



**БЕЛОРУССКАЯ
КОСМЕТИКА**
СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ



**БЕЛОРУССКАЯ
КОСМЕТИКА**

СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ



**ЗАРАБАТЫВАЙ,
ПОКА ДРУГИЕ ЗАКРЫВАЮТСЯ**

ФРАНШИЗА СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТУЩЕЙ СЕТИ МАГАЗИНОВ

О СЕТИ
bk | БЕЛОРУССКАЯ
КОСМЕТИКА

МИССИЯ КОМПАНИИ

Обеспечить своих покупателей исключительно качественной и недорогой продукцией

ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ МОДЕЛИ



Рост трафика в магазины bk | Белорусская косметика из магазинов других импортных поставщиков



Комфортная цена продукции. Мы работаем в ценовом сегменте «средний минус», который становится в наше время выбором большинства населения

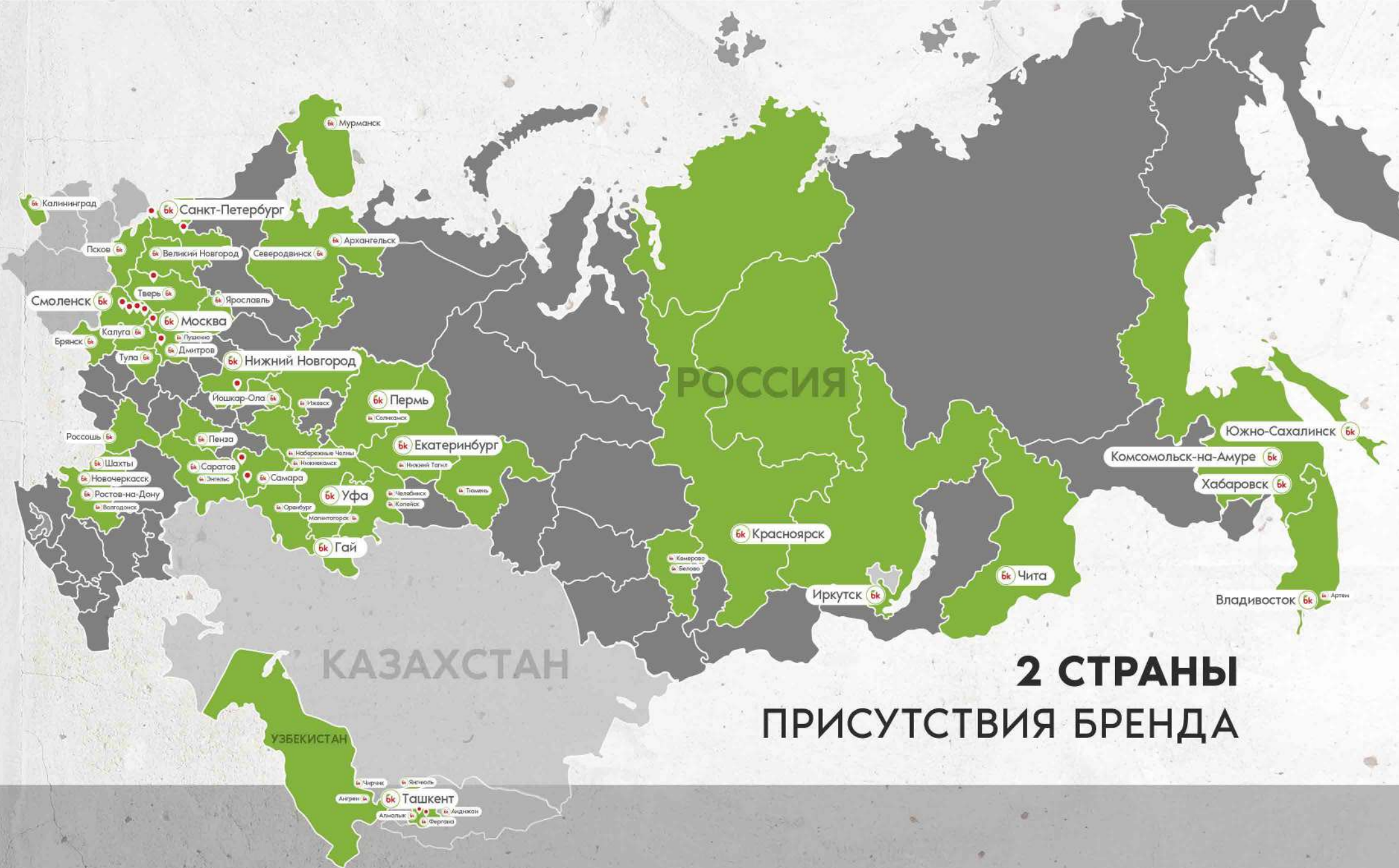


