



SELENA

Сеть розничных салонов
fashion-аксессуаров

Детали определяют стиль!

SELENA

SELENA



821
P. 115



SE





ГРАМОТНЫЙ ПОДХОД к выбору франшизы



Мнимая франшиза

«Мы дадим Вам хороший товар и дизайн-проект магазина»

- Отсутствуют собственные магазины
- В математическую модель заложены сниженные затраты (на аренду, на заработную плату, на налоги, обеспечительный депозит)
- Отсутствует паушальный взнос и роялти
- Франшиза не представлена в регионах схожих с Вашим
- Франчайзинг продается всем, без анализа места продаж

Настоящая франшиза

«Мы передаем реальную технологию организации и управления прибыльным бизнесом»



- Наличие собственной успешной розничной сети
- Опыт управления розничной торговлей не менее 3 лет
- Бренд представлен в разных регионах
- Тщательный анализ места для розничной точки
- Прозрачная и подробная бизнес-модель



Франчайзинг

- * Преимущества франчайзинга
- * Цена вложения
- * Калькулятор
- * История успеха
- * Адреса магазинов SELENA
- * Задайте вопрос специалисту
- * Как стать партнером

Оптовикам

[Регистрация](#) [Забыли пароль?](#)

- * [Условия](#)
- * [Каталог](#)
- * [Мой рабочий стол](#)
- * [Специальные предложения](#)
- * [Как проехать](#)

Розничные продажи

- * [Интернет-магазин](#)
- * [SELENA в Вашем городе](#)
- * [О коллекциях](#)
- * [Задать вопрос](#)
- * [Вакансии в магазинах](#)
- * [Новости магазинов и акции](#)
- * [Продукция Selena](#)

О компании

- * [История компании](#)
- * [Новости компании](#)
- * [Дипломы](#)
- * [Социальная деятельность](#)
- * [Контакты](#)
- * [Наши друзья](#)
- * [Вакансии](#)

Рассчитать выгоду от вложений в розничный франчайзинг любой компании

НА НАШЕМ САЙТЕ
www.selena-u.ru

ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ РАСЧЕТ
ПРИБЫЛЬНОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА
SELENA, А ТАКЖЕ ЛЮБОГО
ДРУГОГО ФРАНЧАЙЗИНГА
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Новости компании

18.11.2011

Предзаказ!
[Украшения из натуральных камней](#)

18.11.2011
Новинки!

[Главная драгоценность в 2012 году: Ограниченное количество!](#)

17.11.2011
Новинки!

РАСЧЕТ НА САЙТЕ

www.selena-u.ru



Франчайзинг

- * Преимущества франчайзинга
- * Цена вопроса
- * Калькулятор

Рассчитать выгоду от вложений в розничный франчайзинг любой компании

OK

EBITDA: **317800** руб.

*прибыль до налогообложения

Выберите Ваш налог:

- Единый налог по упрощенной системе налогообложения (6% от оборота)
- Налог на доход равен 24% от прибыли

Прибыль после вычета налогов: **254800** руб. ?

Первоначальные инвестиции: **2780000** руб. ?

Период окупаемости: **11** мес. ?

*если получено отрицательное значение, то проект убыточен

Расчетный период: **18** мес.

*введите нужное количество месяцев

Накопленная сумма на конец расчетного периода: **1806400** руб. ?

Рентабельность продаж: **24.27** % ?

Площадь: **40** кв.м. ?

*введите Ваши данные

Депозит: **300000** руб. ?

*введите Ваши данные

Аренда всей площади за месяц: **200000** руб.

*введите Ваши данные

Персонал: **4** чел. ?

*введите Ваши данные

Средняя месячная заработная плата персонала: **25000** руб. ?

*введите Ваши данные

Другие затраты (на усмотрение франчайзи): **5000** руб. ?

*введите Ваши данные (интернет, телефон, обслуживание ККМ, канцтовары ...)

Средняя торговая наценка: **150** %

Инвестиции в оборудование, ремонт, ... (внеоборотные активы): **1200000** руб. ?

*если Вы еще не владеете точными данными, то поставьте среднее значение из расчета 30000 руб. на 1 кв.м. площади

Инвестиции в товар (оборотные активы): **1200000** руб. ?

