воплощающих их в одежде. При общем штате сотрудников более 1000 человек и 25000 кв.м. собственных производственных площадей, компания продолжает динамично развиваться. В связи с этим ежегодно привлекаются к работе российские и зарубежные профессионалы самого высокого уровня.

Описание франшизы

Компания Ginger приглашает к сотрудничеству компании и предпринимателей, готовых представлять нашу торговую марку в формате фирменного отдела или концептуального салона-магазина в своем городе.

При открытии концептуального фирменного салона-магазина мы обеспечиваем профессиональный сервисный пакет, включающий:

- Индивидуальную бизнес-оценку проекта (расчет срока окупаемости, инвестиционных затрат, связанных с открытием магазина);
- Изготовление технического дизайн-проекта магазина в фирменном стиле;
- Помощь в изготовлении и доставке оборудования;
- Возможность участия в сезонных заказах и размещения предварительных заказов на коллекции;
- Приоритетное распределение коллекции;
- Обеспечение рекламными материалами и упаковочными материалами с фирменной символикой;
- Предоставление регулярных рекомендаций и материалов по выкладке товара и оформлению витрин;
- Обучение персонала (тренинги, семинары);
- Централизованная рекламная поддержка;
- Консультационные услуги по руководству магазином.

Преимущества предложения

- Новый модный бренд одежды для подростков;
- Представление 4 коллекций в год;
- Широкий выбор моделей в каждой коллекции;
- Открытие как концептуальных салонов-магазинов, так и возможность представления одежды в фирменных отделах;
- Оперативность, простота закупки и доставки коллекций;
- Отсутствие вступительных взносов и отчислений с прибыли;
- Российское производство, вследствие чего отсутствие проблем со сроком доставок;
- Бесплатная федеральная рекламная поддержка.

О компании

BORN - компания-производитель дизайнерской одежды для детей и подростков, успешно работающая на российском рынке более 10 лет.

BORN - полный производственный цикл ? от дизайнерских разработок моделей до собственной розничной и франчайзинговой сети.

BORN - яркая, качественная одежда из экологичных тканей, отражающая современный образ жизни детей.

BORN - развитая франчайзинговая сеть, объединенная общей организационной структурой, системой оформления и продвижения торговой марки.

BORN - широкий ассортимент продукции, позволяющий полностью удовлетворить потребность, как магазина среднего размера, так и крупную розничную сеть и обеспечить стабильный рост объема продаж при высокой доходности.

BORN

ЗАО «БОРН»

Год основания

1998

Количество собственных предприятий

3

Количество франчайзинговых предприятий

Более 40

Паушальный взнос

40 000 руб.

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Регионы от 200 тыс чел

Примерный объем инвестиций

От 20 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

От 6 мес.

Требования к франчайзи

Наличие торг. площади, капитала



Контакты:

Адрес: 105187 Москва
Щербаковская 53 корп. 17 оф. 406

Телефон: +7 (495) 785-57-77

Факс: +7 (495) 587-31-32

e-mail: info@born-club.com

Web: www.born-club.com

О компании

Rikki-Tikki – это сеть магазинов одежды детям и подросткам, была создана в 2001 году. Мы успешно развиваемся, и сегодня наши магазины есть не только в Москве, но и по всей России от Калининграда до Находки. Наша одежда представлена тремя основными торговыми марками:

Kricketts – Канада, Coccodrillo – Польша, Rikki-Tikki – Россия. Компания имеет три сбалансированных направления: розничная сеть магазинов, дистрибуция и франчайзинговая сеть магазинов.

Rikki-Tikki

ООО "ЛУ трейд"

Год основания

2001

Запуск франчайзинговой программы

2004

Количество собственных предприятий

14

Количество франчайзинговых предприятий

16

Паушальный взнос

150 000 руб.

Роялти

2% от оборота, начиная с 13
месяца работы магазина

Рекламный пай

5 000 руб. ежемесячно

Целевые регионы

Все регионы РФ

Примерный объем инвестиций

28 000 руб.

Примерный срок возврата инвестиций

18 месяцев

Требования к франчайзи

Наличие оборотных средств.

Опыт управления компанией.



Контакты:

Адрес: 115088 Москва
1-я Дубровская 13А стр. 2

Телефон: +7 (495) 775-81-37

Факс: +7 (495) 775-81-37 доб. 109

e-mail: franrt@rikki-tikki.ru

franopen@rikki-tikki.ru

Web: http://www.rikki-tikki.ru



Orby

Компания "Orby"

Год основания

2003

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

7

Количество франчайзинговых предприятий

14

Паушальный взнос

0

Роялти

0

Рекламный пай

0

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

1260 у.е. на 1 кв.м. курс 1 у.е. = 26 рублей.

Примерный срок возврата инвестиций

24 месяца

Требования к франчайзи

Наличие стартового капитала, опыт розничной торговли.

Контакты:

Адрес: 156026 Кострома

Северной Правды 41/21

Телефон: +7 (4942) 62-55-86

Факс: +7 (4942) 62-55-88

e-mail: franch@orby.ru

Web: www.orby.ru



О компании

Компания "Orby" молодое, но очень перспективное предприятие, ставшее ярким, смелым открытием российского рынка детской одежды. Наши модели возглавляют рейтинги продаж, становятся настоящими хитами, оставляя далеко позади конкурентов.

"Orby" создаёт одежду, которая отражает потребности самых требовательных родителей и воплощает в реальность радужные мечты самих детей. В ней оптимально сочетаются эксклюзивный дизайн и практичность. Она обеспечивает максимальный комфорт и уют каждому малышу.

В течение трёх лет Компания "Orby" специализировалась на производстве верхней детской одежды, в 2006 году перешла на новый этап развития и приступила к созданию коллекций по системе total look, что представляет из себя набор тематических капсул, куда входят все виды ассортимента детской одежды (0-12лет). Такая система мотивирует потребителя к комплексной покупке и позволяет полностью одеть ребёнка в одном магазине. Это дало возможность Компании "Orby" выйти на рынок розничной торговли и создать сеть детских монобрендовых магазинов "Orby".