Качество, проверенное временем и контролируемое государством. Состав и эффективность продукта полностью соответствуют заявленным производителем



Ассортимент косметики в наших магазинах представлен избранными образцами более чем 40 белорусских брендов. Этот ассортимент позволяет удовлетворить спрос максимального числа покупателей





2 СТРАНЫ ПРИСУТСТВИЯ БРЕНДА

• Магазины bk | Белорусская косметика успешно работают в УЗБЕКИСТАНЕ и 44 РЕГИОНАХ РОССИИ

bk | БЕЛОРУССКАЯ
КОСМЕТИКА В ЦИФРАХ

14

ЛЕТ
НА РЫНКЕ

250

МАГАЗИНОВ
В СЕТИ

24

МАГАЗИНОВ
В ПРОЦЕССЕ
ОТКРЫТИЯ

2

СТРАНЫ
ПРИСУТСТВИЯ

44

РЕГИОНА
ПРИСУТСТВИЯ

> 10600

М² ТОРГОВОЙ
ПЛОЩАДИ

> 25000

ТОВАРНЫХ
ПОЗИЦИЙ

> 830

СОТРУДНИКОВ

> 12000

ДОВОЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ
ЕЖЕДНЕВНО

Товары в магазине сети «Белорусская косметика»

Товары представлены в следующем соотношении:



В КАЖДОМ МАГАЗИНЕ ПРЕДСТАВЛЕНО
ОТ 2000 ДО 2500 SKU

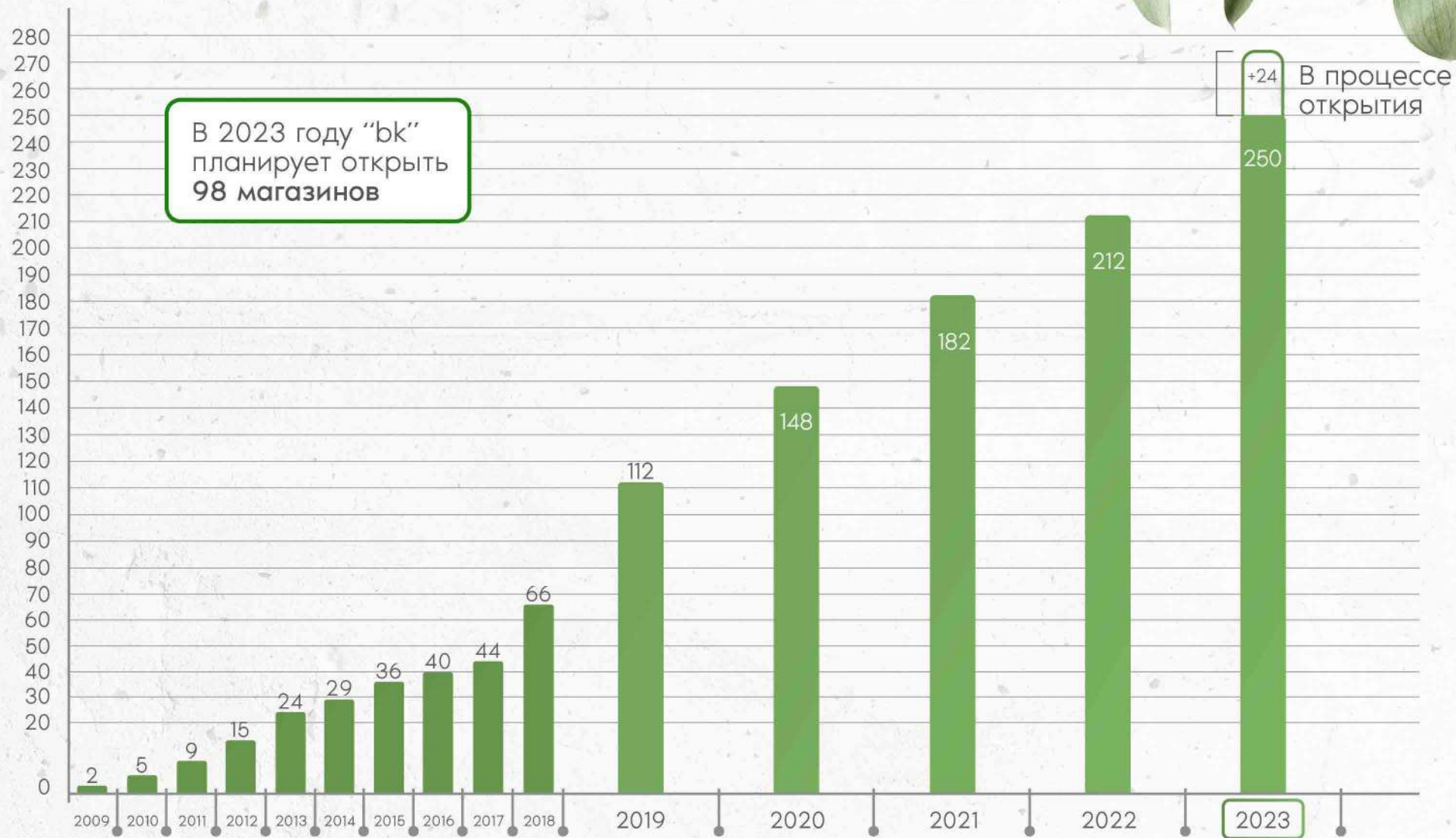
Ведущий импортер более 40 брендов

ДЕКОРАТИВНАЯ КОСМЕТИКА



+ Собственное производство
уходной косметики **Magie Acfdeme**

ОТКРОЙСЯ СЕГОДНЯ!



Количество магазинов, открытых с 2009 года по 2023 год – актуальное количество собственных магазинов и магазинов франчайзи

КАКИЕ ФОРМАТЫ БИЗНЕСА МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

МЫ РАДЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ СЛЕДУЮЩИЕ
ФОРМАТЫ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА ПО ФРАНШИЗЕ



ТРАДИЦИОННАЯ ФРАНШИЗА

Открытие магазина в
вашем регионе в формате
МАГАЗИН В ТЦ или
МАГАЗИН STREET-RETAIL



ИНВЕСТИРУЙ В БК

**ВАШ БИЗНЕС ПОД НАШИМ
УПРАВЛЕНИЕМ**
Инвестируй в развитие сети
«БК», и получай пассивный
доход от прибыли магазинов,
которыми управляем мы.

Мы готовы рассматривать разные (или индивидуальные) возможности и перспективы совместной работы.



ТРАДИЦИОННАЯ ФРАНШИЗА

Открытие одного магазина
в вашем регионе в формате
"Магазин в ТЦ" или "Магазин
Street-Retail"



ИНВЕСТИЦИИ

Магазин - от 1 950 000 р.
до 2 750 000 р.



ОКУПАЕМОСТЬ

6-18 месяцев



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

В среднем от 150 000 р.



ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

400 000 р. 200 000 р.






ИНВЕСТИРУЙ В bk

Инвестируй в развитие сети bk, и получай пассивный доход от прибыли магазинов, которыми управляем мы.

