



БЕЛОРУССКАЯ®
КОСМЕТИКА
СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ

СТАНЬ ВЛАДЕЛЬЦЕМ БИЗНЕСА

ЭФФЕКТИВНОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ, С ОТТОЧЕННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛЬЮ
И СТАНДАРТАМИ, ПРОШЕДШЕЕ ПРОВЕРКУ СОБСТВЕННОЙ СЕТЬЮ МАГАЗИНОВ

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



БЕЛОРУССКАЯ[®] КОСМЕТИКА

СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ



Крупнейшая в России федеральная сеть косметических магазинов с продукцией белорусских производителей



ТОП-3 дистрибьютеров белорусской косметики на территории РФ



Официальный представитель крупнейших белорусских производителей в России



Непрерывное развитие и выход на новые рынки с 2009-го года. На текущий момент насчитывается более 50 магазинов собственной сети и 17 магазинов партнеров франчайзи в более 15 регионов России



Адаптированная к условиям кризиса рабочая бизнес-модель функционирования розничного магазина, эффективность которой доказан существующей сетью – после 2014 г. "БК" даже ускорила темп собственного роста

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА "БК"?

1 ЗАПУСК И ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ

Мы заинтересованы в том, чтобы наши Франчайзи успешно реализовали свой бизнес, развивали собственную торговую сеть, а вместе с ней и присутствие бренда «БК» в регионе. Мы дорожим репутацией собственной компании и репутацией действующих Франчайзи, поэтому запускаем новый проект со строгим согласованием регламента работы, визуализацией по бренд-буку и сервисом, аналогичным для всех магазинов «Белорусской Косметики». Покупатель, жалующийся на проблемы работы одного магазина жалуется на всю сеть «БК», а для нас это недопустимо. Именно поэтому, мы с уверенностью заявляем, что наш текущий уровень сопровождения бизнеса Франчайзи максимальный среди всех, что представлены на рынке.

2 МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Сеть магазинов «Белорусская Косметика» реализует маркетинговую активность на ежемесячной основе. Мы знаем как извлекать максимальную прибыль из каждого торгового сезона. Каждый месяц мы проводим различные акции, разрабатываем для них новые маркетинговые материалы и используем разнообразные каналы распространения информации. Все это в полном объеме доступно нашим Франчайзи.

3 РАБОЧАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Мы используем только те инструменты, которые проверены в работе на собственной розничной сети. Все показатели, параметры инвестиций, прибыли и окупаемости – все это работает на наших магазинах уже сегодня, и позволяет нашей сети расти и развиваться. Именно поэтому финансовая модель, которую мы предоставляем, является «рабочей», а не «проектной».

4 ОКУПАЕМОСТЬ ОТ 8 МЕСЯЦЕВ

Среднее время окупаемости открытых магазинов «Белорусской косметики» составляет от 8 до 16 месяцев. Мы уже открыли магазины, срок окупаемости которых составил менее полугода, однако для расчета финансовой модели мы всегда используем «усредненные данные».

5 ЦЕНА

Можно купить Белорусскую косметику у одного из нескольких официальных дистрибьюторов заводов-производителей или обратиться на завод напрямую. Однако получить самую низкую цену не так просто. Здесь нужны большие объемы закупок и длительные партнерские отношения. Мы уже прошли этот путь, начав с оптового направления с одним поставщиком. Постепенно развиваясь, мы развили опт, открыли 50 магазинов в разных городах России. Мы стали крупнейшим импортером белорусской косметики на территории нашей страны. Именно поэтому мы готовы предоставить своим франчайзи минимальные цены на товар.

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА "БК"?

6 АССОРТИМЕНТ

В нашем портфеле находится почти 6000 уникальных товарных позиций в нескольких сегментах: парфюмерия и косметика, средства по уходу за волосами и кожей, бытовая химия, гигиеническая продукция. Большое количество позиций предполагает наличие категорийных менеджеров, менеджеров по закупкам, мерчендайзеров и маркетологов. Для начинающего бизнеса это непозволительная роскошь, поэтому всю работу приходится делать собственнику. Мы предоставляем нашим Франчайзи готовую торговую базу с уже внесенными товарными позициями и полное наполнение полок ассортиментом.

7 ОТТОЧЕННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

У нас разработаны регламенты на каждое действие любого сотрудника торговой точки. А также регламенты и инструкции, начиная от выбора помещения и открытия торговой точки, заканчивая внешним видом продавцов и мерчендайзингом на полках. Это значительно упрощает жизнь, когда Вы начинаете свой бизнес с нуля.