Описание франшизы

Для открытия фирменного магазина "Orby" необходимо собственное или арендованное на длительный срок помещение. Магазин может располагаться как в отдельно стоящем здании, так и в торговом центре(ТЦ).

* ТЦ европейского уровня (А класс), включающий линейку ведущих якорных брендов.

*желательно: наличие детского сектора

*желательно: развлекательный комплекс

* высокий уровень качественной проходимости.

*расположен: в месте с хорошей транспортной развязкой (удобные подъездные пути, зона парковки)

* Вблизи района с высоким уровнем дохода либо в центральной части города

* Отдельно стоящее помещение: рассматривается строго индивидуально.

* Помещение 80-120 м2, расположено:

а) в детской зоне

б) в зоне основного потока покупателей (не тупик!)

Более подробную информацию Вы можете получить на нашем сайте www.orby.ru, либо связавшись с нашим отделом франчайзинга.

Преимущества предложения

Преимущества франчайзинга «Orby»

1. Детство /ограниченное предложение детских брендов на Российском рынке.

2. Отсутствие вступительного взноса (паушального).

3. Отсутствие роялти.

4. Помощь в выборе торговых площадей в лучших торговых центрах Вашего города.

5. Бесплатная разработка дизайн-проекта Вашего магазина «Orby».

6. Опен-пакет в подарок на открытие магазина.

7. Сопровождение на всех этапах развития бизнеса.

8. Обучение персонала по специальной программе «Мамин консалтинг»

9. Представление ассортимента по системе Total look, являющейся оптимальной для составления гардероба ребёнка, способствующей совершению комплексной покупки, гарантирующей увеличение суммы среднего чека.

10. Фирменные инновации, гарантирующие абсолютную лояльность покупателей, приверженность потребителей «Orby».

11. Высокая ликвидность детской одежды «Orby».

12. Система ценообразования, позволяющая Партнёру получить прибыль даже на последних этапах распродаж.

13. Рекламная поддержка партнёра. Активная маркетинговая политика Компании «Orby».

14. Устойчивое экономическое положение и динамичное развитие «Orby».

**ULC**

ООО "Юнистайл"

О компании

ООО «Юнистайл» - «Красивая одежда любимому ребенку» Сотрудники компании «Юнистайл» уже 8 лет создают одежду, которую с удовольствием носят их собственные дети. Основными принципами являются: следование моде и функциональность. Коллектив компании стремится способствовать формированию вкуса и самовыражению личности ребенка; дать родителям уверенность в том, что их ребенок одет индивидуально, непохоже на других; уверенность в том, что одежда безопасна для его здоровья, защитит от любой непогоды.

Мы предлагаем широкий ассортимент коллекционной одежды на любой вкус и сезон для детей и подростков от 2-х до 16-ти лет.

Сеть фирменных магазинов «ULC»: г. Иваново, г. Ярославль, г. Нижнекамск, г. Томск, г. Дзержинск (Нижегородская обл) Екатеринбург, Нижневартовск (Тюменская обл), Чебоксары, Азов (Ростовская обл).

Описание франшизы

1. соблюдение фирменного стиля и стандартов магазина
2. продажа в магазине исключительно одежды под ТМ «ULC», «Unistyle»
3. площадь магазина не менее 60 кв. м
4. поддержание сбалансированного ассортимента
5. обеспечение качества обслуживания клиентов
6. активное участие в реализации федеральных маркетинговых программ
7. депозит 300 000 рублей, отсрочка платежа в размере 300000 рублей на 20 дней, остальные оплаты по факту отгрузки

Преимущества предложения

1. возможность закупать товар по «лучшей цене»
2. отсутствие ограничений со стороны компании по ценам продаж
3. низкие затраты на отделку помещения и закупку торгового оборудования
4. льготное и бесплатное участие в федеральных рекламных программах
5. обучение : тренинг продаж модной детской и подростковой одежды

Год основания

1999

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

9

Паушальный взнос

150000 рублей

Роялти

нет

Рекламный пай

нет

Целевые регионы

Россия и Ближнее зарубежье

Примерный объем инвестиций

От 6000 рублей за 1 кв.м

Примерный срок возврата инвестиций

от 2-х лет

Требования к франчайзи

нет

Контакты:

Адрес: 153008 Иваново
Колесанова 11

Телефон: +7 (4932) 93-93-18

Факс: +7 (4932) 42-76-42

e-mail: franch@unistyle.info

Web: www.unistyle.info



Нахаленок

Торговая марка "Нахаленок"

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
0

Количество франчайзинговых предприятий
13

Паушальный взнос
отсутствует

О компании

ТМ "Нахаленок" один из лидеров российского рынка по разработке, производству и розничной продаже одежды и обуви для подростков. Основной принцип коллекции торговой марки "Стильная одежда для взрослых детей".

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
1785 у.е.

Примерный срок возврата инвестиций
18 месяцев

Требования к франчайзи
Опыт ведения собственного бизнеса

Контакты:

Адрес: 105187 Москва
Окружной проезд 30а
Телефон: +7 (495) 648-91-47
Факс: +7 (495) 648-91-47
e-mail: tmn-3@mail.ru
Web: www.nahalyonok.ru



СЧАСТЛИВЫЙ СЛЕД

ООО "Страна души"

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы
2005

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
18

Паушальный взнос
70000 рублей

О компании

"Страна души" производит подарки для малышек и их родителей. Наша компания предлагает оригинальные предметы декора - художественные композиции «Счастливый след», которые можно просто повесить на стену как картину. Специалисты компании снимают слепок с драгоценной руки и ноги малыша, переведут его в объемную форму, а затем, нанесут на неё хромовое покрытие или покроют сусальным золотом. Все права защищены авторским правом.