 **ИНВЕСТИЦИИ**
от 15 000 000 р.

 **РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ**
за время реализации проекта
от 200%

 **ОПЕРАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ**
осуществляет "Белорусская косметика"

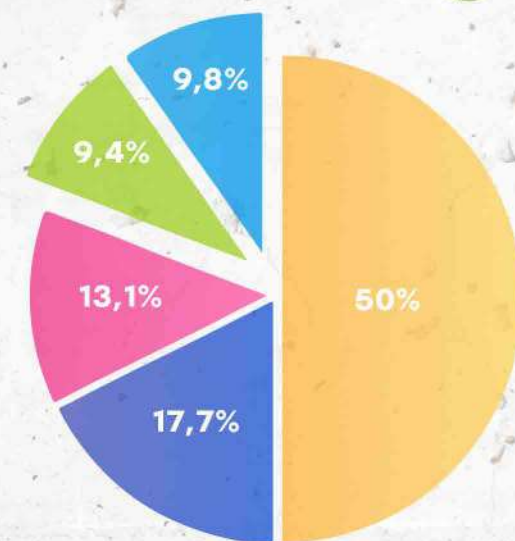
 **ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
500 000 р.



РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ МАГАЗИНА «bk»

для магазина,
открытого по формату
"Традиционная франшиза"
или "Бизнес под ключ"

Площадь общая	35 кв.м.
Площадь торговая	30 кв.м.
Выручка в месяц	935 000 ₺
Аренда	122 500 ₺
ФОТ	88 740 ₺
Логистика	18 500 ₺
Налоги и взносы	44 736 ₺
Прочие расходы	28 000 ₺
Всего расходов	302 476 ₺
Себестоимость продаж	467 500 ₺
Валовая прибыль	467 500 ₺
Прибыль магазина	165 024 ₺



- Прочие расходы - 9,8%
- Зарплата - 9,4%
- Аренда магазина - 13,1%
- Прибыль магазина - 17,7%
- Расходы на товар - 50%

В среднем магазин bk | Белорусская косметика приносит **165 000р.** чистой прибыли в месяц и окупается за **14 месяцев**

* на основании действующих магазинов франчайзи и собственной розничной сети. Для более точного просчета экономики вашего сектора обратитесь к менеджеру (контакты на последнем листе)

ИНВЕСТИЦИИ В ОТКРЫТИЕ

₽ 2 398 000

Паушальный сбор	200 000 ₽
Товарное наполнение	1 200 000 ₽
Торговое оборудование	346 000 ₽
Копьютерное оборудование и программное обеспечение	83 000 ₽
Кассовое оборудование и система видеонаблюдения	103 000 ₽
Ремонт помещения	180 000 ₽
Рекламное оформление магазина	190 000 ₽
Канцтовары	5 000 ₽
Хозтовары	6 000 ₽
Первичная логистика	70 000 ₽
Прочие расходы	15 000 ₽

ДОРОЖНАЯ КАРТА ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА ЪК

01

Размещение заявки

Заполняем форму на сайте франшизы bykosmetika. В ближайшее время с Вами свяжется менеджер компании

05

Стратегическая Сессия

Партнер обсуждает с менеджером дорожную карту дальнейшего сотрудничества, прогнозируемую экономику предприятия, договоры о сотрудничестве и особенности ведения операционной деятельности

07

Подписание договора консультационных услуг*

Партнер подписывает договор консультационных услуг с ЪК и оплачивает первую часть паушального взноса

 100 000 ₽
инвестиции

Д/с по договору консультационных услуг получены компанией

02

Обсуждение деталей сотрудничества

Менеджер компании направит все материалы и даст развернутые ответы про модель работы магазина "Белорусская Косметика"

03

Заполнение анкеты франчайзи

Партнер заполняет все поля анкеты и направляет её менеджеру компании

06

Финализирующая Встреча*

Партнер знакомится с руководством подразделения франчайзинга, группой сопровождения, обсуждает детали запуска и последующего сопровождения бизнеса

