

ЛИНИИ ЛЮБВИ

ЮВЕЛИРНЫЕ ПОДАРКИ



СОДЕРЖАНИЕ:



- Торговая марка 3
- О торговой сети 4
- Предложение франчайзи 5
- ГИИС ДМДК 9
- Дополнительные предложения 11
- Ассортимент 13
- Интернет-магазин «ЛИНИИ ЛЮБВИ» 14
- Условия получения франшизы 15
- Инвестиционный бюджет 17
- Финансовая модель франчайзи 18
- Краткий сценарий старта 20
- Контактная информация 21

ТОРГОВАЯ МАРКА

«ЛИНИИ ЛЮБВИ» — это динамичные и яркие ювелирные салоны. Сегодня бренд представлен практически во всех крупных городах России.



>140 салонов



>60 городов



>14 лет работы
на рынке



Более 15 000 000
счастливых покупателей



Собственный интернет-
магазин liniilubvi.ru

О ТОРГОВОЙ СЕТИ:

История торговой сети «ЛИНИИ ЛЮБВИ» началась 14 лет назад в 2007 году, с открытия первого ювелирного салона. На сегодняшний день география торговой сети довольно обширна, от Мурманска до Сибири.

«ЛИНИИ ЛЮБВИ» – это не просто ювелирные салоны. Это салоны ювелирных подарков. Мы уверены, что ювелирное украшение – это желанный подарок и каждый день работаем над тем, чтобы предоставлять нашим клиентам возможность совершать покупки украшений в подарок по любому поводу.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ:



Присоединяясь к нашей франшизе вы можете как открыть новую торговую точку, так и сделать ребрендинг существующей торговой точки. От нас в рамках франшизы:

- **Проектирование магазина.**

Мы разрабатываем планировку персонально для каждого салона или островной конструкции. Готовим всю необходимую проектную документацию для открытия торговой точки

- **Товарное наполнение.**

Мы производим расчет индивидуальной товарной матрицы с учетом особенной регионов, особенностей расположения торговой точки и статистики продаж

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ:



- **Мерчендайзинг.**

Мы разрабатываем собственные стандарты мерчендайзинга для различных товарных групп. Каждый стандарт учитывает особенности презентации различного вида изделий и легко подстраивается под размер товарной матрицы салона

- **Операционный контроль.** Мы осуществляем помощь в регулярном контроле работы точки, управлении показателями работы точки и организации правильных бизнес-процессов магазина. Корпоративный контрольно-ревизионный отдел проводит плановые ревизии товарных остатков, а также ревизии при смене материально ответственных лиц торговых точек

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ:



- **Обучение персонала.**

Управление персоналом. Мы разрабатываем оптимальную структуру персонала и систему мотивации торгового персонала для каждой торговой точки

- Бесплатное программное обеспечение и техническая поддержка

- Информационная, адаптационная, консультационная поддержка

- Единая ассортиментная и ценовая политика.

- Реклама на федеральном и региональных ТВ, партнерские программы, СМС-рассылки, прочая реклама

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ:



- Правовая поддержка юридическим отделом торговой сети
- Подключение ТТ франчайзи к интернет-магазину Линии любви , размещение данных о ТТ франчайзи на сайте интернет-магазина
- Подключение ТТ франчайзи к колл-центру торговой сети «Линии любви»
- **Полное программное, юридическое и административное сопровождение взаимоотношений с ГИИС ДМ ДК!**

ГИИС ДМДК



ГИИС ДМДК – единая информационная платформа для взаимодействия участников рынка драгоценных металлов и драгоценных камней, органов государственного контроля и надзора, а также иных заинтересованных федеральных органов исполнительной власти.

Цель введения данной системы – контроль государства за движением драгметаллов и драгкамней на всех этапах, начиная от их добычи и заканчивая продажей изделия конечному покупателю. При этом, количество обязательной к передаче в систему информации велико – вес, фото, производитель, продавец, дата изготовления, происхождение металла и прочее. При этом способ подачи этой информации исключительно электронный.

ГИИС ДМДК

Организации и ИП нарушившие правила подачи информации в ГИИС подлежат административной ответственности – штраф и приостановление спецучета, а при ведении деятельности, связанной с ДМ ДК, без спецучета – уголовная ответственность лишение свободы на срок до 7 лет со штрафом в размере 10-ти кратной стоимости ДМДК по которым было движение (Статья 191 УК РФ).