*если Вы еще не владеете точными данными, то поставьте среднее значение из расчета 30000 руб. на 1 кв.м. площади

Паушальный взнос: **80000** руб.

*рассчитывается, исходя из условия - 2000 руб. на 1 кв. м., разовый платеж

Роялти: **7200** руб.

*рассчитывается, исходя из условия - 180 руб. на 1 кв. м., ежемесячный платеж

Планируемая среднемесячная выручка: **1050000** руб.

*считается из расчета, что оборачиваемость товара равна 35% (при условии заполнения товара по матрице)

Затраты на ежемесячную закупку товаров: **420000** руб.

Затраты на заработную плату: **100000** руб.

О ЧЕМ ГОВОРЯТ ПОКАЗАТЕЛИ

■ *ежемесячная прибыль после вычета налогов* – с этим все понятно, если получен положительный результат, считайте это своей заработной платой или пенсией

■ *первоначальные инвестиции* – эта сумма Вам необходима, чтобы покрыть все затраты по открытию магазина, надо учесть, что показатель месячной выручки был взят средний, без учета раскрутки торговой точки во времени; в жизни возможен медленный старт, стоит учесть риск, что магазин не принесет прибыли в первые месяцы, в этом случае необходимо иметь “заначку” на поддержание Вашего детища в дееспособном состоянии пока он не достигнет “совершеннолетия” (оно наступает у всех по разному и требует на свое содержание разных карманных расходов, основные статьи - аренда, зарплата, закупка товара)

■ *период окупаемости* – время, через которое Ваш проект окупится, вернет вложенные в него деньги, этот показатель не является решающим, но на него стоит обращать внимание, конечно же, нам хочется быстрее вернуть вложенные денежки, но так же нам хочется и получить как можно больше прибыли на вложенные инвестиции, поэтому решать Вам, что для Вас хорошо, а что не очень, стоит отметить, что не очень хорошо, когда период окупаемости больше периода указанного в Вашем договоре аренды помещения, может случиться так, что договор закончится и Вы не сможете его продлить, в результате казалось бы выгодный проект просто не успеет окупиться, если получено отрицательное значение, значит проект при таких расходах убыточен

■ *накопленная сумма на конец расчетного периода* – сумма, которая должна осесть в Ваши карманы по истечении указанного Вами времени (расчетный период), при условии, что Вы не будете изымать из полученных доходов ни копейки



ЧТО СЛЕДУЕТ УЧЕСТЬ при выборе франчайзинга

- ❑ Депозит за арендуемую площадь.
- ❑ Арендную плату с учетом НДС и коммунальных платежей, а также сделать расчет бизнес-модели при условии, что арендная ставка возрастет на 10-15%.
- ❑ Убедиться, что учтены все расходы в оборудование, обустройство и отделку магазина, включая вывеску и банеры, операционную технику, освещение, вспомогательные презентуары для товара, входную группу, антикражные устройства, проектную документацию.
- ❑ Запас денежных средств на период раскрутки торговой точки
- ❑ Следует настороженно относиться к франчайзинговому предложению, когда отсутствует паушальный взнос. Очевидно, что в этом случае франчайзер заинтересован в быстром расширении сети, а вот насколько ценна его идея создания бизнеса, надо проверить. Стоит задуматься, почему он раскидывается своими наработками направо и налево. Может потому, что их и нет? Возможно, что предложение построено на голой идее, не подкрепленной практикой. Готовы ли Вы в этом случае пойти на риск? А возможно, компания, раскрутив бренд за счет большого количества франчайзи, в будущем приступит к консолидации сети, начнет скупку активов франчайзи на жестких условиях. Как Вам такой вариант? Во всем мире большой первоначальный взнос и высокая ставка роялти являются положительным сигналом и говорят о прибыльности бизнеса. Так, компании, имеющие высокую узнаваемость и стоимость бренда, могут позволить себе устанавливать более высокие платежи.



ФОРМУЛА ПРАВИЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА SELENA



→
Что нам нужно знать?
С чего начать?
Как и что делать?

