



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ФРАНЧАЙЗИНГА АЗС IRBIS



IRBIS сегодня



93 АЗК



10 регионов



4 нефтебазы



>100 бензовозов



1700+ сотрудников



Средние показатели АЗС IRBIS



35 тыс литров
среднесуточный пролив



127 тыс рублей
среднесуточные продажи
магазина



52%
доля продаж АИ-92 XTRim



55%
чеков ГСМ с покупкой товара



650 тыс автомобилистов
Клиентская база
программы лояльности



18 тыс. юридических лиц
Клиентская база
корпоративных продаж



IRBIS

LPG

95
92
92
07

12 31

10 9

ERSO

ERSO

Этапы открытия АЗС IRBIS

- **Оценка** АЗС (V вложений, срок окупаемости)
- **Утверждение** паспорта ребрендинга, ремонт
- **Обучение** персонала и передача регламентов
- **Заключение** договоров с поставщиками
- **Запуск** станции

Срок открытия АЗС	Вложения в 1 АЗС	Срок окупаемости
от 3 месяцев	от 8 млн. руб.	от 8 месяцев

до 400%

Рост продаж в категории ГСМ на АЗС франчайзи

[Узнать выгоды для Вашей АЗС по франчайзингу IRBIS](#)



Франчайзинговый пакет

- Эффективная **модель сопутствующего бизнеса**
- Пакет регламентов с описанием бизнес-процессов
- Обеспечение поставок топлива с возможностью самостоятельных закупок
- Привилегии IRBIS среди поставщиков и банков
- Доступ к **базе корпоративных клиентов IRBIS**
- **Премиальное топливо XTRim**
- Современные **IT-решения для АЗС**
- Комплексная **маркетинговая поддержка**
- Программа лояльности и мобильное приложение
- Профессиональная **подготовка персонала**

Всё для успешного развития!



Профессиональная подготовка персонала

- Обучение и аттестация в учебном центре ГК IRBIS
- Стажировка на АЗС с наставником
- Запуск АЗС с помощью «Start Up команды», настройка рабочих процессов
- Внедрение системы мотивации, стандартов и речевых модулей
- Контроль выполнения стандартов обслуживания со стороны компании

Персонал на АЗС – ключевой фактор успеха и высоких результатов



IT-решения

- **Собственная АСУ** с актуальными обновлениями и технической поддержкой 24/7
- **Мобильное приложение АЗС IRBIS**
- Бесконтактные способы заправки **IRBIS Pay**, Яндекс Заправки, FuelUp, СБП и пр.
- **Система товарного учета**, проведения инвентаризаций

Программа лояльности Smart

800+ тыс участников



Маркетинговая поддержка

- **Маркетинговый план** запуска новой АЗС, сопровождение после открытия
- Участие в федеральных **акциях и розыгрышах** ценных призов сети АЗС IRBIS
- Организация **локальных** маркетинговых акций
- Продвижение в социальных сетях и в геосервисах (Яндекс, 2ГИС, Google)
- **Проактивная поддержка.** Оперативные коммуникации с клиентами, сбор и обработка обратной связи

Маркетинг – это неотъемлемый инструмент для роста продаж АЗС

**ЗАПРАВЛЯЙСЯ
С УМОМ**



**1 000 000
ПРИЗОВ
ОТ АЗС IRBIS**



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР АКЦИИ:



6x
ЗАПРАВКА ОТ 25 Л
ИЛИ
ПОКУПКА В МАРКЕТЕ
ОТ 250 Р

**МОМЕНТАЛЬНЫЙ
ПРИЗ**

**КУПОН
НА УЧАСТИЕ
В РОЗЫГРЫШЕ**



СКАЧАЙТЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ
АЗС IRBIS

Срок проведения акции: с 22.03.2024 по 31.12.2024. Информация об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве призов по результатам такой акции, сроках, месте и порядке их получения размещена на сайте: shop.azs-irbis.ru. *Ежедневный лимит и точное количество призов может отличаться от заявленного на изображении.

Организация сопутствующего бизнеса

- **Планировочное решение**
- **Ассортиментная матрица** и **планограмма**
- **Концепция** зоны общественного питания
- **Договоры с поставщиками** на особых условиях
- **Инструменты управления** ассортиментом и складскими остатками

Потенциал сопутствующего бизнеса при АЗС:

Рост прибыли станции до +50%



Фастфуд на АЗС

Развитие нетопливного бизнеса с акцентом на фаст-фуд увеличивает прибыль нетопливных направлений и поддерживает продажи топлива

Рост прибыли франчайзинговой АЗС на примере АЗС Н. Челны Ахметшина (за 2023 год), тыс руб.

Среднемесячные показатели	До	После	Прирост
Выручка в категории Фастфуд	-	1015	1015
Выручка в категории Маркет	360	1700	1340
Валовая прибыль ФастФуд+Маркет	80	990	910

Высокие продажи нетопливных товаров на АЗС – источник роста Вашей прибыли



Пример объекта



До:

Локальный бренд

Продажи ГСМ в месяц

540 тыс литров

Продажи Маркет + Фастфуд

1 млн рублей

Пример объекта



После:

Продажи ГСМ в месяц
1,2 млн литров ГСМ

Продажи Маркет + Фастфуд в месяц
2,5 млн рублей

+ 600 тыс литров

Прирост продаж ГСМ в месяц

+ 730 тыс рублей

Прирост валовой прибыли
Маркет + Фастфуд

35 млн рублей

Объем инвестиций

10 месяцев

Срок окупаемости

Варианты открытия АЗС IRBIS

Объём инвестиций и сроки окупаемости при площади здания АЗС ~ 80 м ²				
Раздел	Ребрендинг	Реконструкция	Покупка +	Строительство
Паушальный взнос	от 150 тыс.			
Покупка АЗС + ЗУ	-	-	от 20 млн	от 3 млн
Стройка	-	от 7 млн		от 30 млн
Интерьер	от 300 тыс.		от 900 тыс.	
Уличное благоустройство	-	от 2 млн		от 15 млн
Экстерьер	от 7,5 млн			
Оборудование	-	2,5 млн		
Продвижение при открытии	300 тыс.			
Оборот ГСМ + Сопутствующие товары в мес	от 20 млн			
Итого инвестиций	от 8 млн	от 19 млн	от 40 млн	от 60 млн
Сроки окупаемости	от 8-11 мес.	от 18 мес.	от 4,5 лет	от 7 лет

Условия франчайзинга

1. Паушальный взнос в размере стоимости **изготовления брендовых конструкций**
2. Переменный роялти: зависит от количества продаж топлива и сопутствующих товаров

Условия начисления	Размер роялти (Без НДС)
Продажи топлива в месяц на АЗС:	
до 180 тыс. л	Фиксированный платеж 40 000 руб./мес.
от 180 до 400 тыс. л	0,40 руб./л
от 400 до 900 тыс. л	0,35 руб./л
от 900 до 1200 тыс. л	0,30 руб./л
Более 1200 тыс. л	Фиксированный платеж 360 000 руб./мес.
Продажи сопутствующих товаров	5% от суммы продаж (кроме продаж сигарет)

3. Обслуживание бонусной программы и АСУ АЗС составляет **0,1% с учетом НДС** от суммы