



# франчайзинг



## Вопросы и ответы

**Вопрос:** У меня уже есть торговое оборудование. Могу ли я использовать его при открытии магазина «ПОЗИТРОНИКА»?

Ответ: Можете в том случае, если оно идентично требованиям проекта по конструктивным и габаритным параметрам, а также имеет соответствующую окраску. Спецификацию используемого оборудования можно получить у технолога проектной группы.

**Вопрос:** Могу я заказать изготовление элементов оформления интерьера у местных рекламщиков? Оно получается дешевле для меня.

Ответ: Можете. При условии, соответствия готовых изделий:

1. технологии производства
2. цветовым оттенкам зон
3. качеству исполнения.
4. совместимости с оборудованием

Если перечисленные выше требования не соблюдаются, проектная группа потребует замены элементов интерьера и Вам, к сожалению, сэкономить не удастся.

**Вопрос:** У вас есть магазины в Москве. Это тоже франчайзинговые магазины?

Ответ: В Москве мы развиваем собственные магазины «ПОЗИТРОНИКА», поскольку на них возлагаются ряд дополнительных задач. В регионах мы открываем только магазины на основе франчайзинговых партнеров. Также не исключено сотрудничество в рамках совместного бизнеса с нашими топовыми региональными партнерами.

**Вопрос:** Я хочу открыть магазин «ПОЗИТРОНИКА» в своем городе. Какие гарантии, что у меня будет эксклюзив на него?

Ответ: Эксклюзивный договор подписывается на город, если с партнером согласованы количество магазинов и сроки открытий, обычно с точностью до полугода. Управляющая компания прежде всего сама заинтересована в присутствии только одного партнера в каждом городе. Это упрощает контроль, логистику и делает ненужными согласования между несколькими франчайзинговыми бизнесами, принадлежащими разным собственникам. Эксклюзивный договор может быть расторгнут при систематическом нарушении партнером своих франчайзинговых обязательств.

**Вопрос:** Моя компания находится в Екатеринбурге (Свердловская область). Могу я открыть магазин «ПОЗИТРОНИКА» в другом регионе?

Ответ: Да, можете. Мы не ставим территориальных ограничений, не подписываем эксклюзивные договора на регион. Однако, Вы должны быть уверены в наличии у Вас административного ресурса в целевом регионе, в его управляемости, так как именно Вы будете отвечать по всем обязательствам лицензионного договора.

## Содержание

Обращение руководства	2
Что такое «ПОЗИТРОНИКА»	3
Развитие компании	4
Розничная сеть	5
Оформление магазинов	6
Персонал	7
Федеральный интернет-магазин	8
Маркетинг и реклама	9
Корпоративное медиа и call-центр	10
Преимущества владения франшизой	11
Слагаемые успеха	12
Программное обеспечение	13
Корпоративный портал	14
Требования к площадям	15
Стартовые инвестиции	16
Бизнес параметры	17
Требования к партнеру «ПОЗИТРОНИКИ»	18
Партнеры и вендоры о «ПОЗИТРОНИКЕ»	19
Вопросы и ответы	20
Вопросы и ответы	21
Вопросы и ответы	22
Вопросы и ответы	23
Вопросы и ответы	24
Вопросы и ответы	25
Вопросы и ответы	26
Бизнес-параметры магазина	27
Вопросы и ответы	28



**Владимир Ландау**  
Генеральный менеджер  
Управляющей компании «ПОЗИТРОНИКА»

Предпринимательский дух, стремление быть хозяином своей судьбы, жажда перемен – если эти свойства являются неотъемлемыми сторонами Вашей личности, значит, нам по пути!

Я предвижу справедливое недоумение широкой бизнес-аудитории по поводу «заманчивых» предложений взаимовыгодного сотрудничества в наше непростое время. Однако, как это не парадоксально звучит, именно сейчас открываются широчайшие возможности для развития франчайзинговых проектов.

Изменение рыночной ситуации заставило многих успешных в прошлом предпринимателей переосмыслить свою жизненную позицию, а сокращения высвободили целую армию опытных управленцев, полных энергии и желания попробовать себя в бизнесе. В нашем сегменте рынка часть игроков ослабило хватку, что заставляет их традиционных партнеров задумываться о новых альянсах.

Именно поэтому УК «ПОЗИТРОНИКА» разработала новую концепцию развития франчайзинговой сети, в рамках которой мы сможем адаптировать к сотрудничеству как опытного ритейлера, так и новичка, готовящегося сделать первые шаги в сторону торговли компьютерной техникой и бытовой электроникой.

Стать членом семьи «ПОЗИТРОНИКА» означает не только перспективы материального роста, с нами Вы будете зарабатывать красиво, с удовольствием.

Команда задиристых профессионалов, уникальные технологии, непрерывный поток инноваций – вот неполный перечень доводов, которые склоняют чашу весов в пользу «ПОЗИТРОНИКИ».

Скажите судьбе да, мы ждем Вас!