- ❑ Высокорентабельный бизнес, минимальная торговая наценка 150%.
- ❑ Тщательный расчет бизнес-модели и выбор места для розничной точки.
- ❑ Магазин с четким позиционированием и узнаваемым стилем визуального оформления торгового пространства.
- ❑ Отлаженная логистика поставок, гарантированная таможенная чистота товара.
- ❑ Бизнес с неоднородной структурой ассортимента, наличие сезонного товара позволяет удерживать выручку на должном уровне в любое время года.
- ❑ Технология удаленного управления ассортиментом, позволяет оперативно принимать действия для повышения продаж.
- ❑ Передаваемые технологии отработаны в собственной торговой сети, что позволяет не гадать на кофейной гуще, а действовать наверняка, исходя из опыта.
- ❑ Член Российской Ассоциации Франчайзинга

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ SELENA



■ Целевая аудитория SELENA – это женщины 25 – 45 лет, желающие выглядеть эффектно! Выглядеть эффектно в понимании женщины — привлекать внимание. Представители данной группы потребителей учитывают модные тенденции, при этом стремятся придерживаться собственного стиля, ориентируются в брендах, но наличие известного ярлычка не является для них поводом расстаться с деньгами.

■ Помимо эмоциональной составляющей в их приобретениях присутствует рациональное зерно. Они оценивают, куда можно надеть новый аксессуар, с какими имеющимися в гардеробе вещами он будет сочетаться, какой эффект произведет на окружающих, соответствует ли новинка существующему имиджу и статусу. Большинство из них работают в учреждениях, где уровень зарплат достигает средней отметки, в результате они могут позволить потратить определенную сумму в месяц на себя любимую, но не могут себе позволить необдуманной траты денег. Разумная трата в их понимании означает приобретение новых предметов гардероба, которые будут сочетаться с уже имеющейся одеждой и аксессуарами.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ SELENA



□ Эти потребители не относятся к шопингу как к развлечению. Они деловые люди. Дефицит времени не позволяет им ходить по магазинам часто и уделять излишнее время выбору. Для них лучше купить качественную вещь и носить ее долго. Это предпочтительнее, чем постоянно обновлять свой гардероб более дешевыми и менее качественными товарами. Они не побегут в магазин за каждой новой коллекцией. Каждый их визит в торговый центр носит целенаправленный характер.

□ Наши покупательницы ведут активный образ жизни, держат руку на пульсе, состоят не в одной социальной сети, читают журналы (Космо, Лиза, Эль, Гламур, Красота и здоровье), посещают наш сайт (50%), следят за выгодными предложениями (66%), любят получать скидки (63%) и подарки (34%). Потребитель Селены – это адекватная, неизбалованная, динамичная, самостоятельная женщина, которая ценит удобство и моделирует свой образ, исходя из своих привычек — четкость, пунктуальность, статусность.

АРХИТЕКТУРНО-СТИЛЕВОЕ РЕШЕНИЕ

SELENA

Формат магазина 30-50 кв.м



Формат магазина 30-50 кв.м



Формат островного киоска 7-20 кв.м.



Формат пристенного киоска 7-20 кв.м



МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

SELENA

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ

Основные статьи расходов по открытию торговой точки	магазин 20 кв. м.	магазин 40 кв. м.	киоск 10 кв. м.
Расходы на аренду торговой площади	200 000р.	340 000р.	120 000р.
Обеспечительный депозит	100 000р.	170 000р.	60 000р.
Аренда торговой площади	100 000р.	170 000р.	60 000р.
Паушальный взнос, регистрация договора франчайзинга	50 000р.	90 000р.	30 000р.
Расходы на оборудование и отделку помещения	1 117 000р.	1 552 000р.	407 000р.
Проект по электрическому оснащению	15 000р.	15 000р.	0р.
Проект вентиляции и кондиционирования	15 000р.	15 000р.	0р.
Ремонтные расходы (материалы + работа)	250 000р.	450 000р.	0р.
Вывеска, декор, лого	70 000р.	120 000р.	0р.
Входная группа	90 000р.	120 000р.	0р.
Освещение	80 000р.	120 000р.	0р.
Антикражная система с магнитами	135 000р.	135 000р.	0р.
Торговое оборудование	345 000р.	460 000р.	290 000р.
Презентуары	60 000р.	60 000р.	60 000р.
Оборудование кассового блока	57 000р.	57 000р.	57 000р.
Расходы на первоначальную закупку товара	600 000р.	1 200 000р.	300 000р.
ИТОГО, руб.	1 967 000р.	3 182 000р.	857 000р.
ИТОГО, \$ на 1 кв. м.	\$3 278	\$2 652	\$2 857

