



В нише корейской
косметики с 2015 года

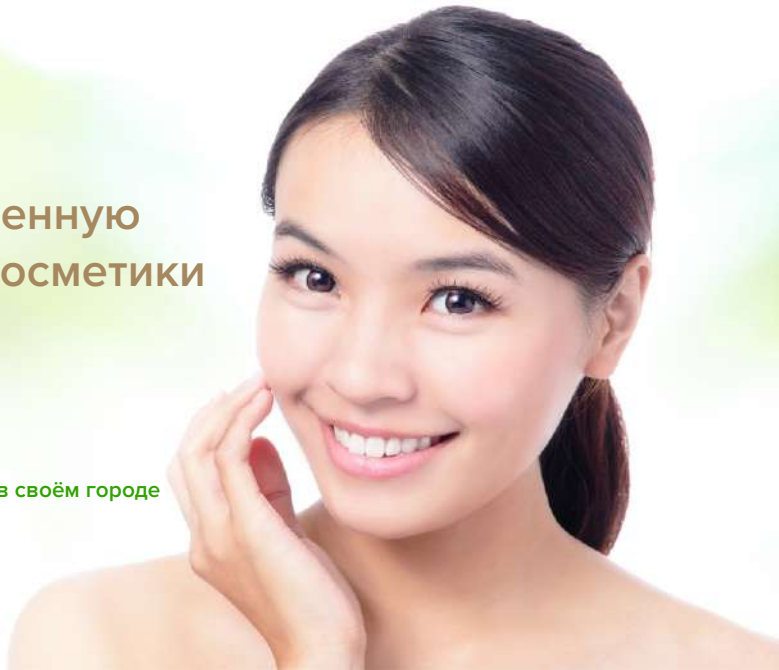
Mayonme

Запустите собственную сеть магазинов косметики по франшизе «Mayonme»

Возможность открыть до 3-х точек в своём городе

и зарабатывать 150 000 Р

с каждой точки ежемесячно





Команда «Mayonme»

во главе с основателем компании
Андреем Ващенко

ОТКРЫЛИ 3 СОБСТВЕННЫЕ ТОЧКИ

за 8 лет и намерены
развиваться дальше

«В 2015 г. на фоне роста популярности корейской косметики мы с супругой обратили внимание, что ниша в Таганроге свободна от конкурентов.

После 2-х месяцев тестирования продаж во ВКонтакте решили открыть первый магазин, под названием “Корейские секреты”. Так, за 8 лет мы запустили 3 розничные точки в разных частях города и поняли, что хотим развиваться дальше.

Все точки успешно работают и приносят прибыль. Число клиентов в базе превышает 7000 человек».

В конце 2022 года, для упакованного бизнеса во франчайзинговый пакет было выбрано новое уникальное, и на наш взгляд, красивое название “Mayonme”.

Дальнейшая стратегия развития направлена на расширение географии присутствия сети в других городах России, в том числе с помощью развития франчайзинговой сети.

59,5% РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ приобретают корейскую косметику, так как считают её эффективной



Такие данные приводит аналитический портал Statista по итогам исследования, проведённого в 2021 г. В то же время 27,3% опрошенных отмечают доступность цен – как одну из причин выбора корейской продукции. 24,3% потребителей отмечают разнообразие ассортимента – как фактор, влияющий на выбор.



По данным The Financial Times, глобальный объём рынка корейской косметики достигает \$13 млрд в год. По всему миру наблюдается огромный спрос на тканевые маски, кремы и многоступенчатые программы ухода, для которых иногда требуется до десяти средств.



КОРЕЙСКАЯ КУЛЬТУРА НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

по всему миру, а вместе
с ней растёт рынок k-beauty



Популярность корейской косметики (ниша k-beauty) за пределами родного рынка принято связывать с «халлю», или так называемой южнокорейской волной.



Ключевыми двигателями «халлю» стали поп-музыка (кей-поп) и сериалы (дорамы), с которыми тесно переплетена индустрия красоты. Герои дорам пользуются средствами локальных марок, музыканты становятся лицами бьюти-брендов и выпускают с ними коллаборации.



Ещё одна точка роста популярности корейской косметики в России связана с уходом европейских косметических брендов с рынка. Продукция k-beauty получила возможность занять большую долю на российском рынке и упрочить свои позиции.

ПОДРОБНЕЕ О БИЗНЕС-МОДЕЛИ «Mayonme»

01

Бизнес-модель «Mayonme»
предполагает открытие бутика
в торговом центре площадью от 20 кв. м.

02

**Для запуска бизнеса достаточно всего
3-х сотрудников:**
2-х продавцов-консультантов и бухгалтера,
выполняющего задачи на аутсорсе.