Роялти
5000 рублей

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
Россия

Примерный объем инвестиций
10000 рублей

Примерный срок возврата инвестиций
6 мес

Требования к франчайзи
нет

Контакты:

Адрес: Москва
Дербеневская наб. 7
Телефон: + 7 (495) 514-70-40
Факс:
e-mail: strana@stranadushi.ru
Web: www.stranadushi.ru

О компании

Компания «CRISTANVAL» является одной из ведущих компаний в сфере профессиональной уборки помещений. Успешное развитие нашей компании складывается из многолетнего опыта работы, ежедневного обслуживания более 250 постоянных клиентов и 1,5 млн. м2 площадей, индивидуального подхода к клиентам и безупречной репутации.

«CRISTANVAL» предлагает полный спектр услуг по профессиональной уборке помещений и территории с 2000 года. Качество услуг – основной приоритет нашей работы, что подтверждается сертификатом на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2000. Благодаря вниманию к каждому клиенту компания «CRISTANVAL» имеет репутацию надежного партнера, предоставляющего качественные услуги.

Cristanval

ООО "Cristanval - cleaning"

Год основания

2000

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

5

Количество франчайзинговых предприятий

2

Паушальный взнос

7 000 € (возможна рассрочка

платежа)

Роялти

150 € / месяц (фиксированный платеж)

Рекламный пай

отсутствует

Целевые регионы

все регионы РФ, СНГ

Примерный объем инвестиций

от 15 000 €

Примерный срок возврата инвестиций

от 6 до 12 месяцев

Требования к франчайзи

надежность сотрудничества, финансовая стабильность



Контакты:

Радионов Никита Викторович

Адрес: 115184 Москва
Озерковский пер. д.3. оф. 14

Телефон: +7 (495) 230-17-26

Факс: +7 (495) 230-16-48

e-mail: info@cristanval.com,
sale4@cristanval.com

Web: cristanval.com, cristanval.ru



О компании

Рекламное агентство SLANTSY является агентством полного цикла и существует на рынке Ленинградской области уже более четырех лет. Мы успешно работаем в таких городах, как Сланцы, Кингисепп, Ивангород и Гдов. Рекламное агентство полного цикла – это компания, предоставляющая любые услуги в области рекламы. Наши сотрудники способны решать все задачи, связанные с вопросами коммуникации между производителем товаров, услуг и потребителем. Наша миссия заключается в увеличении прибыли наших Клиентов с минимальной затратой средств. То есть при минимальных вложениях Клиент должен получать максимальную прибыль.

Slantsy

РА "Slantsy"

Год основания

2004

Запуск франчайзинговой программы

2007

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

0

Паушальный взнос

60 000 руб

Роялти

5%

Рекламный пай

5%

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

от 50 000 до 300 000 руб

Примерный срок возврата инвестиций

от 3 до 6 месяцев

Требования к франчайзи

нет специальных требований



Контакты:

Павлов Тимофей директор РА

Адрес: Ленинградская область
Сланцы Банковская 3

Телефон: + 7 (950) 046-60-95

Факс: + 7 (950) 046-60-95

e-mail: info@reklamschik.com

Web: www.reklamschik.com



Гильдия Франчайзи это:

Образовательные программы для предпринимателей-франчайзи

Семинары и конференции, посвященные франчайзингу,
по всей территории России
Дистанционное образование (виртуальный Университет)
Видеообучение и другие образовательные программы

Информационные сервисы

Интерактивный атлас франчайзинга России
Он-лайн консультации и бесплатная «горячая линия»

Консалтинг и юридическая поддержка франчайзи

Подбор франшизы
Анализ компании-франчайзора и франчайзингового пакета
Анализ договора о франшизе
Поиск франшизы за рубежом
Сопровождение сделки с иностранным партнером

Для удобства выбора, список услуг Гильдии Франчайзи структурирован в различные пакеты в зависимости от финансового и юридического статуса предпринимателя, что позволяет каждой группе партнеров Гильдии легко выбрать наиболее подходящие предложения.

www.beboss.ru/gf

117312, Москва, ул. Вавилова, 25, корп. 1
E-mail: gf@beboss.ru, Веб-сайт: www.beboss.ru/gf
Телефон: **8-800-555-08-50** (звонок бесплатный)

О компании

SPRAY-TV - запатентованная система распространения информации. Сеть строится на основе франчайзинговых отношений и дает вам возможность стать единственным правообладателем, предоставляющим промо-услуги SPRAY-TV в своем регионе. SPRAY-TV - это переносное автономное устройство, управляемое промоутером - SPRAY-MANом. SPRAY-MAN, с прикрепленным к нему устройством, созданным на базе проекционных технологий, транслирует видеоизображение, сопровождаемое стерео-звуком, на асфальт или любую другую поверхность (стены зданий, парапеты и др.) в вечернее и темное время суток. Таким образом, SPRAY-TV вступает в прямой контакт с социумом, используя для рекламного послания любое свободное уличное пространство.

SPRAY-TV

ООО "Видеопанорама"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
12

Паушальный взнос
От 7000 евро

Роялти

Отсутствуют

Рекламный пай

Отсутствуют

Целевые регионы

РФ и Зарубежье

Примерный объем инвестиций

При личном консультировании.

Примерный срок возврата инвестиций

От 8 месяцев

Требования к франчайзи

Отсутствуют

STREET
PROMOTION
RAY



Контакты:

Адрес: 410044 Саратов
Проспект Строителей здание 1
корпус 3А

Телефон: +7 (8452) 44-66-77

Факс: +7 (8452) 44-66-77

e-mail: spray-tv@spray-tv.com

Web: www.spray-tv.com

О компании

Аппараты (кулеры) со встроенной системой фильтрации для очистки воды – пурифайеры, Южная Корея. Компания «Аква Стар» предлагает новое для регионов направление, связанное с поставками и сервисным обслуживанием аппаратов со встроенной системой фильтрации для очистки воды. Бизнес основан на продаже и сервисном обслуживании оборудования. Целевая группа клиентов по пурифайерам – юридические лица, а также по системам фильтрации – частные лица.