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- ❑ Инвестиции 2500 - 3500 долларов США на 1 кв. м. площади
- ❑ Период окупаемости 10 – 20 месяцев (зависит от условий входа в ТЦ)
- ❑ Рентабельность бизнеса 20 - 30%

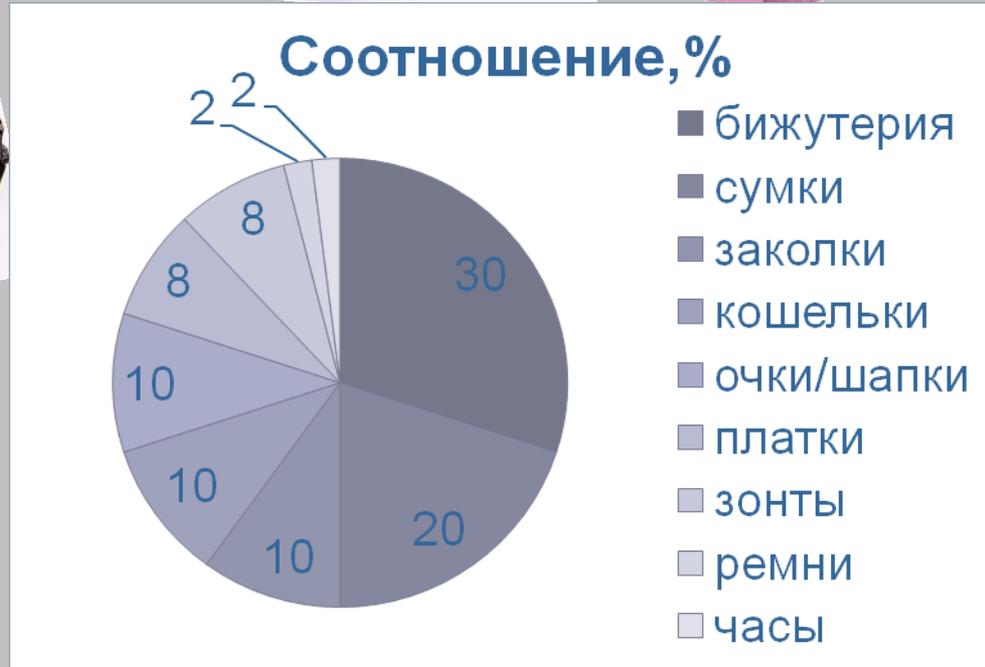
ВЫБОР ФОРМАТА

Площадь, кв. м.	Инвестиции, \$
7	25 000
10	30 000
15	45 000
20	65 000
30	80 000
40	105 000