8 РАБОТА НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

Не секрет, что огромное количество рынков сейчас находятся в состоянии упадка. Множество компаний, экспериментирующих на них, закрываются, не успев открыться. Мы не экспериментируем. Это время давно прошло, компания нашла привлекательный рынок, закрепились на нем и уверенно продолжает развиваться. Именно поэтому наши франчайзи уверены в эффективности используемой нами бизнес-модели.

9 ПЕРЕДАЧА ПОЛНОГО КОМПЛЕКТА ОБОРУДОВАНИЯ НЕОБХОДИМОГО ДЛЯ РАБОТЫ МАГАЗИНА

У нас налажены связи с поставщиками, а поэтому, скорость и качество изготовления и передачи всего необходимого оборудования и реквизита максимальны. Вам не придется тратить время на закупки и заказы техники или стеллажей по «техническим заданиям», мы сами поставим Вам все необходимое для запуска магазина.

10 ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ОТРАБОТАННОЕ НА СОБСТВЕННОЙ СЕТИ МАГАЗИНОВ

Все чаще на рынке франчайзинга можно встретить предложения, основанные исключительно на «старт-ап плане» с целью продажи в формате франшизы. Мы – приятное исключение. Сеть наших собственных магазинов насчитывает более пятидесяти открытых торговых точек, действующих по бизнес-модели, аналогичной той, что мы предлагаем в рамках франчайзинга. Покупатель не различает Ваш магазин «БК», от магазина «БК», принадлежащего компании. А значит, двигаться вперед мы будем вместе.

РЫНОК КОСМЕТИКИ И ПАРФЮМЕРИИ

Можно с уверенностью сказать, что женщины будут пользоваться косметикой всегда. Даже если не применяется декоративная косметика, ухаживать за кожей и волосами необходимо постоянно.

Сейчас в кризис, когда доходы подавляющей части населения падают, происходит «передел» косметического рынка. Дорогие «премиум» бренды уходят из России (по крайней мере, мы видим закрытие розничных монобрендовых торговых точек). Им на смену приходят новые, молодые бренды, в том числе, корейские. «Премиум» переходит в разряд нишевой косметики, «средний плюс» движется в сторону «среднего» ценового сегмента, зачастую в ущерб качеству. А вот «низкий» и «ниже среднего» выигрывает больше всего. Именно в этом сегменте играет Белорусская косметика. В совокупности с отличным качеством это дает высокий спрос.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТОВАРА



Качество, проверенное временем и контролируемое государством. Что написано на этикетке, то и есть по факту.



Наценка розничного продавца на товар Белорусской Косметики от 100%. В отличие от «премиум» брендов, где наценка составляет 40-60%.

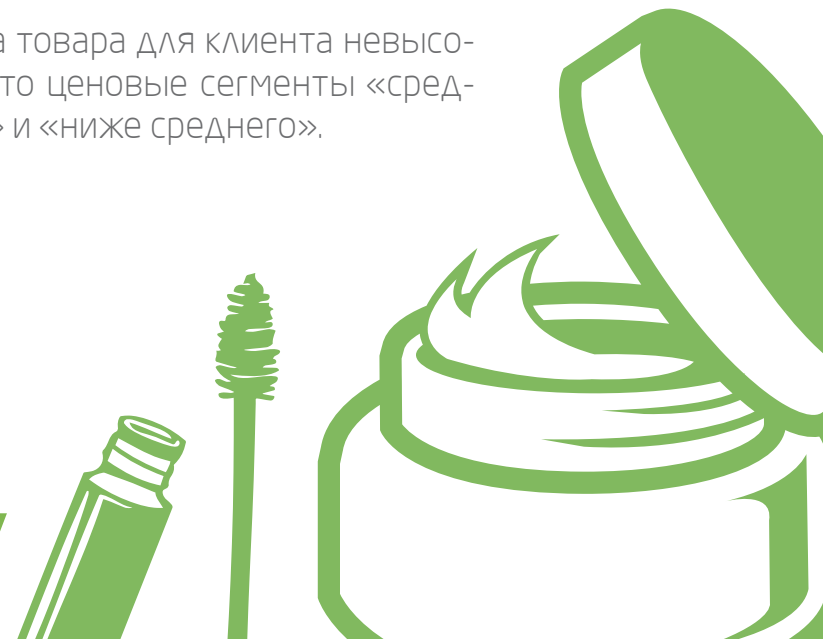


Цена товара для клиента невысока. Это ценовые сегменты «средний» и «ниже среднего».



Белорусская косметика, как масс-маркет, не представлена в сетевых магазинах: Магнит, Дикси, Пятерочка. Более того, магазины БК, расположенные рядом с такими «якорями», показывают очень хорошие результаты.

БК - это настоящее антикризисное предложение!