03

Магазин пользуется популярностью
без лишних вложений в рекламу.
Порядка 99% клиентов — пеший трафик.

04

Поставки товаров осуществляются
от проверенных поставщиков
управляющей компании на выгодных
условиях.

15 КАТЕГОРИЙ ТОВАРОВ

для самых требовательных покупательниц

В магазинах «Маюпте» представлен широкий выбор косметических средств в разных ценовых сегментах: бюджетном, среднем, премиальном.

Здесь можно найти товары для разных целей: очищение, отшелушивание, тонизирование, наборы для комплексного ухода за кожей, кремы, солнцезащитные средства, декоративная и уходовая косметика, скрабы, соли, бомбочки для ванны, аксессуары и много другое.

Fraijour



the SAEM

3W CLINIC

CP-1

AHC



DEOPROCE

Farmstay
THE SECRET OF SNAILS

La'dor

90% представленной в магазине продукции — товары корейских производителей, 10% - российских.



ГУРУ В ПОДБОРЕ ИДЕАЛЬНОГО УХОДА

Специалисты сети «Маюпте» проходят обучение от ведущих партнёров-поставщиков косметики и регулярно повышают квалификацию, изучая новые бренды, товары и их свойства.

Благодаря такому подходу клиенты могут получить индивидуальный подбор косметических средств под разные цели. Опытные консультанты знают, как сочетать товары друг с другом для достижения лучшего эффекта и предоставляют покупателям рекомендации по комплексному уходу за кожей, волосами и телом.



Результат: средний чек на уровне 900 рублей и более 2-х единиц товара в одной покупке.

ПРОДУМАННАЯ СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ МОТИВИРУЕТ КЛИЕНТОВ ВОЗВРАЩАТЬСЯ СНОВА

Сеть магазинов «Магнит» подключена к системе лояльности UDS.

Специальные предложения для удержания клиентов в сети:

1. накопительная программа позволяет получать кэшбек в размере от 5 до 10% от чека и оплачивать до 20% бонусами за последующие покупки;
2. 100 подарочных бонусов на первую покупку при регистрации в системе UDS;
3. начисление кэшбека в размере 3% за покупки друзей при участии в реферальной программе;
4. 100 подарочных бонусов в день рождения;
5. подарочные сертификаты на сумму от 500 до 5000 рублей;
6. разовые акции и скидки на отдельные товары.



Кроме того, система UDS позволяет осуществлять рекламные рассылки клиентам с целью уведомления о текущих акциях и выгодных предложениях компании.



ПРИНЦИПЫ, которым мы следуем в работе с клиентами

В условиях конкуренции нужно создавать максимально доверительные отношения с клиентами. Управляющая компания следует принципам, которые поддерживаются в каждом магазине сети «Мауопте».

01

Не завышать цены и придерживаться стратегии «лучше продать 10 по 3, чем 5 по 5»

02

Обеспечить подбор косметики для клиентов разного уровня дохода

03

Регулярно повышать компетенции и знания об ассортименте

04

Выполнять работу честно, на совесть.

Сотрудничество по франшизе предполагает распространение действующих принципов на всю партнёрскую сеть.

ГОТОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАПУСКА БИЗНЕСА

по модели «Mayonme»

Сотрудничество по франшизе предполагает полную передачу технологий, что позволит перенести модель управляющей компании на собственный бизнес. В счёт паушального взноса входят передача ноу-хау, обучение и консультирование по вопросам запуска бизнеса, ряд дополнительных услуг.

Передача ноу-хау:

- внутренние регламенты с ключевыми ценностями, миссией и стратегией компании;
- пошаговый план открытия;
- портреты целевых сотрудников и критерии их отбора;
- программа обучения и аттестации сотрудников;
- ассортиментная матрица товаров;
- макеты маркетинговых материалов;
- продающие материалы и скрипты продаж;
- формы договоров с сотрудниками, клиентами и контрагентами;
- технологии бухгалтерского и финансового учёта.

Обучение и консультирование по вопросам:

- стратегического и операционного управления;
- поиска сотрудников и их обучения;
- ведения маркетинговой кампании;
- реализации товаров и услуг;
- юридического сопровождения бизнес-процессов;
- бухгалтерского учёта;
- финансового учёта и аудита.

Дополнительные услуги:

- подключение к чату с основателями компании для оперативного решения текущих вопросов;
- подключение к ПО «Эвотор» для автоматизации бизнес-процессов;
- 2-ступенчатая программа обучения для Ваших сотрудников;
- размещение информации о Вашем магазине в социальных сетях управляющей компании;
- создание карточек в геолокационных сервисах 2GIS, Яндекс.Карты, Google Maps;
- предоставление фирменного стиля и товарного знака компании;
- подключение партнёра к системе лояльности UDS;
- помощь в соблюдении правил заполнения и формирования отчётности;

Дополнительная ценность — поддержка надёжного наставника в лице собственника бизнеса.