В данное время не существует ни одного программного продукта, с помощью которого участник рынка смог бы оперативно и в полном объеме работать с ГИИС. ИТ специалисты нашей компании оперативно дорабатывают наш существующий пакет программ для полной интеграции с ГИИС ДМДК на всех этапах движения драгоценных металлов. На момент вступления в силу обязательной маркировки ювелирных изделий с присвоением УИН и внесением данных в ГИИС каждый наш партнер будет обеспечен полноценным автоматизированным комплексом программ интегрированных с ГИИС.

Это означает что всю работу, связанную с ГИИС ДМДК, торговая сеть «ЛИНИИ ЛЮБВИ» берет на себя!



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:



Не входит в пакет франшизы, но по льготным ценам мы предлагаем нашим партнерам дополнительные сервисы:

- Полное программное, юридическое и административное сопровождение взаимоотношений с РОСФИНМОНИТОРИНГ, программное обеспечение торговой сети Линии любви позволяет полностью автоматизировать отправку ФЭС и вести контроль за соблюдением норм 115 ФЗ и 41 ФЗ. Сотрудники торговой сети подготовят актуальные ПВК и журналы инструктажей, при внесении изменений в законодательство подготовят корректировки в необходимую документацию, проведут инструктаж
- Аудит охранных систем, подключение видеонаблюдения в ТТ, для безопасности товарных остатков

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:



- Предоставление услуг по подбору торгового персонала для ТТ франчайзи сотрудниками торговой сети Линии любви
- Ведение бухгалтерского учета, подготовка и сдача налоговой отчетности, хранение первичной документации.



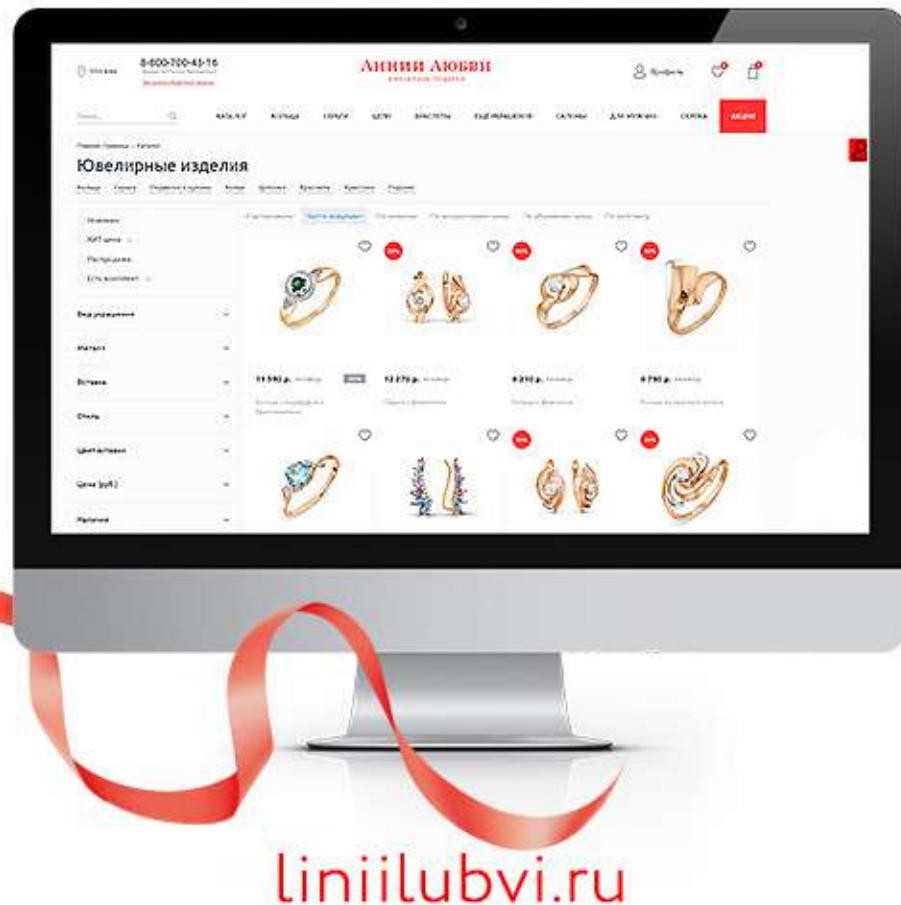
АССОРТИМЕНТ



Основу ассортиментной матрицы торговой сети «ЛИНИИ ЛЮБВИ» составляет продукция ООО Костромской ювелирный завод «КАРАТОВ», до 2020 года известный как Костромской ювелирный завод «ТОПАЗ», один из крупнейших производителей ювелирных изделий в России с 1992 года.

Сочетание благородных металлов, драгоценных камней, высокое качество исполнения, сложность технологий, оригинальность и эксклюзивность моделей ювелирных изделий подтверждается дипломами и наградами российских и международных ювелирных выставок, а также благодарными отзывами наших партнёров и клиентов.