## Бизнес-параметры магазина

Выручка с одного кв.м. торговой площади **\$1000**

Получение операционной прибыли в среднем на 3-й месяц функционирования

Возврат инвестиций в среднем за **10 месяцев** функционирования

**75%** товарного наполнения магазина «ПОЗИТРОНИКА» должно соответствовать индивидуальной рекомендованной ассортиментной матрице и выкупаться у рекомендованных поставщиков

**25%** ассортимента партнер формирует самостоятельно в соответствии с условиями регионального рынка



## Стартовые инвестиции

**Управляющая компания не устанавливает для своих партнеров вступительных взносов за право работать под маркой «ПОЗИТРОНИКА» и комплект услуг.**

Значительная часть услуг по созданию и организации работы фирменного магазина оказывается партнеру бесплатно, что обеспечивает ему значительную экономию финансовых средств.

Стоимость ежемесячных выплат за использование товарного знака «ПОЗИТРОНИКА» составляет 20 000 руб. за магазин до 150 кв.м. и 25 000 руб. за магазин большей площади.

Сумма затрат по открытию зависит от многих факторов, в том числе от региона, месторасположения и площади магазина.

Инвестиции на оформление магазина составляют в среднем \$200 на один кв.м. торговой площади.

Инвестиции на товарное наполнение - \$800-\$1 000 на один кв.м. торговой площади.

Структура затрат для магазина с торговой площадью 150 кв.м. выглядит следующим образом:

Статья расходов	Стоимость
1 Торговое оборудование	350'000 р.
2 Внутреннее оформление	150'000 р.
3 Фирменная мебель	30'000р.
4 Система дополнительного освещения	15'000 р.
5 Система защиты от краж	80'000 р.
6 Изготовление фасада	100'000 р.
7 Рабочие места, кассовое оборудование	75'000 р.
8 Программное обеспечение (5 рабочих мест)	20'000 р.
9 Информационный терминал	60'000 р.
10 Прочее	70'000 р.
	<b>950'000 р.</b>

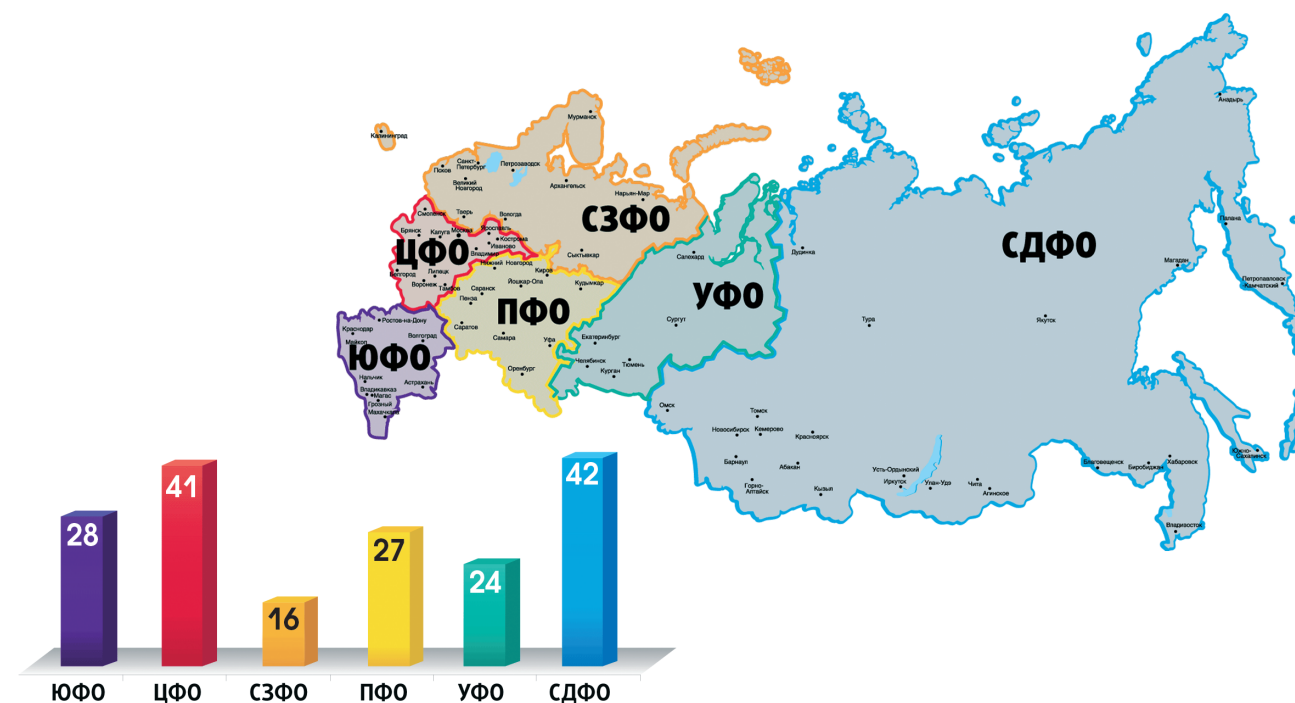
## «ПОЗИТРОНИКА» - федеральная сеть магазинов компьютерной и цифровой техники

Федеральную сеть магазинов компьютерной техники «ПОЗИТРОНИКА» развивает ведущий российский IT-дистрибьютор - компания MERLION ([www.merlion.ru](http://www.merlion.ru)).

Сеть «ПОЗИТРОНИКА» основана в марте 2006 г. На сегодняшний день сеть включает в себя более 180 магазинов в 140 городах в 54 округах Российской Федерации и продолжает свое активное развитие. Название «ПОЗИТРОНИКА» – это производная от сочетания «позитивная электроника».