АКВА СТАР

ООО «Аква Стар»

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы
осень 2008

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
0

Паушальный взнос
В разработке

Роялти

В разработке

Рекламный пай

В разработке

Целевые регионы

все

Примерный объем инвестиций

При личном консультировании

Примерный срок возврата инвестиций

При личном консультировании

Требования к франчайзи

При личном консультировании



Контакты:

Адрес: 115088 Москва
1-я Дубровская 13а стр. 2

Телефон: +7 (495)783-48-97

Факс: +7 (495)783-48-97

e-mail: aquastar@aquastar.ru

Web: www.aqua-star.ru



КАРТРИДЖ МАСТЕР

ООО "КАРТРИДЖ МАСТЕР"

Год основания
2007

Запуск франчайзинговой программы
2007

Количество собственных предприятий
5

Количество франчайзинговых предприятий
3

Паушальный взнос
300000 руб.

О компании

В настоящий момент «Картридж Мастер» – это централизованное производство и сервисный центр, куда, благодаря бесплатной курьерской службе, стекаются заказы как от юридических организаций, так и от частных лиц, которые имеют возможность сделать свой заказ через любой из наших фирменных магазинов. Франчайзинговые магазины "КАРТРИДЖ МАСТЕР" - это сеть унифицированных магазинов по заправке, восстановлению карриджей и продаже расходных материалов.

Роялти
0

Рекламный пай
1% от оборота

Целевые регионы
все

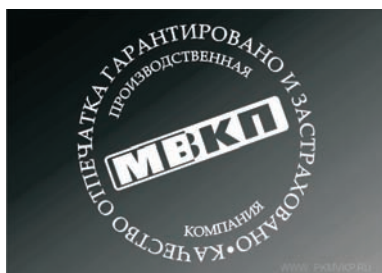
Примерный объем инвестиций
Варьируется.

Примерный срок возврата инвестиций
от 6 до 14 месяцев

Требования к франчайзи
нет

Контакты:

Адрес: Москва Электродная 6 А
Телефон: + 7 (915) 179-31-72
Факс: + 7 (495) 984-76-26 доб.13
e-mail: julia@cartridgemaster.ru
Web: www.cartridgemaster.ru



МВКП

ООО "ПК "МВКП"

Год основания
2006

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
0

Паушальный взнос
единовременная выплата
1 400 000 руб.

О компании

ООО "ПК "МВКП" молодая компания медленно но верно захватывающая рынок расходных материалов в РОССИИ, в принципе не имеющая конкурентов по образованию и ведению подобного вида бизнеса. Открытие сети заправочных центров МВКП, удобных и доступных для любого пользователя. Громадный приток клиентов в компанию вызван особыми маркетинговыми условиями, распространяющимися на каждого клиента индивидуально. ООО "ПК "МВКП" молодая компания медленно но верно захватывающая рынок расходных материалов в РОССИИ, в принципе не имеющая конкурентов по образованию и ведению подобного вида бизнеса. Приток клиентов в компанию вызван особыми маркетинговыми условиями, распространяющимися на каждого клиента индивидуально.

Роялти
ежемесячная выплата 5%

Рекламный пай
ежемесячная выплата 5%

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
Индивидуальный подход.

Примерный срок возврата инвестиций
1 год.

Требования к франчайзи
Индивидуальный подход.

Контакты:

Павел Владимирович
Адрес: 119017 Москва
ул Малая Ордынка 19
Телефон: +7 (495)769-77-40
Факс: +7 (495)951-31-01
e-mail: info@allcart.ru
Web: www.allcart.ru

О компании

Компания "Радио 21" производит музыкальную услугу (внутреннее Ритэйл Радио и музыкальные каналы) для торговых предприятий и предприятий сферы услуг, а также предлагает для рынка акустические системы. Предлагаем следующие направления для сотрудничества: трансляционное оборудование, музыкальное аудио и видео обслуживание, системы аварийного и противопожарного оповещения.



Радио 21

ООО "Радио 21"

Год основания
2000

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

2

Паушальный взнос
12 500\$

Роялти
нет

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
Города миллионники

Примерный объем инвестиций
индивидуальный подход

Примерный срок возврата инвестиций

1 год

Требования к франчайзи

- Опыт работы.
- помещение

Контакты:

Илюшина Наталья

Адрес: 123592 Москва Кулакова 20

Телефон: +7 (499) 740-29-49/
85/53/54

Факс: +7(499)740-29-49

e-mail: ilyushina@radio21.ru

Web: www.radio21.ru

О компании

Компания "РусБизнесАктив" работает на рынке взыскания долгов с 2003 года и на сегодняшний день является одной из лидирующих российских коллекторских компаний, имеющих собственную широкую филиальную сеть. "РусБизнесАктив" - участник «Ассоциации Российских Банков», инициатор создания «Ассоциации по Развитию Коллекторского Бизнеса», член международной ассоциации сборщиков долгов «АСА International». Компания "РусБизнесАктив" работает на рынке взыскания долгов с 2003 года и на сегодняшний день является одной из лидирующих российских коллекторских компаний, имеющих собственную широкую филиальную сеть.



РусБизнесАктив

ООО "РусБизнесАктив"

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы
2006

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

15

Паушальный взнос
300 000 - 500 000 руб.

Роялти
200 000 руб.

Целевые регионы
все

Контакты:

Адрес: 105122 Москва

Щелковское шоссе 2А офис 1045

Телефон: +7 (495) 580-37-21

Факс: +7 (495) 788-49-50

e-mail: info@rusbusinessactiv.ru

Web: www.rusbusinessactiv.ru



ТВ-Мобиль

ООО "Видеопанорама"

Год основания

2005

Запуск франчайзинговой программы

2005

Количество собственных предприятий

1

Количество франчайзинговых предприятий

Более 60

Паушальный взнос

От 3000 евро

О компании

Представляет собой конструкцию на базе легкового автомобиля, которая собирается в течение нескольких минут и устанавливается в местах массового скопления людей. В темное время суток на экран проецируется видеоряд. Проекция осуществляется из салона автомобиля с помощью мультимедиа-проектора. В светлое время экран демонтируется, а на его место устанавливается классический баннер. Информация сопровождается стереозвуком. Расположение экрана на уровне зрения пешеходов, яркое видео и оригинальность конструкции гарантируют привлечение внимания и восприятие информации.