АССОРТИМЕНТ

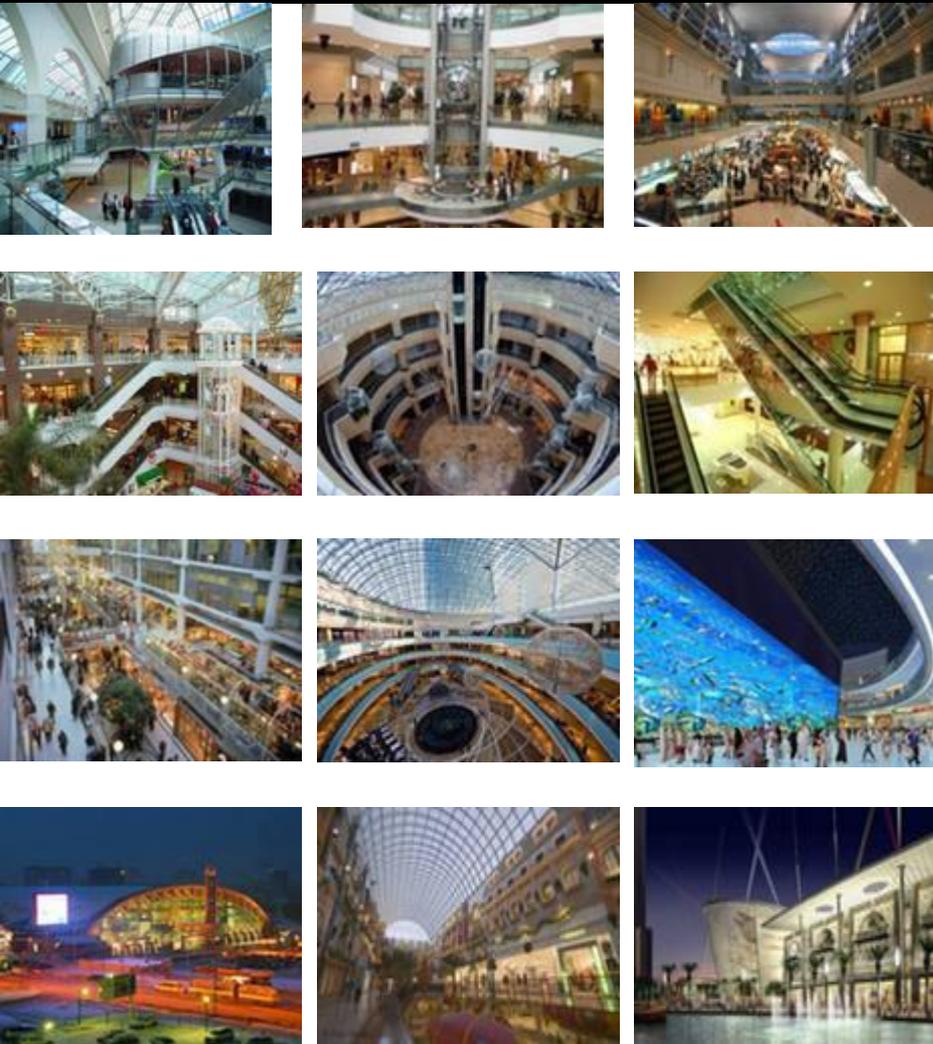
SELENA

Средний чек – 1300 руб.





ВЫБИРАЕМ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР



- Общая площадь торгового центра от 20000 кв.м
- Наличие развлекательного комплекса, удобного подъезда, стоянки
- Соседство с магазинами косметики, одежды, обуви
- Предпочтение 1-м и 2-м этажам
- На пути следования основного потока
- Не в зоне адаптации



СТАНДАРТЫ СЕРВИСА SELENA



- Магазины SELENA организованы по принципу максимально удобной навигации покупателя. Товары распределяются по зонам в соответствии с характером их потребления. Это дает возможность покупателям быстро ориентироваться в пространстве магазина. Подобное зонирование предназначено для женщин, предпочитающих экономить время на покупках.
- Продавцы-консультанты владеют основами имиджологии и могут грамотно подсказать покупателям при выборе покупки сопоставимость изделий с одеждой и ситуациями. Доносят до потребителей легенды бренда и коллекций.
- Строят коммуникации, направленные на поддержание мнения покупательнице о себе и о Селене как о современной, осведомленной, оригинальной, в меру модной, стильной женщине и марке.



СТАНДАРТЫ ОБУЧЕНИЯ

SELENA



□ Обучение консультантов заключается в ознакомлении с ценностями бренда, легендой; стандартами мерчендайзинга; техникой «правильного» общения с покупателями; основами стилистики; особенностями товаров