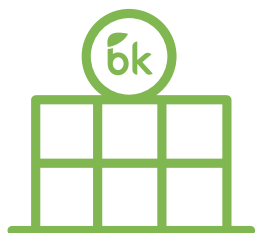
ТРЕБОВАНИЯ К ПАРТНЕРУ

1. Наличие действующего или регистрация нового ИП или юридического лица
2. Населенный пункт от 50 000 жителей
3. Наличие инвестиционных средств от 950 000 рублей
4. Полная прозрачность в отношении имеющегося физического и юридического статуса. Мы полностью открыты перед своими партнерами и, аналогично, проводим полную проверку потенциального франчайзи перед началом работы по франшизе.
5. Соблюдение стандартов работы под брендом сети «Белорусская Косметика»
6. Строгое соблюдение и выполнение поставленных задач при взаимодействии с компанией – поиск помещений, подписание договоров, график открытия магазина
7. В случае отсутствия практического опыта запуска и ведения бизнеса – готовность к плотному и интенсивному обучению



КАКИЕ ФОРМАТЫ БИЗНЕСА МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

ПРИНЦИПИАЛЬНО ВОЗМОЖНЫ **4 ФОРМАТА** ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА:



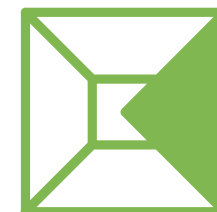
ОСТРОВ В "ТЦ"



МАГАЗИН "БК"
STREET-RETAIL



СОИНВЕСТИРОВАНИЕ



ОПТОВЫЙ КЛИЕНТ

"БК" – очень гибкая компания. Поэтому мы готовы общаться, обсуждать возможности и перспективы совместной работы.



ОСТРОВ В "ТЦ"

Данный формат тестировался нами в г. Смоленске и показал свою эффективность. Финансовый результат сравним с отдельным магазином. Сложность в том, чтобы выбить хорошее место в ТЦ.



ИНВЕСТИЦИИ ≈ 950 т.р.
(150 т.р. – паушальный взнос, 400 т.р. – оборудование, 400 т.р. – товар)



ОКУПАЕМОСТЬ
10-16 месяцев



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ
от 60 т.р. / мес.



ЭКСКЛЮЗИВ НА ГОРОД
не предоставляется



МАГАЗИН "БК"
STREET-RETAIL

Это основной формат магазинов БК. Именно такими магазинами мы завоевали 15 регионов России. Этот формат наиболее привлекателен, поскольку имеет большую финансовую устойчивость. Он наиболее сильно изучен нами. И здесь меньше рисков, по сравнению с предыдущим вариантом.



ИНВЕСТИЦИИ ≈ 1950 т.р. (150 т.р. – паушальный взнос, 800 т.р. – оборудование, аренда, ремонт и так далее, 900 т.р. – товар, 100 т.р. - дополнительные расходы)



ОКУПАЕМОСТЬ
10-20 месяцев



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ
100-200 т.р. / мес.



ЭКСКЛЮЗИВ НА ГОРОД
возможен



СОИНВЕСТИРОВАНИЕ

Мы можем совместно открыть сеть магазинов БК в Вашем городе, однако, Вам необходимо располагать свободными денежными средствами в размере 5-7 млн. руб. минимум, иметь кристально чистую репутацию, пройти собеседование со службой безопасности и советом директоров. Мы хотели бы видеть на месте соинвестора человека, который хочет работать на рынке косметики, нести соразмерную ответственность, и готовый вести данный бизнес как основной, вплоть до того, что готов сам встать на кассу. В этом случае, мы создадим новое ООО, в которое войдем как соучредители и инвестируем денежные средства пополам.



ИНВЕСТИЦИИ
≈ 5-7 млн. р.



ОКУПАЕМОСТЬ
16-22 месяцев



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ
порядка 250-350 т.р. / мес.
которая пойдет на реинвести-
тирование, пока не накопится
количество магазинов,
достаточное, чтобы покрыть
весь город



ЭКСКЛЮЗИВ НА ГОРОД
да, при условии соблюдения графика
открытия магазинов



ОПТОВЫЙ КЛИЕНТ

Если Вас не заинтересовал ни один вариант работы по франшизе, или недостаточно денег, чтобы открыть бизнес по нашей схеме, мы готовы отгрузить Вам товар как оптовому покупателю. Обещаем справедливые цены, наличие товара на складе, тестеры, акции от производителей, рекламные материалы, обучение по товару.



ЦЕНА ВХОДА
10 т.р.