С 2008 г. Управляющая компания «ПОЗИТРОНИКА» начала развитие собственной розницы в Москве (открыты 3 магазина в ТЦ «РИО» и «Черемушки», ТК «Горбушкин двор») и с июня 2009 г. в регионах в рамках проекта «ПОЗИТРОНИКА-Красноярск» (28 магазинов в СФО).

За высокую динамику развития сеть «ПОЗИТРОНИКА» получила главную премию в области торговли, услуг и сервиса «Российский торговый Олимп» (февраль 2008 г.).



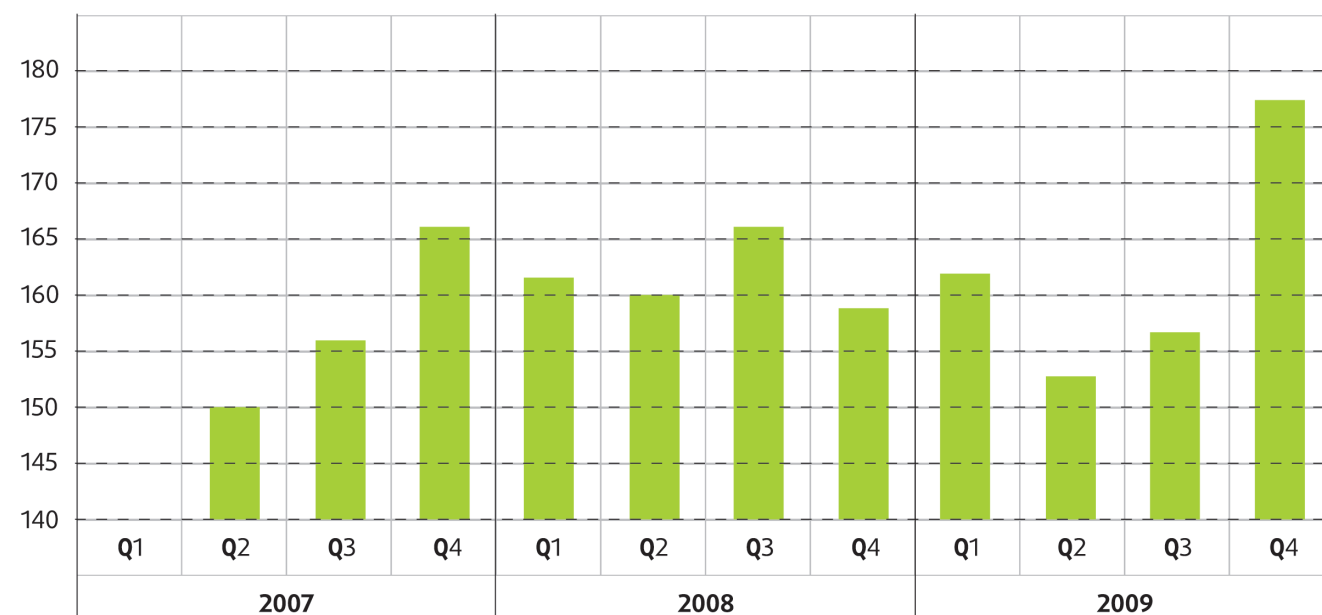
## Развитие сети

Перед Управляющей компанией «ПОЗИТРОНИКА» стоят глобальные задачи: предоставив доступ региональным игрокам в федеральную розницу, успешно развивать розничную сеть, а также дать возможность россиянам в любом уголке РФ приобретать IT-продукты в современном магазине с высокими стандартами обслуживания.

Эти задачи успешно решаются даже в условиях мирового финансового кризиса. Несмотря на то, что в первой половине 2009 г. некоторые магазины сети были закрыты, уже к началу 2010 г. Управляющей компании удалось не только выровнять ситуацию, но и увеличить количество действующих магазинов по отношению к концу 2008 г.

Сеть «ПОЗИТРОНИКА» постоянно развивается. Стратегия компании - это открытие специализированных магазинов цифровой техники в каждом городе Российской Федерации.

В планах Управляющей компании - развитие сети на территории трехстороннего таможенного союза Россия - Республика Беларусь - Республика Казахстан.



## Требования к помещению

Магазины «ПОЗИТРОНИКА» являются визитной карточкой нашего бизнеса. Управляющая компания уделяет большое внимание не только самим магазинам, но и их расположению, удобству парковки и многим другим факторам, способным подчеркнуть уровень торговой марки.

Помещение для франчайзингового магазина «ПОЗИТРОНИКА» должно отвечать следующим требованиям:

- расположение в центральной части города или вблизи одной из оживленных городских автомагистралей
- расположение в деловой, торговой или густонаселенной части города
- наличие удобных подъездных путей и парковки
- наличие помещения торговой площадью 70-200 кв.м. в собственности или на условиях долгосрочной аренды.

Для отдельно стоящего здания:

- первый этаж
- наличие отдельного входа
- возможность размещения входной группы и вывески «ПОЗИТРОНИКА».

Для торгового центра:

- на центральных покупательских потоках
- высокая заметность фасада.

Требование к внутренней отделке:

- высота потолков не менее 2550 мм., с мощностью электросетей не менее 15 кВт.
- стены должны быть выкрашены в белый цвет
- потолок типа «Армстронг», либо аналогичной конструкции с достаточным уровнем освещения
- на полу желательно наличие плитки нейтрального цвета.