Роялти

Отсутствуют

Рекламный пай

Отсутствует

Целевые регионы

Россия

Примерный объем инвестиций

10000 евро

Примерный срок возврата инвестиций

От 6 месяцев

Требования к франчайзи

Отсутствуют

Контакты:

Адрес: 410044 Саратов
Проспект Строителей здание 1
корпус 3А

Телефон: +7 (8452) 44-66-77

Факс: +7 (8452) 44-66-77

e-mail: tv-car@tv-car.ru

Web: www.tv-car.ru

Разработка концепции
объектов ритейла

Проектирование магазинов
и торговых центров

Дизайн объектов ритейла

Фасад

Визуальный мерчендайзинг

Оборудование

Витринистика

Графический дизайн



О компании

Вложение средств в ценные бумаги-один из наиболее популярных во всем мире способов сохранения и приумножения накоплений. Один из ведущих биржевых брокеров России ООО "АЛОР +" предлагает сотрудничество в привлечении и обслуживании клиентов на фондовом рынке. Работая в союзе с одним из лидеров рынка Вы сможете организовать и развивать собственный бизнес в перспективной финансовой сфере. Наши партнеры получают возможность предлагать клиентам полный комплекс финансовых продуктов и услуг ООО "АЛОР +". Мы готовы сопровождать Вас на пути развития нашего совместного бизнеса.

АЛОР +

ООО "АЛОР +" (Лицензия ФКЦБ России №077-04827-100000 от 13.03.2001 г.)

Год основания
1997

Запуск партнерской программы
(на основе агентского соглашения)
2007

Количество партнерских предприятий
23

Паушальный взнос
отсутствует

Роялти
отсутствует

Рекламный пай
отсутствует

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
0,6-1 млн.рублей

Примерный срок возврата инвестиций
до 2-х лет

Требования к партнеру
опыт предпринимательской деятельности



Контакты:

Адрес: 101000 Москва
Мясницкая 26а стр. 1
Телефон: +7 (495) 980-24-98
Факс: +7 (495) 980-24-98
e-mail: info@alor.ru
Web: www.alor.ru



О компании

ООО "Юр. СЛУЖБА" Legal Service создана в 2005 году и представляет собой юридическую компанию. ТМ RUBURO была зарегистрирована после образования отдельного подразделения, оказывающего консультационные услуги в области кредитования.

RUBURO™

ООО "Юр. СЛУЖБА" Legal Service

Год основания
2003

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
1

Паушальный взнос
1500000 рублей

Роялти
30000 рублей ежемесячно

Рекламный пай
0 рублей

Целевые регионы
РФ

Примерный объем инвестиций

Примерный срок возврата инвестиций
1-3 месяца активной работы



Контакты:

Полукаров Дмитрий Михайлович
Адрес: 101000 Москва
Чистопрудный бульвар 7/2 офис 32
Телефон: +7 (495) 585-09-12
Факс: +7 (495) 585-09-12
e-mail: www.info@ruburo.ru;
www.pr@ruburo.ru
Web: www.ruburo.ru



Всероссийская ипотечная сеть НБИК

Независимое Бюро Ипотечного Кредитования

Год основания
2004

**Запуск франчайзинговой
программы**
2007

**Количество собственных
предприятий**
1

**Количество франчайзинговых
предприятий**
54

Паушальный взнос
129 000 руб.

О компании

Всероссийская ипотечная сеть НБИК – крупнейшая в России сеть региональных брокерских компаний.

Ипотечный брокеридж – это услуги по подбору, оформлению и получению ипотечных кредитов. Клиенты участников сети получают льготные условия кредитования в банках-партнерах.

За период 2004-2007 гг. темпы роста рынка ипотечного кредитования в РФ превышают 100% в год. НБИК передает франчайзи свои технологии работы (ноу-хау), программное обеспечение, маркетинговые наработки, проводит обучение и оказывает текущую поддержку.

Роялти
9 000 руб. ежеквартально

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
400 тыс. – 600 тыс руб.

**Примерный срок возврата
инвестиций**

От 6 до 12 мес.

Требования к франчайзи
Успешное прохождение
интервью в Москве

Контакты:

Адрес: Москва
наб. Ак. Туполева 15 корп. 25
Телефон: +7 (495) 510-60-00
Факс: +7 (495) 981-23-19
e-mail: patners@credit-region.ru
Web: www.credit-region.ru



**ЗОЛОТАЯ
СЕРЕДИНА**

Золотая Середина

ООО "СПК "Золотая Середина"

Год основания
2000

**Запуск франчайзинговой
программы**
2003

**Количество собственных
предприятий**
3

**Количество франчайзинговых
предприятий**
23

Паушальный взнос
50000 рублей

О компании

"Золотая Середина" - крупнейшая российская система лояльности, представлена в экономически значимых регионах страны. Общее количество городов присутствия компании составляет 77. В том числе 26 региональных представительств компании, расположенных в крупных административных центрах России.

На 01.07.2008 года участниками системы лояльности «Золотая Середина» стали более 2 600 торгово-розничных предприятий, количество владельцев дисконтных карт достигло 500 000 покупателей. Реализовано более 500 кобренд проектов.

Партнерами компании «Золотая Середина» являются крупнейшие российские Банки, страховые компании, операторы связи, крупные производственные предприятия, предприятия розничной и оптовой торговли.

Роялти
Со 2-го года сотрудничества

Рекламный пай
нет

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
от 300000 рублей

**Примерный срок возврата
инвестиций**

12 месяцев

Требования к франчайзи
При личном консультировании

Контакты:

Адрес: 630091 Новосибирск
Фрунзе 80 офис 202
Телефон: +7 (383) 274-93-93
Факс: +7 (383) 274-93-93
e-mail: region@seredina.ru
Web: www.seredina.ru

О компании

Эксклюзивная франшиза элитарных подарков. Именование небесных тел, факт именованья сопровождается уникальными сертификатами и сувенирами. Все данные синхронизируются и бессрочно хранятся в Каталоге небесных тел "РосАСтро", имеющим федеральное свидетельство СМИ. Компания на рынке с 2002 года, среди клиентов - первые лица государства, ФСО РФ, Бизнес - элита.