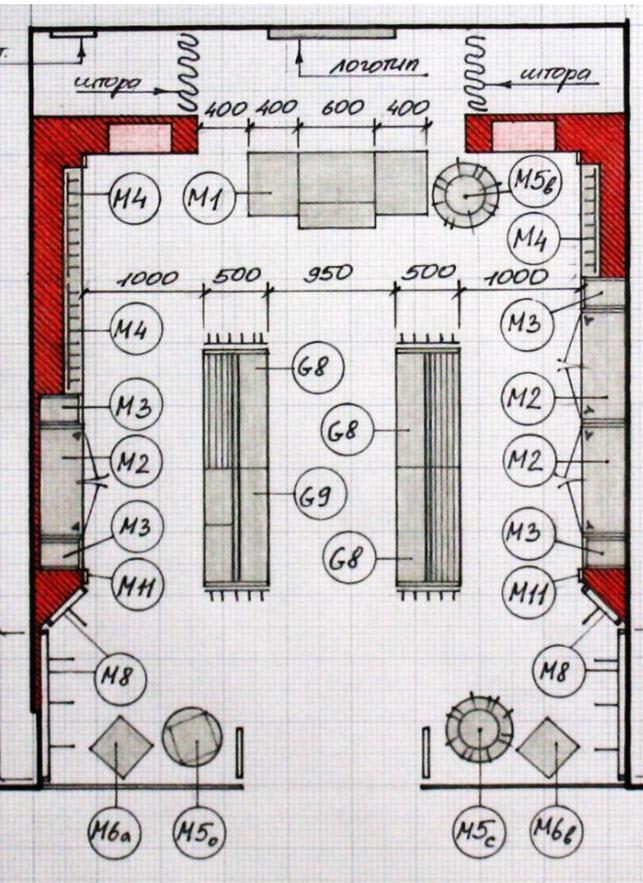
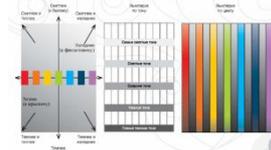
□ Каждый франчайзи проходит обучение по всем необходимым бизнес-процессам: стратегическому планированию, работе с программным продуктом, контролю и мотивации персонала

МЕРЧЕНДАЙЗИНГ

SELENA

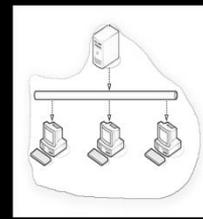


Мерчендайзинг-бук подробно описывает все правила формирования торгового пространства и выкладки изделий на оборудовании



ряд (колье)	C1 C2 A4 G C3 C4 G				ряд	
	колье			бра (браслет)		
1	бусы жемчуг, С3	бусы жемчуг, С3	бусы жемчуг, С3	сгразы, С1	G	1
	бусы стекло, С3	бусы пласт. С4	бусы жемчуг, С3	колье, С2 и А4	G	2
	бусы пласт. С4	бусы пласт. С4	бусы жемчуг, С3	колье, С2 и А4	G	3
2	бусы длинные, С3	бусы длинные, С3	бусы длинные, С4	подвески длинные, С2	G	4
	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	подвески длинные, D	G	5
	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	подвески длинные, D	G	6
	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	подвески длинные, D	G	7
	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	подвески длинные, D	G	8
	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	подвески длинные, D	G	9
	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	бусы длинные, С4	подвески длинные, D	G	10





- ❑ Процесс продаж контролируется через систему удаленного доступа
- ❑ Аналитическая группа следит за ассортиментом франчайзи, дает рекомендации по увеличению среднего чека, количеству покупок, распределению товарного ассортимента

Зоны	Группа	Остаток Количество	Остаток Сумма	Продажи Количество	Продажи Сумма	Процент от наличия	Процент от продаж	Процент от прибыли	Процент от площади
G2	браслет-резинка	35	12608	13	10943,4	37,14	0,55	0,22	0,22
G3	браслет-кольцо	48	20060	19	18721,8	39,58	0,95	1,01	1,01
Итого: браслеты		140	49419	43	36395,2	32,01	1,84	1,91	1,1
H1	брошь <u>пусета</u>	34	3275	21	7744	61,76	0,39	0,45	0,45
H2	брошь классика	135	37504	46	24161	34,07	1,22	1,31	1,31
H3	брошь жив. Тема	74	15669	14	7590,9	18,92	0,38	0,4	0,4
H4	брошь цветные	99	27276	16	11975,6	16,16	0,6	0,64	0,64
H5	брошь ткань	39	8997	8	3989,2	20,51	0,2	0,21	0,21
Итого: броши		382	92911	105	55460,7	25,24	2,8	3,02	2,3
Итого: брелки		38	14763	4	3883	10,53	0,2	0,2	0,3
K1	заколки пластик авт.	202	30980	24	7597	11,88	0,38	0,42	0,42
K2	заколки пластик краб	125	17831,75	22	8296,4	17,6	0,42	0,46	0,46
K3	заколки мет. Авт.	174	61701	36	28001	30,12	1,41	1,4	1,4
K4	заколки мет. Краб	180	48217	32	22394,4	18,99	1,13	1,13	1,13
K5	Резинки для волос	177	22393	31	8540	18,68	0,43	0,45	0,45
K6	ободки	118	35063	20	12494,6	16,95	0,63	0,63	0,63
K7	мелкие заколки	240	30293	52	15639,6	22,86	0,79	0,8	0,8
Итого: заколки		1216	246478,75	217	102963	21,7	5,2	7,07	10,6
L1	Сумки кожа	69	211482,85	17	110297,6	24,64	5,57	5,37	5,37