## Требования к партнеру

- Наличие первоначального капитала
- Готовность соблюдать технологии и стандарты сети
- Партнер самостоятельно несет затраты по оформлению и аренде помещения
- Партнер самостоятельно выкупает торговое оборудование
- Партнер за собственный счет обеспечивает товарное наполнение магазина
- Товарный кредит под открытие не предоставляется
- Партнер самостоятельно осуществляет подбор персонала
- Партнер самостоятельно несет затраты по операционным расходам магазина

Для Вас будет подготовлен индивидуальный бизнес-план.

Ваши заявки и вопросы о сотрудничестве присылайте, пожалуйста,  
[franch@positronica.ru](mailto:franch@positronica.ru), тел.: **+7(495) 981-68-58**

## Современный магазин – простота и комфорт

Магазины сети «ПОЗИТРОНИКА» - это простота совершения покупки, отличный сервис, доброжелательный и квалифицированный персонал, готовый в любой момент прийти на помощь покупателю.

Наш девиз «Легкий выбор сложной электроники» подразумевает глубокую проработку бизнес-процессов, призванных максимально облегчить процедуру выбора товара и его приобретения.



## Цветовое зонирование

Для облегчения процесса покупки в наших магазинах существует трехуровневая цветовая навигация.

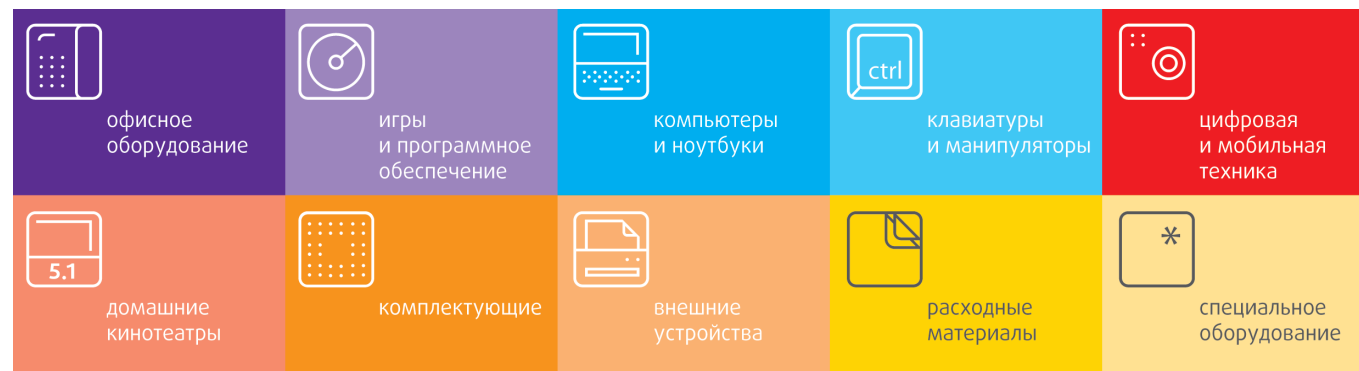
Каждой товарной группе присвоен уникальный цвет, что позволяет покупателям очень легко находить необходимый товар. Кроме того, цвета подобраны по законам цветовой совместимости, поэтому наши магазины выглядят очень яркими и радуют глаз.

**В каждом магазине на полках представлено около 3 000 позиций в десяти товарных группах:**

Офисное оборудование • Игры и программное обеспечение • Компьютеры и ноутбуки

Клавиатуры и манипуляторы • Цифровая и мобильная техника • Домашние кинотеатры

Комплектующие • Внешние устройства • Расходные материалы • Специальное оборудование



# Как стать партнером

## Вендоры о сети

С сетью магазинов «ПОЗИТРОНИКА» мы сотрудничаем с самого начала ее существования. «ПОЗИТРОНИКА» открывает для нас широкие возможности по продвижению бренда и его позиционированию. Широкий ассортимент, привлекательные цены, креативный подход к работе и квалифицированный персонал делают данную сеть очень привлекательной для покупателей, а значит, дает нам возможность представить наш продукт конечным покупателям полно и эффективно.

*Андрей Французов*  
Директор по продажам IT-направления, LG

Наше партнерство с сетью «ПОЗИТРОНИКА» продолжается уже много лет. В этом году мне особенно приятно отметить новые этапы развития сети, такие как запуск собственной розницы, открытие федерального Интернет-магазина, успешное региональное развитие. Благодарим «ПОЗИТРОНИКУ» за продвижение нашего бренда и надеемся на дальнейшее продуктивное сотрудничество.

*Олег Ерохин*  
Директор департамента информационных технологий и корпоративных продаж, Samsung

С компанией «ПОЗИТРОНИКА» нас связывают прочные партнерские и дружеские отношения. Масштабные маркетинговые кампании, в которых мы часто принимаем участие, всегда отличаются безупречной организацией. От всей души благодарим компанию «ПОЗИТРОНИКА» за плодотворную работу по продвижению бренда APC, оперативность и действительно индивидуальный подход.

*Андрей Шукевич*  
Руководитель направления по работе с розничными партнерами в странах СНГ, APC

## Вендоры

В магазинах «ПОЗИТРОНИКА» представлена продукция ведущих мировых производителей компьютерной техники.