04

Изучение договоров о сотрудничестве

Менеджер компании направляет партнеру на изучение:
1) Договор Коммерческой Концессии
2) Договоры поставки
3) Договор Консультационных услуг

08

Оформление юридического лица / регистрация ИП*

Партнер оформляет юридическое лицо для цели ведения бизнеса по франшизе ЪК

Партнер имеет на руках свидетельство о регистрации юрлица, открытый расчетный счёт и карточку предприятия

09

Подписание договора коммерческой концессии и полного комплекта документов*

бк и партнер подписывают договор коммерческой концессии, приложения к договору коммерческой концессии и договоры поставки. Партнеру выставляется счет на паушальный взнос

**100 000 ₺**
инвестиции

(200 000 ₺ в случае, если не был заключен ДКУ)

15

Открытие магазина по Диаграмме Ганта

Ремонт помещения, поиск и обучение персонала, маркетинговые мероприятия, изготовление и монтаж торговой вывески, выполняемые по дорожной карте, составленной бк, под руководством группы сопровождения компании



инвестиции

Ремонт - 150 000
Вывеска и реклама - 150 000
Первичная логистика - 50 000
Канцтовары - 5 000
Хозтовары - 6 000
Прочие расходы - 15 000

Магазин готов к открытию

11

Подготовка компьютерного и торгового оборудования

Партнер оплачивает следующие комплекты оборудования:

- 1) Компьютерное оборудование
- 2) Система видеонаблюдения
- 3) Кассовое оборудование
- 4) Торговое оборудование

**530 000 ₺**
инвестиции**10**

Предоставление партнеру материалов концессии

Компания предоставляет партнеру полный перечень материалов, необходимых для управления бизнесом по модели бк

12

Предоплата за товарное наполнение

Партнер вносит первую часть суммы на товарное наполнение, чтобы компания могла подготовить базовый комплект к открытию магазина

**600 000 ₺**
инвестиции**13**

Поиск подходящего помещения

Компания проводит подбор помещения под открытие будущего магазина бк совместно с партнером-франчайзи

Помещение найдено, по нему сформирована экономическая модель, она согласована управляющим комитетом компании и партнером

14

Оформление и подписание договора аренды и субаренды

Компания анализирует юридические риски по договору и подписывает договор аренды. Партнер-франчайзи подписывает договор субаренды

16

Сборка и отправка товарного наполнения партнеру

Партнер оплачивает вторую часть товарного наполнения по факту комплектования конкретного набора, соответствующего выбранной локации. Компания осуществляет отправку товарного наполнения партнеру

**600 000 ₺**
инвестиции

* Партнер имеет действующее ИП или ООО

ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА**БЕЛОРУССКАЯ
КОСМЕТИКА**

Итого инвестиций

2 306 000 ₺

ТРЕБОВАНИЯ К ПАРТНЕРУ

1. Наличие действующего или готовность зарегистрировать ИП или юридического лица
2. Населенный пункт от 20 000 жителей
3. Наличие инвестиционных средств от 1 950 000 рублей
4. Полная прозрачность в отношении имеющегося физического и юридического статуса. Мы полностью открыты перед своими партнерами и, аналогично, проводим полную проверку потенциального франчайзи перед началом работы по франшизе
5. Готовность к соблюдению стандартов работы в сети «Белорусская косметика»
6. Готовность к строгому соблюдению и выполнению поставленных задач при взаимодействии с компанией – поиск помещений, подписание договоров, график открытия магазина
7. В случае отсутствия практического опыта запуска и ведения бизнеса – готовность к плотному интенсивному обучению



ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА ЪК | БЕЛОРУССКАЯ КОСМЕТИКА?

1 УСПЕШНАЯ ФРАНШИЗА В КРИЗИС

В настоящий момент рынок косметики претерпевает самые существенные изменения за всю историю нашей страны. Привычные, иностранные, бренды уходят с рынка, многие магазины закрываются. В это же время белорусская косметика набирает все большую популярность, и наша сеть растет, как по количеству магазинов, так и по географии присутствия.

