



Франчайзинговое предложение

TM Hobby Games

Магазин настольных игр и сопутствующих товаров



О Компании

Hobby World — крупнейшее российское издательство, дистрибьютор и производитель настольных игр.

Головной офис находится в Москве, в 2012 году открыт филиал в Киеве (Украина), в 2016 году открыт филиал в Минске (Беларусь).

Осенью 2014 года появился Новосибирский филиал по работе с Сибирским и Дальневосточными регионами.

Издавая ежегодно более 50 настольных игр, **Hobby World** удалось занять значительную долю российского рынка настольных игр.

2018 – Сегодня открыто более 75 фирменных магазинов Hobby Games в России, Казахстане и Республике Беларусь,



История запуска программы по франчайзингу HobbyGames:



2011 – Открыт первый магазин в Калининграде.

2012 – Открыты магазины:
– Воронеж, Владивосток, Таганрог.

2013 – Открыты два магазина в Пензе, один в Хабаровске.

2015 – Открыт третий магазин в Пензе.

2016– *Запуск программы реконцепции проекта Франчайзинг*

2018- Открыто и успешно работает более 65 фирменных точек по франчайзингу

ФРАНЧАЙЗИНГ. НАЧАЛО

- У Вас есть желание открыть свой бизнес?
- Вы хотите, что бы Ваши деньги работали?
- Вы предприимчивы, готовы работать и зарабатывать?
- Вы хотите получить готовый бизнес и управлять им?

Тогда мы готовы Вам помочь в этом!

Начало сотрудничества и требования для открытия

- Город, с численностью населения от **70 000 человек**
- Действующее или новое юридическое лицо (**ООО или ИП**)
- Готовые банковские реквизиты
- Площадь, для открытия фирменного магазина, формата **от 20 до 60 кв. м. (ТЦ или Стрит Ритейл), от 80 кв.м – для формата Магазин-клуб.**
- Необходимые инвестиции для открытия **от 16 000 BYN до 50 000 BYN** (в зависимости от размера площади и формата)
- Наличие свободного времени и желания заниматься бизнесом
- Деловой подход, готовность к обучению
- Навык в управление продажами

Этапы начала сотрудничества и тайминг*

- Заполнение заявки на сайте, для начала сотрудничества (10 минут)
- Подготовка документов по юр. лицу и банковских реквизитов (7-14 дней)
- Поиск и согласование помещения для открытия (2-6 недель)
- Согласование и подписание договорных документов (1-3 дня)
- Подготовка дизайн-проекта магазина (14 дней)
- Косметический ремонт помещения (14-21 день)
- Заказ торгового оборудования, освещения, вывески, оформления зала (1-1,5 мес.)
- Подбор персонала магазина (2-4 недели)
- Заказ, оплата и доставка товара (1-3 недели)
- Рекламная активность перед открытием магазина (за 7-14 дней до открытия)
- Подготовка к открытию (расстановка оборудования, оформления зала, размещение товара, обучение персонала - 1-3 дня)
- Праздничное открытие (1 день)

**** - Тайминг носит рекомендательный характер, некоторые пункты могут решаться параллельно или в другой последовательности***

Преимущества франчайзинга ТМ Hobby Games

- ТМ **HobbyGames** – марка фирменных магазинов, издательства HobbyWorld
- Издательство **HobbyWorld**
— крупнейший издатель современных настольных игр в России с 2001 года.

- **Паушальный взнос до конца 2019 года не взимается**

- **Роялти нет**

- Поддержка партнеров на всех этапах сотрудничества
- Единая Рекомендуемая Розничная Цена (РРЦ)
- Розничная наценка для партнеров-франчайзи - 80%
- Индивидуальный менеджер и поддержка 24 часа
- Разработанная система мотивации персонала
- Разработанная матрица товара, предоставление статистики продаж собственной розничной сети, выделение хитов.
- Предоставление готовой интернет-витрины, как дополнительной площадки продаж в своем регионе.