Звездный Альманах

ЗАО "Звездный Альманах"

Год основания
2002

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
2

Паушальный взнос
175 000 рублей

Роялти

5% от выручки, ежемесячно с 13-го месяца работы

Рекламный пай

20 000 рублей, ежемесячно с 5-го месяца работы

Целевые регионы

Россия, СНГ, Ближнее зарубежье

Примерный объем инвестиций

12 000 - 30 000 руб. на кв. м

Примерный срок возврата инвестиций

1 год

Требования к франчайзи

не менее 50 кв. м, оборотные средства



Контакты:

Типцова Наталья Юрьевна

Адрес: 103626 Москва
Большой Черкасский пер.15 оф. 603

Телефон: + 7 (495) 921-22-79

Факс: + 7 (495) 621-83-81

e-mail: info@rosastro.ru

Web: www.rosastro.ru



О компании

Компания «Альтаир» разработала технологию печати на живых цветах и фруктах. Применение: индивидуальная, бизнес, свадебная флористика, флористика класса премиум, брэндированные цветы и букеты, оформление мероприятий. Технология обеспечивает фотографическое качество и точную цветопередачу. Это необходимо при работе с крупными брэндами. Нашими услугами пользуются P & G, Hewlett packard, Nemiroff, Мегафон, Спортмастер, Ауди, РЖД и др.. Мы разработали эффективную бизнес-модель внедрения новой услуги: поздравительный сервис для бизнеса. В 2008 - технология запатентована и мы начинаем продажу франшиз: событийный цветочный салон - для Москвы и сеть салонов с цветочной типографией для регионов.

Альтаир

ЦКТ Альтаир

Год основания
2001

Запуск франчайзинговой программы
2008

Количество собственных предприятий
1

Количество франчайзинговых предприятий
старт продаж

Паушальный взнос
от 200 тыс. руб. (Москва),
5 млн. руб. (регионы)

Рекламный пай

10000 руб.

Целевые регионы

РФ, СНГ, Европа, Азия и др.

Примерный объем инвестиций

900 тыс. руб. на 10-15 кв.м.

Примерный срок возврата инвестиций

от 6 месяцев



Контакты:

Адрес: Москва Б. Почтовая 26Б

Телефон: +7 (495) 971-58-41
+7 (926) 533-06-23

Факс: +7 (495) 971-58-41

e-mail: altair2005@yandex.ru

Web: www.altair-company.ru

Список терминов

ДОГОВОР ФРАНЧАЙЗИНГА

система соглашений, юридически оформляющих отношения между франчайзором и франчайзи. На территории РФ франчайзинг оформляется лицензионными договорами, договорами коммерческой концессии, договорами поставки, оказания услуг, агентскими и другими договорами. Основной договорный пакет обычно сопровождается договором о конфиденциальности, предварительным договором (договором о намерениях), договором о развитии и рядом других правовых инструментов.

МАСТЕР ФРАНШИЗА

Отношения по мастерской франшизе возникают, когда франчайзор продает эксклюзивные права на развитие франчайзинговой сети (на продажу франшиз и поддержку франчайзи) на определенной территории одному лицу. Такой франчайзи - владелец мастер-лицензии, который становится франчайзором на данной территории, продавая и предлагая франшизы другим предпринимателям. Франчайзор предоставляет мастер-франшизу хорошо обеспеченному местному предпринимателю, который сможет осуществлять функции франчайзора на определенной территории.

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

единовременный платеж за франшизу, однократно уплачиваемый при ее приобретении/продлении (как правило, в товарном франчайзинге заменяется первоначальной закупкой товарного запаса для франчайзингового магазина).

РЕКЛАМНЫЙ ПАЙ

фонд, создаваемый Франчайзором и/или Франчайзи, который имеет целевое назначение - продвижение бренда франчайзинговой сети (локальный рекламный фонд используется и для стимулирования сбыта конкретных франчайзинговых предприятий). Как правило, рекламный пай представляет собой процент от выручки предприятия-франчайзи, но может быть и фиксированным. Размер отчисления в локальный рекламный фонд оговаривается в договоре франчайзинга.

РОЯЛТИ

периодические платежи за право пользования франшизой, уплачиваемые в течение всего срока договора франчайзинга в форме отчислений от выручки франчайзи или в форме фиксированных платежей (как правило, в товарном франчайзинге заменены либо закупками товара для реализации, либо агентским вознаграждением).

ФРАНЧАЙЗИНГ

система (а также способ) организации и развития бизнеса, при котором одна компания (франчайзор) передает другой независимой компании или индивидуальному предпринимателю (франчайзи) право вести бизнес, используя имя и бизнес-систему франчайзора и реализуя аналогичный с франчайзором товар (услугу) идентичным способом. Франчайзи получает возможность выступать на рынке под маской франчайзора, используя его репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии и механизмы поддержки. Франчайзи соответственно обязуется осуществлять свою деятельность по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзор. Выполнение этих правил не является недостатком; наоборот, следование правилам означает, что франчайзи имеет прекрасную возможность сделать прибыль и понять выгодность своего вложения. Чтобы получить такие права, франчайзи, как правило, осуществляет первоначальный взнос франчайзору (в товарном франчайзинге вместе либо вместо первоначального взноса – первоначальную закупку, т.е. закупку товарного запаса для вновь открывающегося магазина), а затем выплачивает ежемесячные взносы (в товарном франчайзинге – регулярные закупки товаров). Это своего рода «аренда» в экономическом смысле, потому что франчайзи получает на бренд франчайзора не право собственности, а право временного пользования на период выплаты ежемесячных взносов (что не исключает использование бренда самим франчайзором). Суммы этих взносов оговариваются во франчайзинговом договоре и являются предметом переговоров. Франчайзинг позволяет соответствующему предпринимателю вести бизнес успешно, даже не имея предварительного опыта и знаний в данной области. Франчайзинг предлагает испытанные, проверенные в деле "рецепты бизнеса", которые можно применять многократно на различных франчайзи. При этом франчайзор делится с франчайзи своим опытом - позитивным и негативным, - предоставляя ему структуру производства и методы ведения бизнеса, услуги в процессе функционирования. Именно поэтому иметь франшизное предприятие предпочтительнее, чем независимое: у франчайзи есть возможность начать новый бизнес, в том числе на базе своего, избежав большинства ошибок и, таким образом, сократить путь, по которому неизбежно придется следовать тому, кто решит самостоятельно начать новое дело, проще говоря, пойти по протоптанной дорожке.