ПРЕИМУЩЕСТВА

SELENA

■ Единственный игрок на рынке бижутерии и аксессуаров, позиционирующийся на женщин 25-45 лет;  *низкая конкуренция*

■ Положительные решения по открытию торговой точки принимаются только в случае полной уверенности специалистов в успешном развитии бизнеса на данной территории;  *минимальные риски инвестирования*

■ Гибкая ассортиментная матрица и мобильная концепция магазина позволяют оперативно регулировать ассортимент в соответствии со спросом;  *предложение востребованное населением региона*

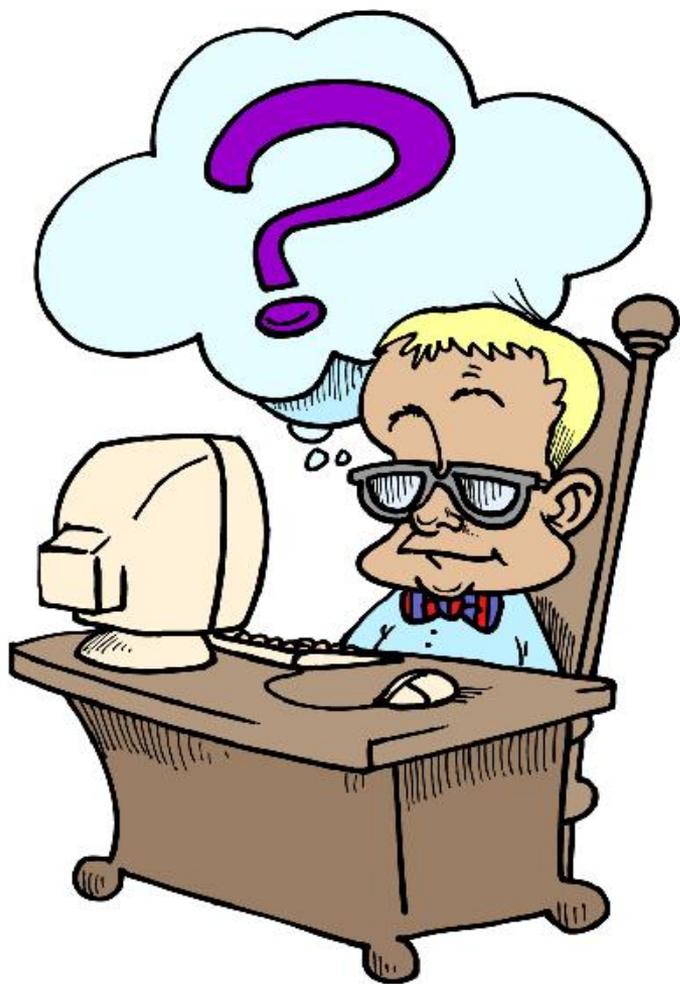
■ CRM программа для розничных покупателей, управление VTL акциями;  *постоянные покупатели – гарантия стабильной выручки*

■ Регулярное обучение персонала и разработанная мотивация, позволяют поддерживать высокий уровень сервиса в магазинах;  *рост базы постоянных покупателей*

■ Контроль количества торговых точек исключает возможность перенасыщения товара в регионе;  *востребованность продукции*