36 ДНЕЙ ДО СТАРТА ПРОДАЖ

Примерно столько времени понадобится для открытия бизнеса по модели «Маупте».

Этап 1	Заключение договора о сотрудничестве	1 день
Этап 2	Вводное онлайн-обучение для партнёров от собственников сети	со 2 по 4 день
Этап 3	Подбор помещения под магазин и заключение выгодного договора аренды	со 2 по 15 день
Этап 4	Подготовка помещения к работе	с 16 по 29 день
Этап 5	Закупка и приёмка мебели и торгового оборудования	с 16 по 25 день
Этап 6	Первичная поставка товаров	с 16 по 29 день
Этап 7	Поиск и наём персонала	с 16 по 25 день
Этап 8	Монтаж мебели и оборудования	с 26 по 29 день
Этап 9	Обучение персонала	с 26 по 35 день
Этап 10	Торжественное открытие магазина	на 36 день

Следование рекомендациям собственников управляющей компании позволит своевременно пройти каждый этап и приступить к продажам в отведённый срок.



ПОМОЖЕМ С ВЫБОРОМ ПОМЕЩЕНИЯ для Вашего магазина

От выбора локации и помещения во многом зависит дальнейший успех Вашего бизнеса. Формат магазинов «Mayonme» предполагает аренду бутика в торговом центре с высоким пешеходным трафиком.

Площадь торгового зала поделена на несколько зон, что позволяет покупателям легко ориентироваться при выборе товаров.

Все магазины сети оформлены в едином стиле. Это позволяет поддерживать узнаваемость бренда. Управляющая компания разработала мудборд, в котором представлены фирменные цвета и пример оформления помещения.

ПОМОЖЕМ СФОРМИРОВАТЬ ДРУЖНЫЙ КОЛЛЕКТИВ

Одно из преимуществ бизнес-модели «Маупте» — отсутствие труднодоступных трудовых ресурсов.

Управляющая компания передаст собственные технологии найма:

1. портреты целевых сотрудников и критерии их отбора;
2. перечень площадок для поиска нужных специалистов;
3. скрипты собеседования и сценарии приглашения кандидатов к сотрудничеству.

Такой подход позволит в короткие сроки найти сотрудников и мотивировать их на совместное развитие.



2 ЭТАПА ОБУЧЕНИЯ для успешного запуска бизнеса

Перед открытием магазина все сотрудники обязательно проходят 10-дневное обучение в онлайн-формате.

1 этап

Обучение от собственника компании.

Предполагает передачу технологий и стандартов управления бизнес-процессами в магазине.

По итогам проводится аттестация сотрудников в виде экзамена с проверкой знаний о продукте, процессе продаж и правилах коммуникации с клиентами.

2 этап

Обучение от поставщика корейской косметики Isop.

Во время обучения сотрудники подробно разбирают продукты, учатся подбирать косметику под разные типы кожи и индивидуальные потребности покупателей. В конце обучения сотрудникам вручается сертификат, подтверждающий наличие нужных компетенций для консультирования клиентов.

Кроме того, управляющая компания несколько раз в год организует общее собрание для всей команды, где обсуждаются накопившиеся вопросы, анализируются реакции клиентов на различные маркетинговые акции, проводится аттестация сотрудников на знание продукции.

БОЛЕЕ 50% ИНВЕСТИЦИЙ

вернутся в виде выручки от продаж

На открытие бизнеса потребуется порядка 1 540 000 ₽, из которых 600 000 будет направлен на первичную закупку товаров для последующей реализации.

Регистрация ИП	500 ₽
Аренда помещения: 1й месяц + обеспечительный платёж	100 000 ₽
Ремонт помещения	30 000 ₽
Вывеска	50 000 ₽
Оборудование	200 000 ₽
Паушальный взнос	400 000 ₽
Терминал оплаты	30 000 ₽
Подключение к UDS и интеграция с ПО «Эвотор»	100 000 ₽
Первичная закупка товаров	600 000 ₽
Дополнительные расходы	30 000 ₽
ИТОГО	1 540 000 ₽

Размер инвестиций может меняться под влиянием экономических факторов, а также в зависимости от цен на аренду помещения и оборудование, установленных в Вашем городе.

ОКАЖЕМ КОМПЛЕКСНУЮ ПОДДЕРЖКУ

на весь период сотрудничества

Партнёрство по франшизе предполагает участие управляющей компании в развитии бизнеса партнёра через исполнение части бизнес-процессов, обучение и консультирование по деловым вопросам, передачу актуальных технологий.