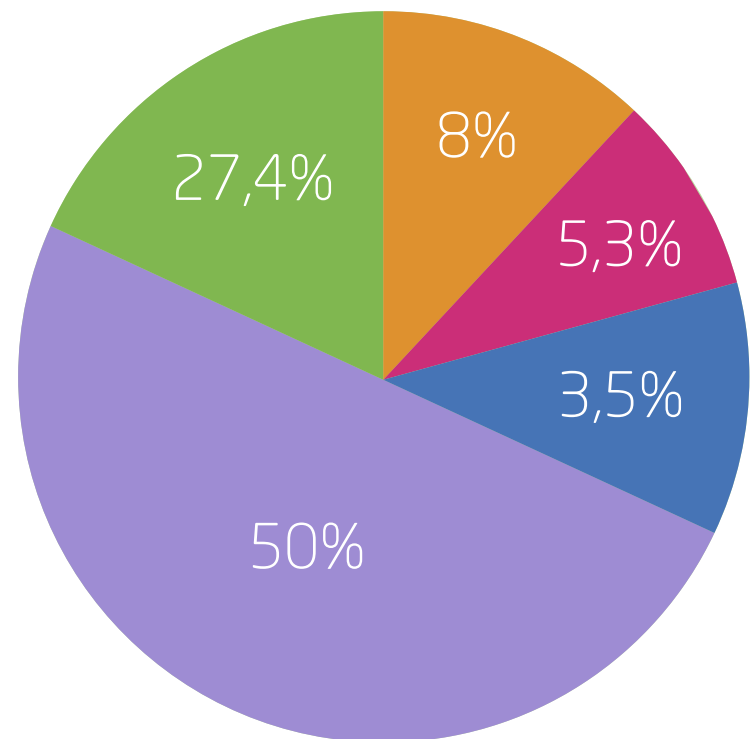
РЕКОМЕНДУЕМАЯ НАЦЕНКА
80-120%



НАЛИЧИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО
ЛИЦА

РАСЧЕТ ДОХОДА

Площадь общая	40 кв.м.
Площадь торговая	35 кв.м.
Выручка в год	8 820 000р.
Аренда	768 000р.
Зарплата	469 800р.
Прочие расходы	307 200р.
Логистика	132 300р.
Налоги и взносы	314 448р.
Всего расходов	1 991 748р.
Затраты на товар	4 410 000р.
Чистая прибыль в год	2 418 252р.
Чистая прибыль в месяц	201 521р.



- Аренда
- Затраты на товар
- Прочие расходы
- Зарплата
- Чистая прибыль в год

В среднем магазин "БК" приносит **200 000р.** чистой прибыли в месяц и окупается за 8 - 16 месяцев.

ЗОНИРОВАНИЕ МАГАЗИНА

МАКИЯЖ:

Декоративная косметика
Очищение и тонизирование
кожи

ПАРФЮМЕРИЯ:

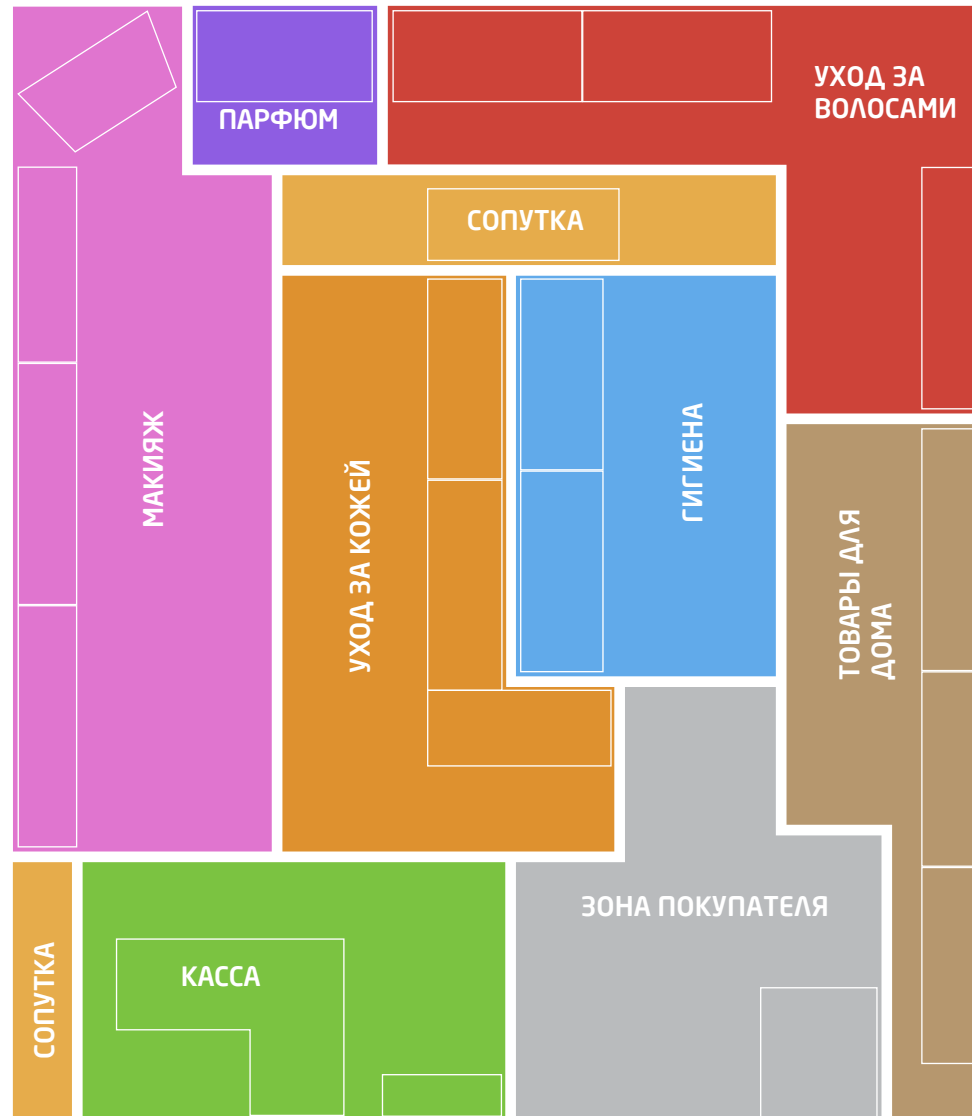
Женская парфюмерия
Мужская парфюмерия

УХОД ЗА ВОЛОСАМИ:

Шампуни
Бальзамы, маски
Стайлинг

УХОД ЗА КОЖЕЙ:

Уход за лицом
Уход за телом
Солнцезащитные средства



ГИГИЕНА:

Гели для душа
Мыло
Детский ассортимент
Мужской ассортимент
Дезодоранты
Бумажные и влажные салфетки
Ватные диски и палочки

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА:

Стиральные порошки и
жидкие средства
Кондиционеры
Чистящие средства для ухода
за домом
Уход за обувью
Репиленты
Хозтовары
Туалетная бумага

СОПУТКА:

Чулочно-носочные изделия
Аксессуары

ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ МАГАЗИН?



Естественно, многие блоки будут вестись одновременно или пересекать друг друга. Естественно, на каждом из этапов, вы сможете спросить совета и рассчитывать на поддержку с нашей стороны. Естественно, на этапе «получить товар и оборудование» к Вам отправится наша группа открытия, чтобы помочь Вам на месте.

1. Максимально полно заполнить анкету потенциального франчайзи
2. Получить ответы на интересующие Вас вопросы у менеджера по франчайзингу.
3. Приехать в город Смоленск на встречу с руководством компании.
4. Оплатить паушальный взнос и остаться в Смоленске на 2 дня на обучение.
5. Приехать в свой город и найти помещение по инструкции БК
6. Открыть ИП
7. Заключение договора аренды.
8. Начать ремонт.
9. Начать поиск персонала.
10. Оплатить товар и оборудование по счетам поставщиков.
11. Закончить ремонт.
12. Нанять персонал и начать его обучение.
13. Получить товар и оборудование.
14. Собрать оборудование, стеллажи, выложить товар на полки.
15. Сделать рекламу, рг-акцию.
16. Открыть магазин.

ЧТО ВХОДИТ В ПОРТФЕЛЬ ФРАНЧАЙЗИ

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- куда входят юридические документы и описание проекта «франшиза»

ПОМЕЩЕНИЕ

- здесь собрана вся информация о помещении – начиная с критериев и методики поиска помещения, заканчивая ремонтом и юридическими документами. Также, сюда мы отнесли правила планировки торговой зоны, информацию по торговому оборудованию, внешнему и внутреннему дизайну помещения. Все это скрепляется бюджетом на помещение.

ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА

- куда входят все положения по открытию, с диаграммой Ганта и детальным бюджетом на открытие.

ЗАКУПКА

- в которую входят все правила закупки товара, включая приемку с использованием специальных технических и программных средств для целей учета.

ПЕРСОНАЛ

- здесь все что касается работников. Регламенты по поиску, приему на работу, внешнему виду, мотивация и обучение, юридические документы.

ПРОДАЖА

- в которых мы отразили регламенты обслуживания покупателей, работу с кассой и ПО, мерчендайзинг и ценообразование.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С НАДЗОРНЫМИ ОРГАНАМИ

- чтобы юридически все было сделано правильно.