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ SELENA



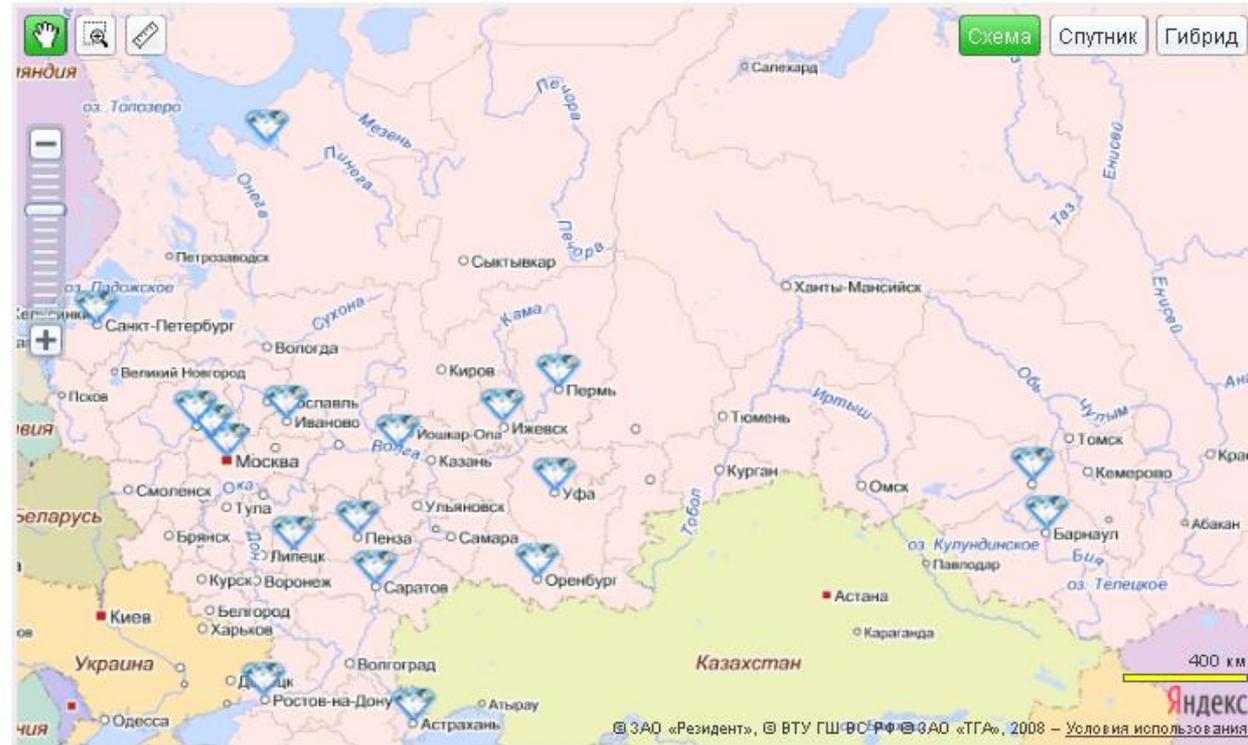
- ❑ Помощь в подборе помещений для потенциальных франчайзи
- ❑ Ведение переговоров с арендодателями по условиям договоров аренды
- ❑ Технические консультации по проведению отделки помещений
- ❑ Производство торговой мебели

- ❑ Ведение бухгалтерского учета (оплачивается дополнительно)
- ❑ Управление товародвижением (оплачивается дополнительно)
- ❑ Маркировка товара (оплачивается дополнительно)
- ❑ Юридическая поддержка (оплачивается дополнительно)

ИСТОРИЯ УСПЕХА

SELENA

[Главная](#) > [Карта магазинов Селена](#)



Выбрать город:

- Год основания 1991
- Количество постоянно действующих партнеров (включая бренд-секции) 400
- Количество собственных магазинов 15 (Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону)
- На 01.09.2011 открыто 32 франчайзинговых магазина в 20 городах России

SELENA

Офис компании:

(495) 651 – 82 – 00

Менеджер по

франчайзингу:

Константин Киселев

E-mail:

fran@selenacc.com

selena@selenau.ru

Сайт:

www.selenau.ru



Наши координаты:

105318, г. Москва, ул. Ибрагимова, д.31, корпус 50, левые лифты 7 этаж, налево