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН «ЛИНИИ ЛЮБВИ»



После подключения торговой точки франчайзи к интернет-магазину «ЛИНИИ ЛЮБВИ» наш Партнер получает возможность торговать не только тем ассортиментом, который находится в его ювелирном салоне, но и всем ассортиментом торговой сети «ЛИНИИ ЛЮБВИ».

Любой покупатель может выбрать изделие на сайте интернет-магазина и заказать покупку через торговую точку Партнера - товар будет доставлен в кратчайшие сроки!

Использование интернет-магазина «ЛИНИИ ЛЮБВИ» дает франчайзи возможность даже с минимальной товарной матрицей удовлетворить любые потребности своих клиентов.

УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ФРАНШИЗЫ:



- Паушальный взнос – НЕТ
- Роялти – 3% от оборота
- Наличие опыта в ювелирной сфере – обязательно
Инвестиции, в зависимости от технического решения и торговой площади:
- Ребрендинг существующего ювелирного салона (острова): 500тыс. руб. – 1200 тыс. руб.
- Застройка нового ювелирного салона (острова) – 1200 тыс.руб. – 2400 тыс. руб.
- Вложения в товарные запасы:
Салон – 7-10 млн. руб.
Остров – 5-7 млн. руб.

УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ФРАНШИЗЫ:



- Товарные запасы формируются или по договору поставки, или по договору подряда. По договору подряда поможем приобрести золото 999,9 пробы по крупнооптовым ценам (эксклюзив для партнеров нашей торговой сети)
- Транспортные расходы на доставку товарного запаса и подсортировку для франчайзи – **БЕСПЛАТНО**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ



Рассмотрим пример инвестиционного бюджета на реальном примере открытия новой торговой точки «Линии любви» в 2021 году. Площадь торговой точки 34,4 кв.м.

Направление расходов	Сумма
Строительно-монтажные работы	250 000
Верхнее освещение	93 000
Торговое оборудование	721 000
Вывеска	203 000
Демооборудование	71 000
Прочее оборудование и расходы (оргтехника, безопасность, мебель, бытовая техника, оборудование для скупки)	107 000
Итого начальные инвестиции	1 445 000

Важно понимать, что это просто пример бюджета на открытие небольшого салона, а не окончательная смета. Франчайзи может существенно снизить эти расходы принимая технические решения по оборудованию новой ТТ. Единственное на чем нежелательно экономить это освещение, остальные издержки можно уменьшить на 20-30%, а при ребрендинге существующего салона на 50-70%.

Сотрудники торговой сети предоставляют профессиональную помощь в организации интерьера и экстерьера салона, начиная от разработки макета вывески, подбора оборудования до создания дизайн-проекта расстановки витрин и выбора исполнителей.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ФРАНЧАЙЗИ НА ПЕРВЫЙ ГОД

Статья	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Итого 1 год
Доходная часть													
Плановая среднемесячная выручка, руб.	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	19 200 000
Коэффициент сезонности торговой сети	0,95	0,79	0,84	1,91	0,90	0,91	1,14	0,73	0,74	0,88	1,04	1,19	
Коэффициент выхода на плановые показатели выручки	0,70	0,80	0,90	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Выручка, руб.	1 064 000	1 013 760	1 205 280	3 049 600	1 433 600	1 454 400	1 817 600	1 168 000	1 176 000	1 404 800	1 665 600	1 900 800	18 353 440
% наценки	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	
Валовая прибыль	472 889	450 560	535 680	1 355 378	637 156	646 400	807 822	519 111	522 667	624 356	740 267	844 800	8 157 084
Расходная часть													
Площадь, м2	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	
Ставка за м2/месяц	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	
Аренда	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	175 000,00	2 100 000
Зарплата+налоги	190 000	180 000	180 000	280 000	180 000	181 800	227 200	180 000	180 000	180 000	208 200	237 600	2 404 800
Охрана	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000
Прочие расходы	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	720 000
Роялти	31 920	30 413	36 158	91 488	43 008	43 632	54 528	35 040	35 280	42 144	49 968	57 024	550 603
Итого расходы	462 920	451 413	457 158	612 488	464 008	466 432	522 728	456 040	456 280	463 144	499 168	535 624	5 847 403
Прибыль до налогообложения	9 969	- 853	78 522	742 890	173 148	179 968	285 094	63 071	66 387	161 212	241 099	309 176	2 309 681
Налог 15% УСНО	1 495	- 128	11 778	111 433	25 972	26 995	42 764	9 461	9 958	24 182	36 165	46 376	346 452
Чистая прибыль	8 474	- 725	66 743	631 456	147 175	152 973	242 330	53 610	56 429	137 030	204 934	262 800	1 963 229
Чистая прибыль нарастающим итогом	8 474	7 749	74 492	705 948	853 124	1 006 097	1 248 427	1 302 037	1 358 466	1 495 496	1 700 429	1 963 229	

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ФРАНЧАЙЗИ НА ВТОРОЙ ГОД

Модель построена на реальных статистических данных торговой сети. Уровень доходности взят исходя из пессимистического подхода. Стартовые инвестиции, даже при таком подходе, окупаются на десятом месяце реализации франшизы.