ФРАНШИЗА

комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-системой франчайзора, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса по бизнес-системе франчайзора, который является объектом договора франчайзинга. Практически любой вид бизнеса можно превратить во франшизу. Международная Ассоциация Франчайзинга выделяет 70 отраслей хозяйства, в которых можно использовать методы франчайзинга. Полное их перечисление не имеет смысла, но вы сможете понять ширину применимости франчайзинга из следующей выборки: бухгалтерский учет, авторемонт, розничные магазины, обучение, строительство, услуги по трудоустройству, рестораны, отели, прачечные и услуги по уборке, фотостудии, риэлтерские компании, прокат, туристические агентства и др.

Алфавитный указатель

1001 СУМКА	49	HEELYS	67
220 ВОЛЬТ	49	HIRSH	27
4D CINEMA	33	IL PATIO	40
ALBA	52	INTERLOPER	34
ALFRED MULLER	52	INTERSPORT	68
ALPINEPRO	53	INVITRO	21
ANA SOUSA	54	KANZLER	68
APOLLOPHONE	25	KETROY	69
AURA OF BOHEMIA	54	LMI	31
AXCENT	55	LTB	69
BAON	55	MODAMO	126
BB1	58	MUSTANG	70
BERGHOFF	58	NORMANN	70
BIBELOTS	59	O'NEEL	71
BIZZARRO	60	ORANGE	72
BO-CONCEPT	48	ORBY	108
BORN	107	PEOPLE	73
BROASTER FOOD	39	PEOPLE'S	42
CALVIN KLEIN	60	PILGRIM	74
CARLO PAZZOLINI	61	POLARIS	74
CENTURY 21	25	PUR-PUR	75
CITYPARTY	33	RIKKI-TIKKI	107
COLUMBIA	61	RIVIERA	75
CONCEPT CLUB	62	RUBURO	117
CORSA COMA	50	SANRIO	76
COUNTRY CHICKEN	39	SAVAGE	77
CRISTANVAL	111	SELA	78
DESAM	63	SELENA	79
DIM	56	SLANTSY	111
DOKI INTERNATIONAL REALTY	26	SODA	80
DOLLAR THRIFTY RUSSIA	18	SOFRENCH	81
ELIS	57	SPRAY-TV	113
F.D. LAB GROUP	63	STERGO	82
FASHION VILLE	19	SUBWAY	42
FESTIVAL	64	SVETSKI	81
FLER-O-FLER	64	SWEET MAMA	83
FLO&JO	65	TEN	83
FOOT AND FRUIT	66	TERVOLINA	84
FOOTERRA	57	ULC	109
GALLADANCE	30	ULTRA	84
GAMEZONA	34	UNIDANCE	35
GANT	67	VIKING	85
GINGER	106	VIS-À-VIS	85
GO COPPOLA	19	VKO КЛУБ	35

WESTLAND	87	НАХАЛЕНОК	110
WOOLSTREET	86	НБИК	118
YAX	87	ПАТРЭРСОН	96
ZALICASA	88	ПЕРСОНА LAB	23
ZIMALETTO	88	ПЕРЧИНИ	46
АДАМАС	89	ПЛАНЕТА ФИТНЕС	20
АКАДЕМИЯ ФОТОГРАФИИ	32	ПЛАТЕТА СУШИ	44
АКВА СТАР	113	ПОЗИТРОНИКА	98
АЛОР+	117	ПРЕМИО	16
АЛФАВИТ	89	РАДИО 21	115
АЛЬТАИР	119	РИЗОЛИТ	29
АМД ЛАБОРАТОРИИ	20	РОЗА ВЕТРОВ	38
АРОМАТНЫЙ МИР	90	РУСБИЗНЕСАКТИВ	115
БАГЕТТЕРИЯ	43	СМОТРИ	99
ГРИЛЬМАСТЕР	40	СОВРЕМЕННЫЙ ДОМ И ОФИС	104
Для душа и души	90	СПОРТЛАНДИЯ	99
ДОМ.РУ	28	СТАРДОГС	46
ЗВЕЗДНЫЙ АЛЬМАНАХ	119	СЧАСТЛИВЫЙ СЛЕД	110
ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА	118	ТВ-МОБИЛЬ	116
ИМПЕРИЯ ПИЦЦЫ	45	ТВОЕ	100
ИМПЕРИЯ СУШИ	44	ТЕХНОСИЛА	100
КАЛЕНДАРЬ ПОДАРКОВ	91	ТМК	101
КАРТРИДЖ МАСТЕР	114	ТОНУС КЛУБ	22
КНЯЗЕВЪ	37	ТОЧКА РОСТА	32
КОЛЛЕКЦИЯ ВИН	91	УДОНЪЯСЯН	48
КОНТРАСТ	105	УНЦИЯ	101
КОПЕЙКА	92	Ф.О.Н.	38
КОФЕЙНАЯ КАНТАТА	92	ЦЕНТРОБУВЬ	103
КРАСНЫЙ КУБ	93	ЧАЙНАЯ ЛОЖКА	47
КРЕДИТОРИЯ	3-я ОБЛОЖКА	ЧИСТОТА ВЕКОВ	23
КРУЖКА	43	ЭКНИКА	102
КУВЫР.COM	93	ЭКСПЕРТ	29
МАГИЯ ЗОЛОТА	94	ЮНИОН	102
МАСТЕРФАЙБР	105		
МВКП	114		
МЕБЕРРИ	94		
МИР БЕЗ ГРАНИЦ	37		
МОЯ СЕМЬЯ	95		
МУЛЬТИФОТО	95		
МЫЛОМАНИЯ	24		