РЕКЛАМА

- в этом разделе собрана святая святых – информация о рекламе, макеты и методы продвижения сети «БК». Включает промо-кейс на открытие магазина.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ И БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

- где указана отчетность франчайзи перед франчайзером, а также правила проведения инвентаризации.

КОНТРОЛЬ И УЧЕТ

- здесь больше про видеонаблюдение и аудит торговой точки.

БРЕНД-БУК

- все что касается дизайна.

КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТ

- реальные кейсы по решению возникающих внештатных ситуаций (находится в процессе наполнения)



*Портфель франчайзи без ноу-хау (и обучение по нему), также можно приобрести за 150 тысяч рублей, не открывая магазин БК, что достаточно удобно, если вы хотите открыть магазин под собственной маркой и стать, например, нашим оптовым клиентом.

О СЕТИ "БК"

Сеть фирменных магазинов "БК" — это представитель полного спектра косметической продукции белорусского производства, а также бытовой химии и трикотажной продукции на территории России, это активно развивающаяся розничная сеть, которая может стать Вашим надежным партнером!

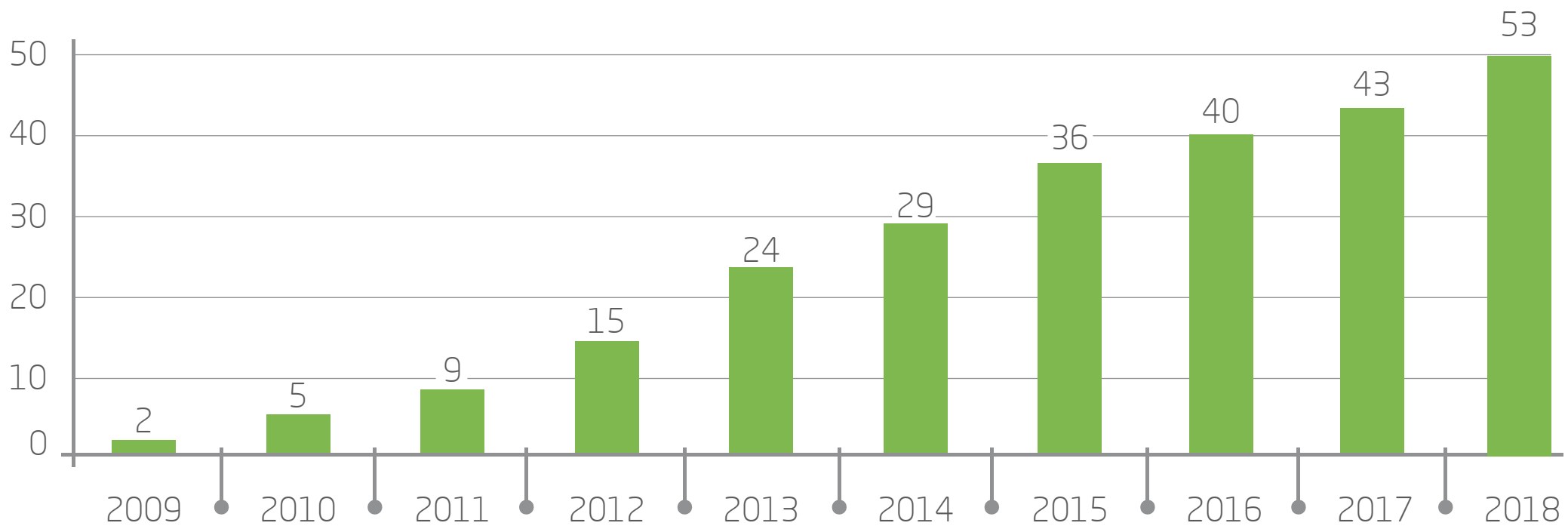
Основана в **2009** году в г. Смоленске, в настоящее время планомерно осуществляет развитие существующей бизнес-модели на действующих рынках и стремится к расширению географического присутствия по всей территории России.

Помимо розничных магазинов, в компании "БК" есть оптовое направление и интернет-магазин.