2 СОВМЕСТНЫЙ ПОИСК ПОМЕЩЕНИЯ

Мы понимаем, что в розничном ритейле успех на 80% зависит от расположения магазина. Поэтому наша компания не ждёт, что партнёр придёт к нам со своим помещением, а учит его правильно подбирать локацию и делает это вместе с вами. Выбор производится при помощи той же математической модели что и для магазинов собственной розницы.

3 ЗАПУСК И ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Мы используем только те инструменты, которые проверены в работе на собственной розничной сети. Все показатели, параметры инвестиций, прибыли и окупаемости – все это работает на наших магазинах уже сегодня, и позволяет нашей сети расти и развиваться. Именно поэтому финансовая модель, которую мы предоставляем, является «рабочей», а не «проектной».

4 РАБОТА НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

Белорусская косметика наращивает долю на косметическом рынке буквально с каждым днем. Мы работаем на ценовом сегменте "Средний минус". Популярность этого сегмента растет день ото дня. Все больше российских женщин выбирает именно белорусскую косметику, по достоинству оценив её относительно низкую цену и высокое качество.

5 ЦЕНА

Можно купить Белорусскую косметику у одного из нескольких официальных дистрибьюторов заводов-производителей или обратиться на завод напрямую. Однако получить самую низкую цену не так просто. Здесь нужны большие объемы закупок и длительные партнерские отношения. Мы уже прошли этот путь, начав с оптового направления с одним поставщиком. Постепенно развиваясь, мы развили опт, открыли более 220 магазинов в разных городах России и Узбекистана. Мы стали крупнейшим импортером белорусской косметики на территории нашей страны. Именно поэтому мы готовы предоставить своим франчайзи минимальные цены на товар.

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА bk | БЕЛОРУССКАЯ КОСМЕТИКА?

ОКУПАЕМОСТЬ ОТ 6 МЕСЯЦЕВ

Среднее время окупаемости открытых магазинов bk | Белорусская косметика составляет от 6 до 18 месяцев. Мы уже открыли магазины, срок окупаемости которых составил менее полугода, однако для расчета финансовой модели мы всегда используем «усредненные данные».

ВЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ В ДОРОЖАЮЩИЙ АКТИВ

В настоящий момент ситуация на рынке такова, что уверенно вложить куда-то деньги достаточно сложно. Магазины bk | Белорусская косметика, это возможность вложить деньги в стабильно дорожающий актив, который не подвержен санкциям и не испытывает перебоев с поставками.

АССОРТИМЕНТ

В нашем портфеле находится более 25 000 уникальных товарных позиций в нескольких сегментах: парфюмерия и косметика, средства по уходу за волосами и кожей, бытовая химия, гигиеническая продукция. Большое количество позиций предполагает наличие категорийных менеджеров, менеджеров по закупкам, мерчендайзеров и маркетологов. Для начинающего бизнеса это непозволительная роскошь, поэтому всю работу приходится делать собственнику. Мы предоставляем нашим Франчайзи готовую торговую базу с уже внесенными товарными позициями и полное наполнение полок ассортиментом.

ОТТОЧЕННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

У нас разработаны регламенты на каждое действие любого сотрудника торговой точки. А также регламенты и инструкции, начиная от выбора помещения и открытия торговой точки, заканчивая внешним видом продавцов и мерчендайзингом на полках. Это значительно упрощает жизнь, когда Вы начинаете свой бизнес с нуля.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ОТРАБОТАННОЕ НА СОБСТВЕННОЙ СЕТИ МАГАЗИНОВ

Все чаще на рынке франчайзинга можно встретить предложения, основанные исключительно на «старт-ап плане» с целью продажи в формате франшизы. Мы – приятное исключение. Сеть наших собственных магазинов насчитывает уже более 210 открытых торговых точек, действующих по бизнес-модели, аналогичной той, что мы предлагаем в рамках франчайзинга. Покупатель не различает Ваш магазин «bk» и магазин «bk», принадлежащий компании. А значит, двигаться вперед мы будем вместе.