Задачи, исполнение которых мы берём на себя:

Операционное управление

- мониторинг эффективности сотрудников на местах через видеонаблюдение и методом «тайный покупатель»;
- сопровождение партнёра в ПО «Эвотор».

Продукт

- предоставление дисконтов на товары от поставщиков для партнёров сети;
- регулярная поставка товаров на точку партнёра;
- передача актуальной ассортиментной матрицы товаров.

Маркетинг

- реализация маркетинговых инструментов с помощью ПО UDS;
- лидогенерация посредством ведения и наполнения социальных сетей управляющей компании.

Продажи

- сопровождение партнёра в ПО UDS.

Кроме того, специалисты управляющей компании осуществляют анализ финансовых показателей в бизнесе партнёра и разрабатывают рекомендации по достижению желаемых показателей выручки и чистой прибыли.

НАСТРОИМ АВТОМАТИЗАЦИЮ бизнес-процессов через ПО «Эвотор»

«Эвотор» — полноценная кассовая программа со всеми возможностями большого POS-терминала и система складского учёта.

Полезный функционал ПО «Эвотор»:

1. ведение учёта товаров;
2. приём оплаты;
3. открытие и закрытие кассовой смены;
4. ведение управленческого учёта;
5. встроенная система маркировки товаров.



ПО «Эвотор» поддерживает интеграцию с системой лояльности UDS, что позволяет анализировать эффективность маркетинговых акций и планировать стратегию дальнейшего продвижения.



ОБЕСПЕЧИМ МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ

работы сотрудников на местах

Установка камер онлайн-видеонаблюдения в магазине партнёра позволит анализировать работу сотрудников и своевременно разрабатывать рекомендации по оптимизации операционных процессов и работе с клиентами.

Метод «тайный покупатель» позволит получить обратную связь:

- о соблюдении должностных инструкций, принципов и стандартов обслуживания;
- о качестве коммуникации между сотрудниками и покупателями;
- о соблюдении условий программы лояльности, направленной на выстраивание долгосрочных отношений с клиентами.

Такой подход позволит урегулировать конфликтные ситуации, улучшить внутренние процессы, принимать взвешенные решения в рамках управления бизнесом.

ОРГАНИЗУЕМ РЕГУЛЯРНЫЕ ПОСТАВКИ

товаров на выгодных условиях



За годы работы управляющая компания сформировала проверенную базу поставщиков и выбрала лучшие товары, пользующиеся спросом среди покупателей.



В рамках сотрудничества партнёрам предоставляется возможность закупать товары совместно с управляющей компанией для получения дисконта от поставщиков сети.

Транспортные расходы на поставку товаров до розничной точки оплачиваются партнёрами самостоятельно.





ПОДКЛЮЧИМ К СИСТЕМЕ UDS

Это позволит добавлять клиентов к многоуровневой программе лояльности и не только.

Дополнительные преимущества UDS:

1. рассылка push-уведомлений с рекламной информацией;
2. подключение клиентов к реферальной программе;
3. получение обратной связи и оценок от покупателей;
4. сбор и анализ статистики о клиентах и их покупках.

Эффективность доказана на примере собственных точек сети.

РЕГУЛЯРНЫЕ РАСХОДЫ

на содержание бизнеса по модели «Mayonme»



На содержание магазина корейской косметики понадобится от 100 000 до 160 000 Р ежемесячно. При этом часть расходов зависит от размера выручки.



Себестоимость товаров составляет от 26 до 49%, что учтено в расчёте валовой прибыли франшизы.

Услуги, оказываемые управляющей компанией, оплачиваются в виде роялти со второго месяца сотрудничества. Размер роялти – переменный и составляет 5% от объёма выручки, но не менее 20 000 рублей.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФРАНШИЗЫ

Ежемесячно в магазине совершается более 500 продаж. В среднем клиенты приобретают от 2-х товаров в чеке. Торговая наценка на товары составляет порядка 130%.

Ежемесячная валовая прибыль **от 320 000 до 515 000 Р**

Средняя ежемесячная чистая прибыль **150 000 Р**

Срок выхода на плановые показатели продаж **2 месяца**

Срок окупаемости инвестиций **14 месяцев**

Партнёры могуткратно увеличить доходы, открыв до 3-х точек в своём городе по франшизе «Mayonme».



ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ

на готовность сотрудничества

Франшиза «Маупте» подойдёт тем, кто:

- понимают, что бизнес требует времени, сил и финансов не только на старте, но и в процессе работы
- имеют амбициозные цели и вкладывают максимум усилий для их достижения
- готовы учиться, обмениваться опытом и развиваться вместе с командой «Маупте»
- готовы транслировать принципы и ценности компании для поддержания репутации и имиджа бренда

Займите место в сети прямо сейчас и получите право на развитие бизнеса в своём городе.