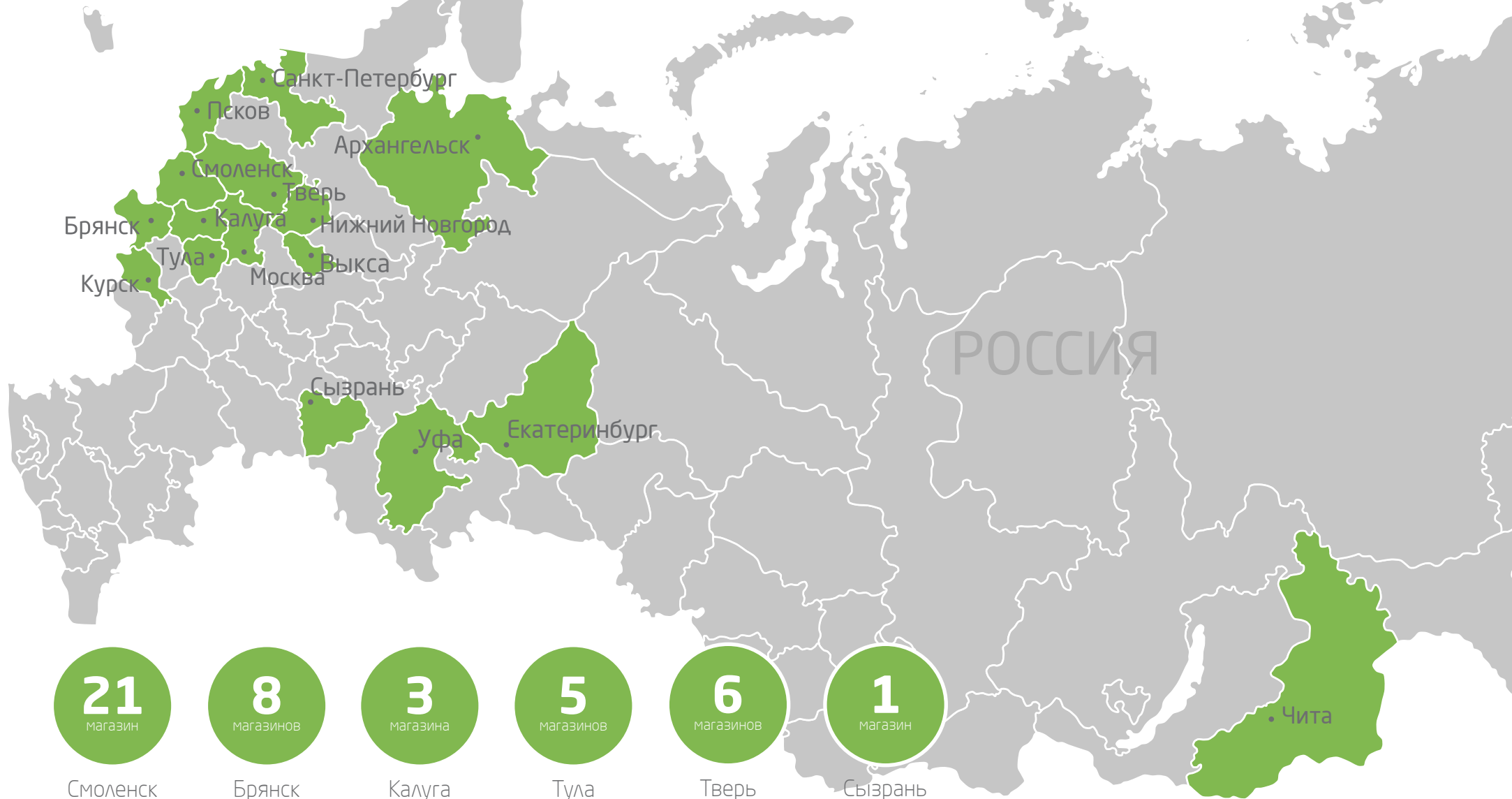
МИССИЯ КОМПАНИИ

Непрерывное стремление компании обеспечить наших покупателей исключительно качественной и недорогой продукцией.

ДИНАМИКА ОТКРЫТИЯ



Количество магазинов, открытых с 2009 года по 2018 год – актуальное кол-во собственных + 17 франчайзинговых магазинов.



УСПЕЙ ЗАНЯТЬ СВОЙ ГОРОД!