## Квалифицированный персонал

**Профессиональные знания в области компьютерной техники и технологий продаж – наше ключевое преимущество.**

С 2009 г. реализована программа наставничества, благодаря которой каждый новый сотрудник магазина сети быстро и в полном объеме получает все необходимые знания и навыки для эффективной работы.

С 2008 г. запущена программа обучения на местах, позволяющая применить полученные знания сразу же на практике.

С 2007 г. проводится конкурс «Лучший в профессии», направленный на развитие и мотивацию сотрудников.

С 2006 г. для всей сети действует система дистанционного обучения (СДО).

За это время:

- Пройдено более 12 000 электронных курсов
- Обучается более 2 000 человек
- Каждый месяц обновляется и пополняется база электронных курсов.



## Партнеры о сети

Став партнерами сети «ПОЗИТРОНИКА», мы получили больше возможностей для ведения бизнеса. Значительно расширили ассортимент, оптимизировали процесс поставки товара, перевели розничные магазины в новый хорошо отработанный и продуманный формат. Сейчас под брендом «ПОЗИТРОНИКА» у нас работает 22 магазина, и мы планируем открытие новых.

Поддержка, которую нам оказывает Управляющая компания, серьезно помогла в особо трудные кризисные моменты. Благодаря совместной работе мы получили колоссальный опыт как в каких-то конкретных проблемных ситуациях, так и в общем анализе бизнеса.

*Степан Долговых, «ПОЗИТРОНИКА»  
Красноярский край, Иркутская и Читинская области,  
Республика Хакассия*

На текущий момент у нас открыто 9 магазинов. Работая совместно с Управляющей компанией в проекте «ПОЗИТРОНИКА», мы постоянно совершенствуем наши магазины для удобства покупателей. Более чем за три года работы был существенно улучшен дизайн витрин и оформления магазина, применены новые технологии оказания услуг и индивидуального подхода.

Активное общение с Управляющей компанией и партнерами из других городов позволяет быстрее реагировать на изменения, которые постоянно происходят на рынке. Все это дает нам возможность постоянно повышать качество работы, что, безусловно, является конкурентным преимуществом.

*Максим Афонасьев, «ПОЗИТРОНИКА»  
Самарская и Ульяновская области, Республика Башкортостан*

В 2009 г. мы приобрели три новых магазина в Ярославской области. Конечно, мы понимали, что сильно рискуем - в кризис открывать магазины, которые на момент приобретения находятся в убытке. К тому же удаленность магазинов от нашей основной точки составляла более 250 километров. Тем не менее благодаря поддержке специалистов Управляющей компании мы постепенно научились управлять этими магазинами удаленно, и к маю-июню 2009 г. все они вышли на уровень рентабельности и сейчас показывают устойчивый рост продаж!

Если говорить о наших планах развития на 2010 г., то это открытие двух больших магазинов в Ярославле и Череповце. В последнем уже ведутся проектные работы, и в марте 2010 г. планируется открытие магазина площадью 200 кв.м.

*Алексей Фишер, «ПОЗИТРОНИКА» Вологодская и Ярославская области*

Проект «ПОЗИТРОНИКА» помог нам в 2006 г. дать ответ на извечный вопрос: «Что делать?»

Дал возможность взглянуть на ситуацию под другим углом. Участие в проекте позволило нам не только выстоять в конкурентной борьбе, но и занять лидирующие позиции. При поддержке Управляющей компании в этом году мы открываем еще два магазина и не сомневаемся в успехе!

*Виталий Жирков, «ПОЗИТРОНИКА»  
Республика Татарстан*

## Корпоративный портал

Управляющая компания «ПОЗИТРОНИКА» поддерживает внутренний информационно-аналитический сервис - корпоративный портал.

Это площадка предназначена исключительно для франчайзинговых партнеров. Доступ к ней наравне с владельцами бизнеса получают ответственные лица партнера.

Корпоративный портал содержит аналитическую информацию по рынку, по популярности товаров, эффективности бизнес-процессов и розничных показателей. На нем рассчитываются рейтинги магазинов по различным показателям. В случае, если у собственника несколько магазинов, для оперативного контроля приводится полная аналитика состояния магазинов.

Портал содержит всю необходимую для открытия и функционирования информацию: нормативные документы, инструкции по сборке и наладке оборудования, бренд-бук, стандарты сети, альбом мерчандайзинга и многое другое. Также на портале содержится библиотека маркетинговых акций, включающая механику и макеты всех успешно проведенных федеральных и локальных акций.

Новостная часть содержит информацию по сети, списки текущих и планируемых акций, результаты маркетинговой и деловой активности и др.

Управляющая компания придает огромное значение обратной связи со своими партнерами. Для этого на корпоративном портале поддерживаются такие сервисы, как «Форум», «Блоги», «Прямая связь с топ-менеджерами».

На «Форуме» каждый партнер может обсудить интересующую его тему, задать свой вопрос или либо высказать предложение.

Раздел «Блоги» - это интерактивная площадка, на которой авторитетные руководители и партнеры сети «ПОЗИТРОНИКА» делятся профессиональным опытом со всеми участниками проекта, размещая на регулярной основе свои посты на актуальные темы.