Дополнительные преимущества франчайзинга ТМ Hobby Games

- С 2001 года выпущено более **500** игр.
- В ассортименте - игры для любых возрастных групп, и разных ценовых категорий.
- Ежегодно, организовываются всероссийские турниры по настольным играм и большое количество игровых фестивалей
- Наша Компания входит в **5-ку** крупнейших компаний в мире, специализирующихся на настольных играх
- Высокое качество выпускаемой продукции
- Проведение совместных маркетинговых и рекламных мероприятий
- В нашем портфолио – игры, ставшие мировыми бестселлерами
- Разработанный маркетинговый календарь и система рекламной активности

Сопровождение и поддержка

- Помощь в выборе места будущего магазина, его оценка и анализ.
Сопровождение в переговорах с собственником помещения. Оценка договора аренды.
- Персональный менеджер по ассортименту (рекомендации по товару, матрица наполнения магазина, анализ продаж, своевременные подсортировки).
- Расчет точки безубыточности и сроков окупаемости магазина.
- Выезд на открытие при необходимости курирующего сотрудника.
- Предоставление методологии обучения и мотивации персонала
- Предоставление рекомендаций по увеличению продаж (1 раз в 6 месяцев)
- Рекомендации по рекламной и маркетинговой активности
- Разработанные рекомендации по мерчендайзингу магазина
- Проведение мероприятия «тайный покупатель»
- Обучение и проведение стажировки, в магазинах собственной розничной сети

Дополнительные преимущества в работе

- Возможность получения отсрочки платежа
(но не ранее, чем через 6 месяцев с момента открытия)
- Обмен товара (обмен товара происходит 1 раз, каждые 6 месяцев, на сумму не более 330 BYN с НДС, а так же обмен и возврат товара возможен, в случаях указанных в действующем договоре)
- Доставка до терминала Транспортной Компании по Минску
- Размещение информации о магазине-партнера на официальных сайтах Компании
- Возможность размещения в магазине продукции, стороннего поставщика,
но **не более 15%** от общей суммы товарного наполнения
- Минимальная сумма подсортировки – 330 BYN
- При открытии фирменного магазина Партнеру
предоставляется эксклюзивность на город/регион
(условия Эксклюзивности прописываются в Лицензионном договоре)

Обязательные условия сотрудничества

- Строгое соблюдение фирменного стиля магазина и его оформления
- Обязательная установка необходимого оборудования в торговой точке (счетчик посетителей, 1С 8 для ведения аналитики продаж и выгрузки товаров на интернет витрину)
- Предоставление отчетов по продажам и основным торгово-экономическим показателям работы магазина
- Предоставление одного фотоотчета в месяц (не менее 6 фотографий торгового зала и входной группы)
- Партнер берет на себя ответственность за продвижение бренда HobbyGames в своем городе/регионе. Затраты на продвижение и рекламу составляют **не менее 4%** от суммы ежемесячных продаж
- Ежеквартальное предоставление отчетов о проведенных рекламных и маркетинговых мероприятиях
- Обязательное участие в ежемесячном проекте «Играем с нами!» (предоставление отчетности по итогам проведения), рекомендованное участие в проекте WPN
- Создание и регулярное обновление рекламного аккаунта, в основных популярных социальных сетях. (предоставляется методология)

Основные требования по помещению

- Площадь, для открытия фирменного магазина, формата от 20 до 60 кв. м. – формат Магазин, 5-12 кв.м.- формат Остров, от 80 кв. м – формат Магазин-клуб
- Помещение в ТЦ или Street retail
- Площадь торгового центра – от 10 тыс. кв.м. (для городов с населением менее 150 тыс. жителей – от 5 тыс. кв.м.)
- Арендная ставка до 100 BYN за квадратный метр в месяц
- Наличие арендаторов из числа известных федеральных или международных компаний (для ТЦ)
- Расположенность будущего магазина не выше третьего этажа. (рекомендуемо для ТЦ)
- Наличие паркинга в непосредственной близости от магазина (желательно) (для Street retail)
- Торговое соседство – монобрендовые и мультибрендовые магазины молодежной одежды известных производителей в среднем ценовом сегменте, крупные супермаркеты, развлекательные сети, кинотеатры, клубы, рестораны/кафе.

Основные ошибки

- Неправильный выбор месторасположения будущего магазина.
- Открытие магазина в «низкий» сезон (апрель-май-июнь)
- Неправильный ассортиментный заказ
- «Выдергивание» денежных потоков из бизнес-процессов магазина.
- Халатность при выборе и обучении персонала.
- Не соблюдение стандартов мерчендайзинга
- Несвоевременные подсортировки
- Низкий уровень обслуживания посетителей
- Нежелание обучаться и вносить изменения в свою работу
- Низкая мотивированность сотрудников магазина
- Недостаточная рекламная и маркетинговая активность
- Высокая аренда
- Старт бизнеса на заемные средства

Расчет по открытию нового магазина (справочно)