Статья	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Итого 2 год
Доходная часть													
Плановая среднемесячная выручка, руб.	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	
Коэффициент сезонности торговой сети	0,95	0,79	0,84	1,91	0,90	0,91	1,14	0,73	0,74	0,88	1,04	1,19	
Коэффициент выхода на плановые показатели выручки	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	
Выручка, руб.	1 672 000	1 393 920	1 473 120	3 354 560	1 576 960	1 599 840	1 999 360	1 284 800	1 293 600	1 545 280	1 832 160	2 090 880	21 116 480
% наценки	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	
Валовая прибыль	743 111	619 520	654 720	1 490 916	700 871	711 040	888 604	571 022	574 933	686 791	814 293	929 280	9 385 102
Расходная часть													
Итого расходы	491 660	473 318	475 694	632 137	478 809	481 295	538 681	470 044	470 308	477 858	514 665	551 826	6 056 294
Прибыль до налогообложения	251 451	146 202	179 026	858 779	222 062	229 745	349 924	100 978	104 625	208 933	299 629	377 454	3 328 808
Налог 15% УСНО	37 718	21 930	26 854	128 817	33 309	34 462	52 489	15 147	15 694	31 340	44 944	56 618	499 321
Чистая прибыль	213 733	124 272	152 172	729 962	188 753	195 283	297 435	85 831	88 932	177 593	254 684	320 836	2 829 487
Чистая прибыль нарастающим итогом	213 733	338 005	490 178	1 220 140	1 408 893	1 604 176	1 901 611	1 987 442	2 076 374	2 253 967	2 508 651	2 829 487	



КРАТКИЙ СЦЕНАРИЙ СТАРТА:

1. Клиент принимает решение о присоединении к франшизе.
2. Клиент предоставляет информацию о предполагаемом месте размещения ювелирного салона.
3. Сотрудники торговой сети, на основании информации делают расчет инвестиционного бюджета и финансовой модели для клиента.
4. Клиент принимает решение и подписывает договор коммерческой концессии (франчайзинга) с Правообладателем и становится франчайзи.
5. Сотрудники отдела развития торговой сети разрабатывают дизайн-проект будущего салона и предоставляют контакты с исполнителями работ/поставщиками оборудования, сопровождают оформление заказа, получение корпоративной скидки. В случае, если франчайзи желает самостоятельно найти поставщиков, сотрудники информационно сопровождают сделки.
6. Сотрудники отдела ассортимента анализируют место дислокации будущего ювелирного салона, площадь, географию, проходимость и возможную конверсию, на основании этого разрабатывается индивидуальная товарная матрица, наиболее оптимальная для конкретного варианта салона. Делается заказ в производство.
7. После установки оборудования служба технической поддержки устанавливает корпоративное программное обеспечение. Сотрудники торговой сети проводят обучение персонала франчайзи. Торговую точку франчайзи программно подключают к торговой сети «Линии Любви» и к интернет-площадке «Линии Любви».
8. После выпуска товарного запаса для новой ТТ, франчайзи предоставляется разработанная сотрудниками торговой сети планограмма размещения изделий на витринах, производится выкладка изделий на демооборудовании, обучение.
9. Назначается дата открытия салона. Сотрудники торговой сети помогают организовать маркетинговые мероприятия, сопровождают открытие салона.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Все вопросы и предложения
по сотрудничеству

Вы можете направлять

Тел.: 8 (910) 957-03-48,
8 (4942) 39-43-21 доб.1188

e-mail: vsinkevich@jewtc.ru

Руководитель отдела франчайзинга
Синкевич Владислав

www.liniilubvi.ru



Магазины бренда
открыты более чем в

60

городах России

Москва
Санкт-Петербург
Екатеринбург
Челябинск
Краснодар
Архангельск
Владимир
Белгород
Ярославль
Тюмень
Вологда
Ростов-на-Дону
Пенза
Воронеж
Уфа
Кострома
и др.

ЛИНИИ ЛЮБВИ

ЮВЕЛИРНЫЕ ПОДАРКИ