Для контроля качества управления в сети налажена «Прямая связь» партнеров с ответственными лицами Управляющей компании. Время ответов на этих разделах жестко лимитировано, что позволяет нам с высокой долей эффективности обеспечивать надлежащий уровень взаимодействия и оперативно реагировать на внештатные ситуации.

## Маркетинг и реклама

Управляющая компания «ПОЗИТРОНИКА» проводит федеральную маркетинговую поддержку региональных партнеров четыре раза в год:

- февраль – март (14 и 23 февраля, 8 марта)
- май (майские праздники, окончание учебного года)
- сентябрь – октябрь (Back to school)
- конец ноября – декабрь (Новый год).

Бюджет одной акции в 2009 г. составил в среднем \$350 тыс. на всю сеть, в 2008 г. - \$700 тыс.

Постоянные партнеры акций сети «ПОЗИТРОНИКА» - ведущие мировые производители Samsung, LG, Acer, Panasonic, ASUS, APC, Canon и др.

Также в сети «ПОЗИТРОНИКА» на регулярной основе проводятся маркетинговые акции без рекламной поддержки вендоров:

- конкурсы на Интернет-сайте сети (конкурс красоты «Мисс ПОЗИТРОНИКА») с дальнейшей выдачей призов.
- выделение призового фонда для проведения партнерами акций самостоятельно (акция «Обратный отсчет до Нового года») картинка





## Корпоративные СМИ и CALL-центр

Управляющая компания «ПОЗИТРОНИКА» поддерживает ряд информационных сервисов. В их числе: сайт, корпоративная газета, Call-центр.

Сайт [www.positronica.ru](http://www.positronica.ru) – информационно-торговая площадка сети:

- готовое профессиональное решение с поддержкой и надежным хостингом
- постоянно пополняющийся каталог с фото и описаниями товаров
- Интернет-магазин с широким ассортиментом, включающим склад всех поставщиков
- персональная система управления со стороны партнера своей городской страницей и ценообразованием.

Интернет-сайт сети «ПОЗИТРОНИКА» находится в топ-листах основных рейтинговых ресурсов рунета. Более 5 500 посетителей в день.

Корпоративная газета «ПОЗИТРОНИКА» на сегодняшний день издается тиражом 650 000 экз.

Она предназначена для информирования потребителя о специальных ценовых и товарных предложениях и федеральных сетевых акциях. Также в каждом выпуске содержатся полезные советы и познавательные статьи по IT-тематике. Присутствуют ответы на часто задаваемые вопросы и прямая речь участников проекта.

Федеральный Call-центр 8 (800) 333-0-333 Позвонив по этому номеру, потребитель может получить ответ на практически любой вопрос: узнать о наличии товаров в конкретном магазине или задать вопрос по поводу обслуживания.



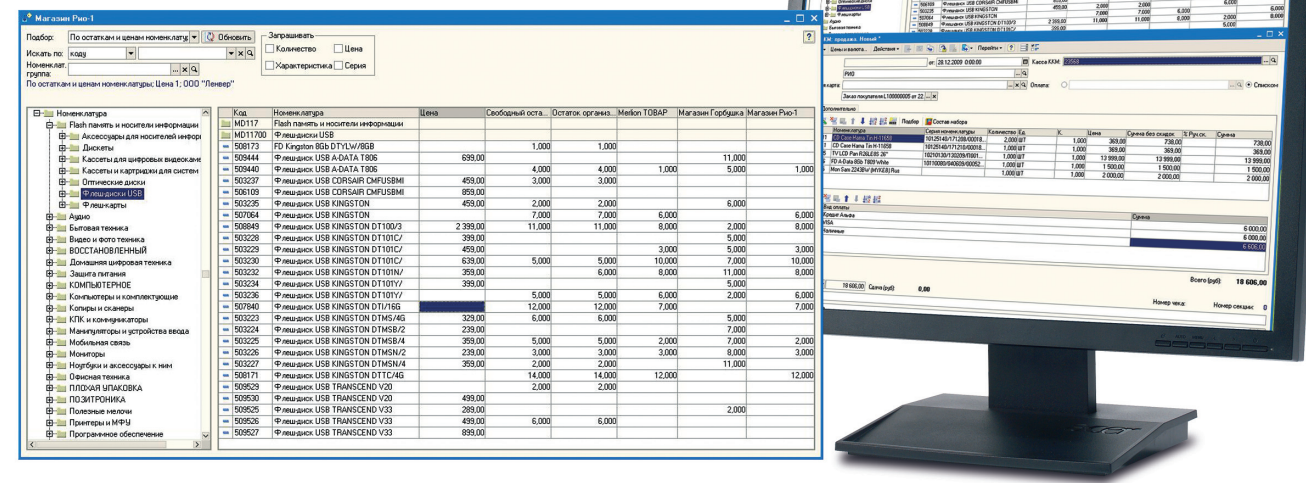
## Ассортиментная матрица и программное обеспечение

Управляющей компанией «ПОЗИТРОНИКА» для своих партнеров разработана эффективная ассортиментная матрица, которая основана на нашем опыте и огромной статистической информации, отражающей актуальное состояние рынка.