Парметры	
Планируемая общая площадь магазина, м.кв.	50
Планируемая торговая площадь магазина, м.кв.	40
Постоянные расходы на магазин в месяц, итого, BYN	5 005
аренда в месяц за м.кв., BYN	50
аренда в месяц итого, BYN	2 500
ЗП сотрудников, BYN	2 000
Логистика, BYN	120
Реклама, BYN	120
Налоги, BYN	150
Прочее, BYN	65
Затраты на открытие магазина, итого, BYN	14 400
Затраты на торговое оборудование, BYN	6 000
Вывеска, BYN	1 300
Ремонт помещения (косметический), BYN	1 200
Затраты на рекламу и промо-акцию, BYN	1 200
1С8, счетчик посетителей, касса, терминал, BYN	1 200
Компьютер, принтер, телефон, расходники и проч., BYN	2 000
Оформление торгового зала, форма, пакеты, прочее BYN	1 500
Прочее, BYN	450
Затраты на товар (закупочные цены), BYN	17 500
Итого затраты на открытие без учета аренды, BYN	31 900
Рекомендуемая наценка на товар	80%
Средний оборот магазина в розничных ценах в месяц, BYN	13 000

Проект «Light-Франчайзинг»

Данный проект позволит начать сотрудничество с новыми партнерами, при их минимальных затратах на открытие и в кратчайшие сроки.

Суть проекта: Переформатирование действующего франчайзи (чужой марки) или мультибрендового магазина (необходимого формата) под бренд **HobbyGames**

Затраты на переформатирование:

- Смена вывески (от 1000 BYN)
- Оформление зала и сопутствующих POS материалов
- Закупка товара HW для магазина, на сумму от 9500 BYN
- 1с8 Управление Торговлей 11 (проф. версия)– 750 BYN.
- Рекламная и информационная активность о смене формата для конечного покупателя
- Переобучение персонала по новой продукции и концепции
- Итоговое товарозамещение: 1-4 месяца

Срок переформатирования: До 5 месяца

Стоимость переформатирования: До 15000 BYN

Привилегии: Все опции доступные полноценным партнерам-франчайзи

Потенциальный партнер: Действующие франчайзи конкурентных марок, собственные оптовые партнеры с мультибрендовыми магазинами в регионах

Проект «Остров» для ТЦ

Проект предназначен для открытия в Торговых Центрах на небольших площадях.

Суть проекта:

Открытие в согласованном ТЦ островной точке продаж.

Формат: 5-12 кв.м.

Затраты на запуск: До 20 000 BYN.

Особенности:

При открытии проекта «Остров» эксклюзивность на регион не предоставляется

Обязательства:

Ежемесячный выкуп товара на сумму от 1 300 BYN, в закупочных ценах.

Обязательное проведение рекламной и маркетинговой активности.

Предоставление отчетности по продажам.

Предоставление фотоотчетности.

Прочее:

Обязательная установка 1с8, фотоотчеты

Преимущества:

Небольшие затраты на запуск проекта

Проект «Магазин-клуб»

Проект предназначен для открытия в **Street retail**

Суть проекта:

Открытие полноценного магазина клуба

Формат: От 80 кв.м.

Затраты на запуск: До 50 000 BYN.

Особенности/Рекомендации:

- Обязательное наличие Вентиляции/Кондиционирования
- От 6 игровых столов
- Монетизация: время и место
- Доп. услуги (чай, кофе, печенье, ламинирование, прочее)
- Наличие выделенного администратора
- Инфо доска
- Проведение игротек, турниров, обязательное участие в мероприятиях от Hobby World

Прочее:

Обязательная установка 1с8, фотоотчеты

Преимущества:

Наработанная группа постоянных игроков, продажа и большой ассортимент сложных/дорогих игр

Образцы продукции



Наши контакты

Головной офис Hobby World

105005 Москва, Россия

ул. Бауманская д. 11 стр. 8

Телефон: +7(903)-126-5648 +7(495)-984-53-83

E-mail: sergey.shishkevich@hobbyworld.ru info@hobbyworld.ru

Web: hobbyworld.ru hobbygames.ru

Филиал Hobby World в Беларуси

220092 Минск, Республика Беларусь

ул. Притыцкого, д. 29, офис 536

Телефон: +375 29 6720092

E-mail: dir@hobbyworld.by sales@hobbyworld.by

Web: hobbyworld.ru hobbygames.by



Спасибо!

Москва.2019