A large, abstract teal graphic on the right side of the page, consisting of several overlapping, curved shapes that create a sense of depth and movement. The colors range from a light, pale teal to a slightly darker shade.

www.beboss.ru

Профессиональный ресурс
для поиска франчайзингового партнера.



be boss.ru





MoDaMo

YOUR FAVOURITE FASHION

Название
ООО «Диксор»

Торговая марка
MoDaMo

Год основания
1999

Запуск франчайзинговой программы
2004

Количество собственных предприятий
29

Количество франчайзинговых предприятий
27

Паушальный взнос
Отсутствует

Роялти
от 20 до 35 тыс. евро

Рекламный пай
Отсутствует

Целевые регионы
все

Примерный объем инвестиций
от 350 до 500 тыс. евро

Примерный срок возврата инвестиций
2 года

Требования к франчайзи
желателен опыт работы

Контакты
Москва, Сущевский Вал, 9, стр. 1
Телефон: +7 (495) 981-60-84
Факс: +7 (495) 981-60-84
e-mail: info@linda-trade.ru
web: www.modamo.ru

• О компании

MoDaMo является признанным фэшн-брендом, представляющим собой сеть фирменных магазинов модной женской одежды высокого качества.

За 9 лет сеть MoDaMo прошла путь от одного небольшого монобрендового магазина до фирменной торговой сети в России, на Украине, в Белоруссии и Казахстане.

Основу коллекции MoDaMo составляет одежда ведущих производителей из Германии, Франции, Нидерландов.

• Описание франшизы

Франчайзинг – наиболее современная и эффективно развивающаяся форма сотрудничества. Его преимущества состоят в том, что в распоряжении Франчайзи оказывается готовый бизнес-пакет, поддержанный широкой популярностью магазинов женской одежды MoDaMo и успехом предприятий, открытых Партнерами сети в регионах.

На сегодняшний день из 56 магазинов сети 27 открыты по системе франчайзинга. Во франчайзинговом проекте задействовано 3 тыс. кв. м. Состав франчайзингового пакета включает договор, бренд-бук, финансовую модель и стандарт фирменной работы.

• Преимущества предложения

MoDaMo – это сложившаяся конкурентоспособная бизнес-концепция, набор проверенных методов и инструментов продаж. При покупке франшизы MoDaMo партнеры приобретают ряд неоспоримых преимуществ:

1. Большой опыт ведения успешного бизнеса.
2. Высокая положительная и всеми известная репутация бренда, которая облегчает деятельность Франчайзи на первом этапе выхода на рынок.
3. Работа с эксклюзивными брендами европейской одежды самого высокого качества.
4. Консультационное сопровождение в составлении плана закупок, ассортиментного ряда, зонирования и оформления магазинов.
5. Мерчендайзинговая, маркетинговая и рекламная поддержка под брендом федерального уровня.
6. Информационная поддержка (информация о рынке, о правилах ведения успешного бизнеса, о тенденциях моды, др.)



кредитория
деньги для любой аудитории

Рентабельность:
до 50%

www.creditoria.ru

Стоимость:
от 150 000
рублей

Кредитория предоставляет комплекс услуг по поддержке всех аспектов деятельности компании-франчайзи в области кредитного брокериджа. Основа успеха **Кредитории** — эффективная методика построения бизнеса в сфере финансовых услуг.



Ипотека



Потребительское кредитование



Автокредитование



Кредитные карты

Сеть офисов обслуживания **Кредитории** на территории РФ позволяет при обращении физического лица в офис **Кредитории** быстро и просто оценить реальные возможности потенциального заемщика по сумме кредита, выплатам процентов по кредиту и страховым взносам, подобрать и получить кредит с минимальными процентными ставками и максимально возможным сроком.

Ключевые составляющие проекта

- Стремительное развитие отрасли кредитного брокериджа в течение последних 3-х лет.
- Узнаваемый бренд **Кредитория** с профессионально разработанным фирменным стилем от визитных карточек до интерьера офисов.
- Содействие в аккредитации в ведущих российских банках (общее число банков-партнеров - более 80-ти).
- Преференции со стороны банков-партнеров по комиссиям, процентным ставкам, вознаграждению.
- Отлаженный алгоритм бизнес-процессов, позволивший за короткое время поставить бизнес партнеров в более 35 городах РФ.
- Эффективное программное обеспечение (CRM) для сопровождения сделок, формирования документооборота, позволяющее руководителям контролировать обслуживание клиентов, работу менеджеров и т.д.
- Тренинг-программа, направленная на обучение кредитных специалистов, развитие навыков продаж, презентационных навыков, знаний рынка и современных технологий работы.
- Рекламная поддержка бренда на региональном и федеральном уровне, эффективные маркетинговые инструменты.
- Непрерывное сопровождение квалифицированными специалистами **Кредитории** вашего персонала (Единый колл-центр);
- Открытие отдельного раздела на сайте www.creditoria.ru, посвященного вашему офису.



Окупаемость:
от 6
месяцев



Страхование

т./ф. +7 (495) 510 27 57, e-mail: info@creditoria.ru

Информация дана по состоянию на 01.08.2009 года.

SAVAGE®

СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ ОДЕЖДЫ

Лучшее предложение по франчайзингу

Три торговые марки
Две фирменные сети **SAVAGE** и **PEOPLE**
Более **200** магазинов
4 страны
110 городов

Более **40** магазинов в проекте

Ксения Собчак,
телеведущая

www.savage.ru
www.people4people.ru