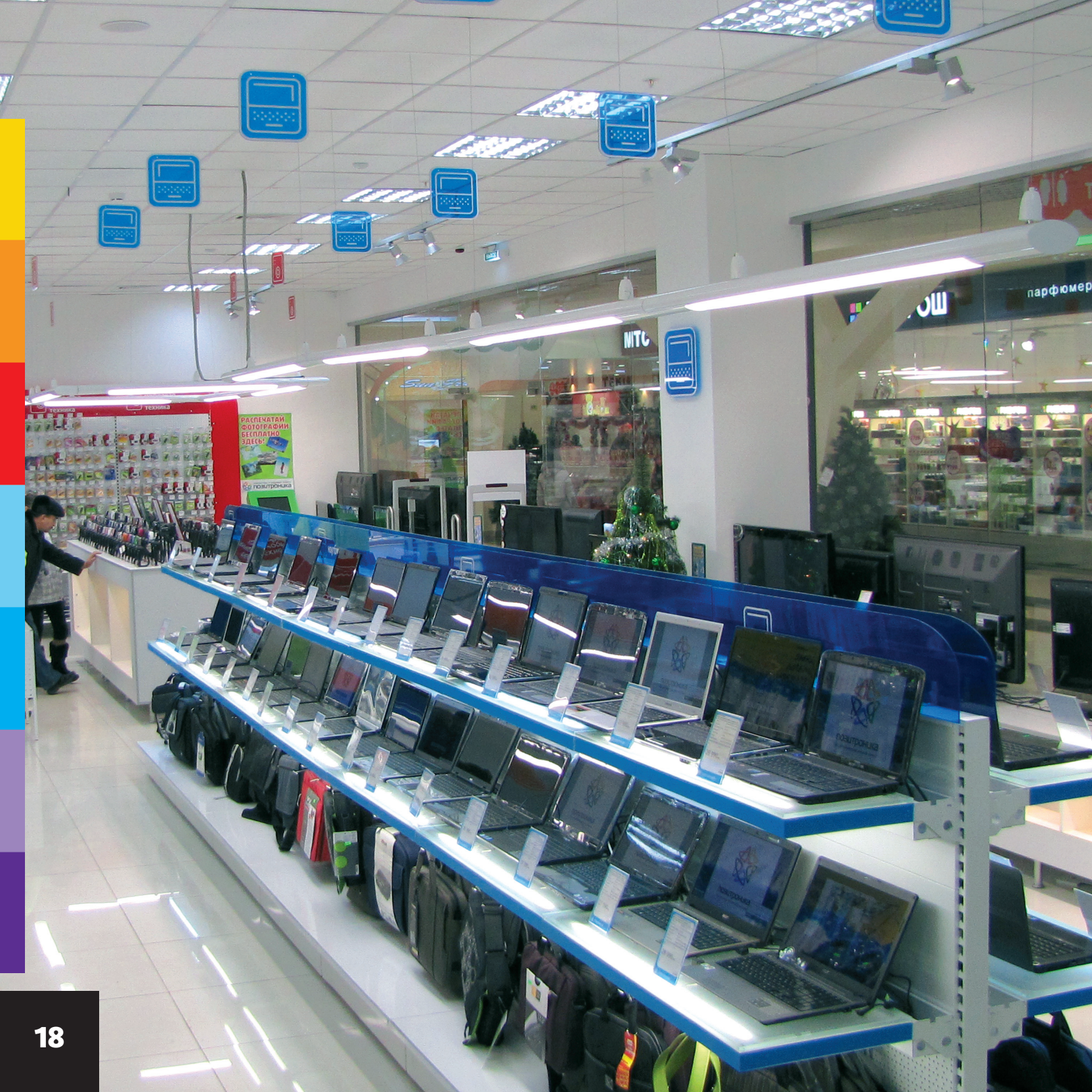
Управляющая компания «ПОЗИТРОНИКА» обеспечивает 100% ее наполнение всем необходимым товаром со своих складов.

Также Управляющей компанией «ПОЗИТРОНИКА» разработано программное обеспечение на базе торговой системы 1С. В задачи данной системы входит автоматизация процессов торговли и заказов, поддержание товарного наполнения магазина, взаимосвязь с центральной базой данных сети, оптимизация полочного пространства и всесторонний анализ розничных параметров магазина.

Наши специалисты оказывают непосредственную помощь и консультации в организации работы программного обеспечения на местах.







# Что мы предлагаем



## Новый формат магазина «ПОЗИТРОНИКА-Плюс»

# Полки магазина «ПОЗИТРОНИКА» - Несравнимо больше.

Мы раздвинули рамки обычного формата «магазина у дома».

С помощью современных информационных технологий и мгновенно подключаемому функционалу Интернет-магазина для нашего покупателя теперь доступен не только товар, представленный на полках магазина в его городе, но и весь товар, который находится на складах сети.

Благодаря единой внутренней логистике доставка такого товара стала возможной в короткие сроки.

Выбор и заказ товара может осуществляться как в магазине с помощью информационного терминала, так и из дома, в спокойной и уютной обстановке.

Магазин «ПОЗИТРОНИКА», находясь в непосредственной близости от потребителя и имея ассортимент гипермаркета (около 50 000 позиций), с успехом конкурирует с более консервативными форматами магазинов как по ценам и сервису, так и по доходности.