"БК" В ЦИФРАХ

> 2000 : М² ТОРГОВЫХ
: ПЛОЩАДЕЙ

9 : ЛЕТ
: НА РЫНКЕ

≈ 6000 : ТОВАРНЫХ
: ПОЗИЦИЙ

> 50 : МАГАЗИНОВ

> 200 : СОТРУДНИКОВ

15 : РЕГИОНОВ
: ПРИСУТСТВИЯ

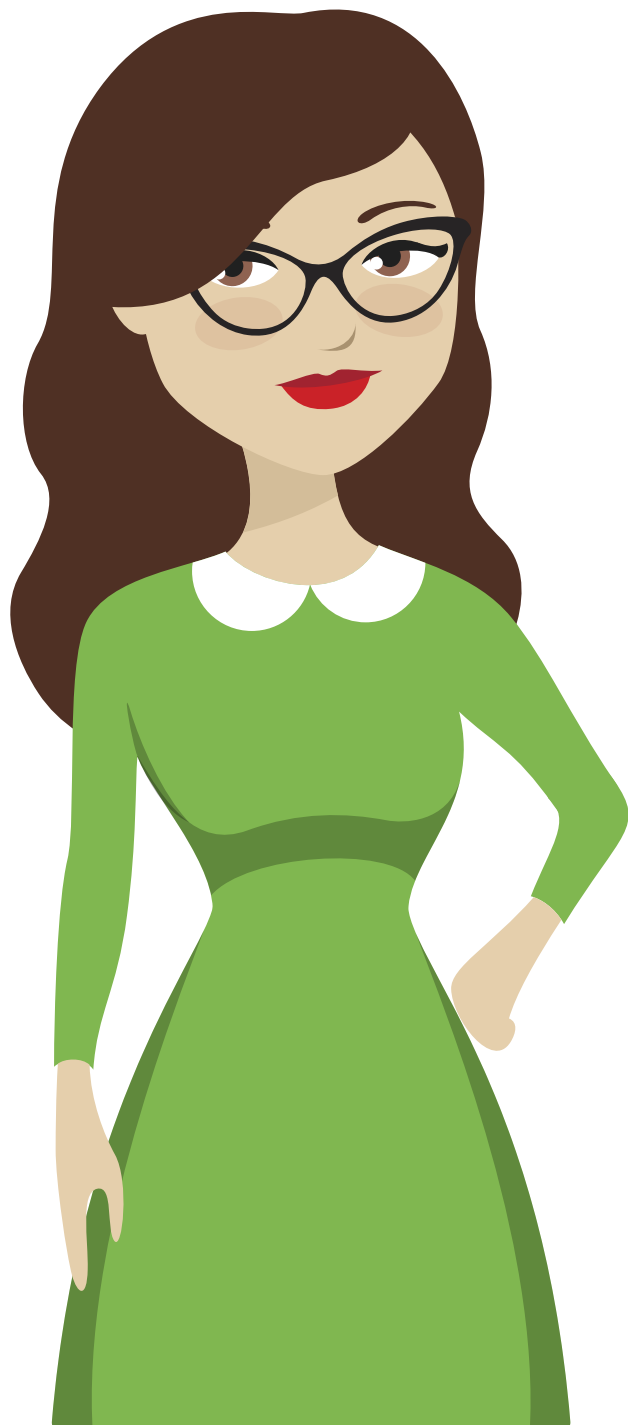
> 4000 : ДОВОЛЬНЫХ
: КЛИЕНТОВ В ДЕНЬ

ПРО РАЗВИТИЕ

Почему мы решили развиваться по франчайзингу?

Отвечаем! Мы хотим более быстрого роста и захвата максимальной доли рынка. Уже сейчас – мы являемся крупнейшим импортером белорусской косметики на территории РФ, и вместе с этим, мы понимаем, что хотели бы расти и дальше. Для этого, нам нужно создавать дистрибуцию или собственную сеть магазинов. Мы решили совместить эти два формата – и пойти по пути франчайзинга. Нас интересует быстрое развитие, которое невозможно без партнеров!





ЦЕЛЕВОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ

Целевая аудитория "БК": **женщины 18-55 лет**, с низким и средним- уровнем дохода (до 40 т.р./мес. в Смоленске и Брянске). Не склонны к чрезмерному потреблению - в основном покупают косметику и парфюмерию, когда закончились необходимые средства. Основными критериями выбора косметики и парфюмерии является ее натуральный состав, отсутствие вредных ингредиентов и приемлемая цена. Престижность, известной, популярность бренда и соответствие модным тенденциям роли не играют. Чувствительны к цене, имеют низкую лояльность к бренду. В основном покупают косметику и парфюмерию в традиционных каналах: специализированных магазинах и drogerie, у распространителей сетевых брендов или в гипермаркетах и магазинах у дома. При выборе места покупки для них важен в первую очередь приемлемый уровень цен и наличие выгодных предложений. Активнее всего пользуются российской и белорусской косметикой, которые выбирают за приемлемое соотношение "цена-качество"

В ЗАКЛЮЧЕНИИ

Резюмируя данное коммерческое предложение можно сказать, что Франшиза "БК" самая конкурентоспособная в своей нише за счет минимальных инвестиций (для товарной франшизы), небольшого паушального взноса и полного отсутствия роялти. Добавьте к этому возможность безболезненного выхода из проекта, где мы выкупим оборудование и товар, и вы получите уникальный формат бизнес-инвестиций.

Если Вы решили открыть магазин косметики в своем регионе, обратите внимание на франшизу "БК". Вместе мы сможем стать сетью магазинов косметики номер 1 в России!