Ассортимент магазина «ПОЗИТРОНИКА» непрерывно расширяется. В 2010 г. для нашего покупателя стали доступны такие товарные группы, как «Бытовая техника», «Аудио-видео», «CAR-Аудио», «Сотовые телефоны». Благодаря нашим эксклюзивным технологиям и возможностям эти товары появляются в магазинах сети мгновенно.

## Слагаемые успеха

Становясь нашим партнером, вместе с франшизой «ПОЗИТРОНИКА», Вы получаете возможность воспользоваться всеми преимуществами и сервисами Управляющей компании:

- Профессиональной поддержкой сильного игрока, помогающей избежать многих ошибок, обычно совершаемых другими предпринимателями. Магазин функционирует как самостоятельная бизнес-единица и осуществляет самостоятельное оперативное управление согласно рекомендациям Управляющей компании.

- Необходимой информацией для быстрых и эффективных решений. Опыт Управляющей компании позволит Вам начать собственный бизнес быстро и без лишних издержек.

- Консультациями по вопросам подбора торговой площади для франчайзингового магазина.

- Специально разрабатываемым для Вас индивидуальным дизайн-проектом магазина в соответствии с корпоративными стандартами сети.

- Возможностью подписания прямых договоров с производителями оборудования и элементов интерьера.

- Надзором за выполнением работ по открытию магазинов.

- Проведением обучения руководителей и торгового персонала магазина по корпоративным стандартам работы сети «ПОЗИТРОНИКА» и технологиям продаж; кадровым менеджментом (помощь в формировании профессионального коллектива).

- Получением постоянной методической, консультационной помощи и поддержкой в процессе работы магазина, финансовым консалтингом.

- Использованием адаптированной торгово-учетной системы, содержащей сервисы автоматизации и управления продажами, а также блоки анализа розничных параметров функционирования франчайзингового магазина.

На выгодных коммерческих условиях вы становитесь партнером компании MERLION, основанной в 1992 г. и являющейся одним из ведущих игроков российского IT-рынка.

## Преимущества владения франшизой

Франчайзинг – это комбинация большого и малого бизнеса, двойственный союз, в котором, с одной стороны, находят свое применение энергия и обязательства независимого предпринимателя, а, с другой, ресурсы, коммерческая мощь и огромный опыт сильной компании.

Франчайзинг ведет свою историю с 60-х гг. 19 века, и уже в середине 20 века в США он получил широкое развитие и доказал свою эффективность. Яркими примерами франчайзинговых компаний являются такие признанные лидеры, как McDonalds, Pepsi, Coca-Cola и другие.

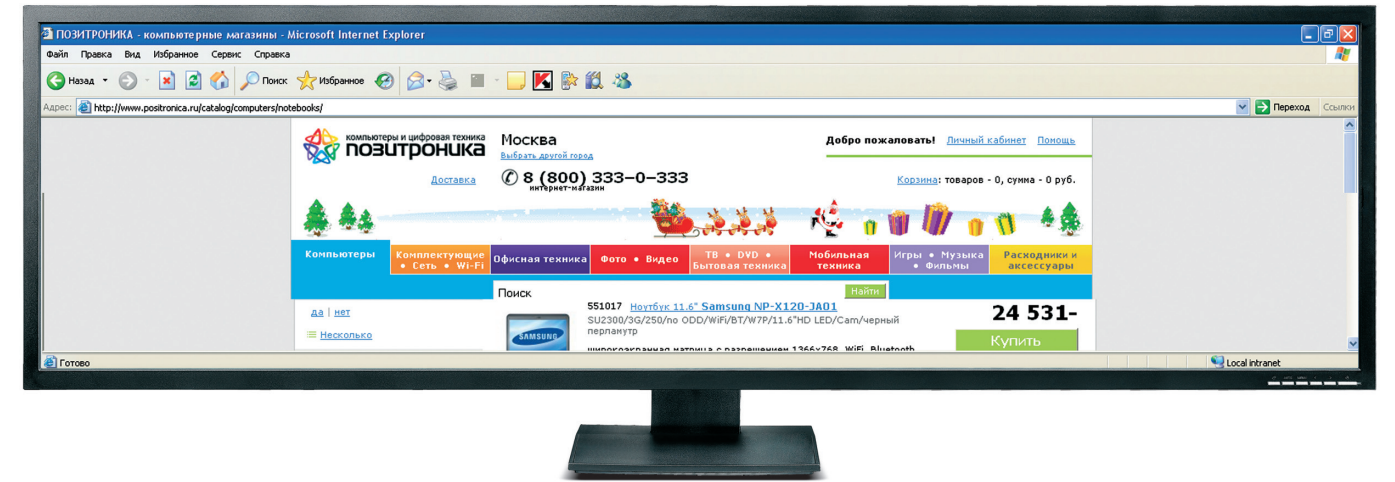
Так как франчайзинг учитывает интересы двух сторон (франчайзера и франчайзи), то на текущий момент он является самым популярным видом предпринимательства в мире вне зависимости от рода деятельности.

Популярность франчайзинга определяется многими факторами, в их числе:

- максимальный эффект при минимальных рисках
- максимальный эффект при минимальных вложениях
- наиболее эффективный способ развития бизнеса
- наиболее эффективный способ расширения бизнеса



# мы сделали их больше.







расходные материалы и аксессуары



расходные материалы и аксессуары



расходные материалы и аксессуары



расходные материалы и аксессуары