

modi

сеть магазинов

МИССИЯ
ФРАНШИЗА
ГЕОГРАФИЯ ОТКРЫТИЯ

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ
УСЛОВИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА
ЭКОНОМИКА МАГАЗИНА ФРАНЧАЗИ
ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЯМ
ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ
ФОРМАТЫ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК
АССОРТИМЕНТ
МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ
КОНТАКТЫ



МИССИЯ

modi

ВЕЩИ ПРОТИВ СКУКИ

modi — бренд эмоциональных товаров, которые воодушевляют людей. Мы призываем выразить чувства через подарки близким, друзьям и самим себе.

Мы не просто создаём новые товары, а делаем из обычных вещей, нечто экстраординарное, то, что может удивлять и поражать. Обычные вещи в новом дизайне начинают приносить вам не только радость при их использовании, но и желание улыбаться.

modi – бренд, который присутствует каждый день в жизни миллионов людей. Присоединяйтесь к нашей большой семье, где мы интуитивно понимаем друг друга и дарим любовь и тепло.

2



modi

ФРАНШИЗА

Каждый год, компания modi показывает устойчивые темпы развития. За короткий срок мы запустили более 140 магазинов в 55 городах России.

В 2022 году, мы приняли решение о запуске франчайзинга. Мы ищем компетентных партнёров, вместе с которыми сможем активно открывать новые точки и добиваться высоких финансовых результатов.



ГЕОГРАФИЯ ОТКРЫТИЙ И ТОЧКИ РАЗМЕЩЕНИЯ

* данные за июнь 2024 года

modi

РОССИЙСКИЙ БРЕНД

- Первый магазин был открыт 23 сентября 2017 года в Москве
- Открыто > 140 магазинов в 55 городах России. 50% из них находятся в Центральном регионе: Москва и МО, Санкт-Петербург. *



ФРАНШИЗА

modi

Открывая магазин modi по системе франчайзинга, вы получаете:

- Устойчивую бизнес-модель с отлаженными процессами
- Обучение и стажировку персонала
- Проверенный ассортимент
- Узнаваемый бренд
- Брендбук
- Совместный запуск



modi

Преимущества работы



modi

СОВМЕСТНЫЙ ЗАПУСК

Мы вместе пройдем путь от выбора локации магазина до его открытия.



ФРАНШИЗА

modi

PROCESS BOOK

Бизнес процессы, который мы передаём франчази:

- Маркетинг
- Персонал и мотивация
- Ассортимент
- Система КРІ для оценки бизнеса
- Работа в торговой программе
- Мерчандайзинг
- Финансовое планирование бизнеса



modi

УСЛОВИЯ ФРАНЗАЙЗИНГА

- Паушальный платеж от 500 000 р. *
- Роялти 3% от товарооборота в месяц, начиная с 4-го месяца работы
- Площадь магазина от 120 до 250 кв. м.
- Стартовые инвестиции 6 000 000р – 12 000 000 р. **
- Первая закупка товара от 3 600 000 р. ***
- Целевой трафик в день от 500 чел.

* Зависит от региона, формата и кол-ва предполагаемых магазинов к открытию одним франчайзи

** Размер инвестиций зависит от региона, формата магазина, состояния помещения и прогнозного товарооборота.

*** Первая закупка товара из расчета на 120 кв.м. в закупочных ценах.



ФРАНШИЗА

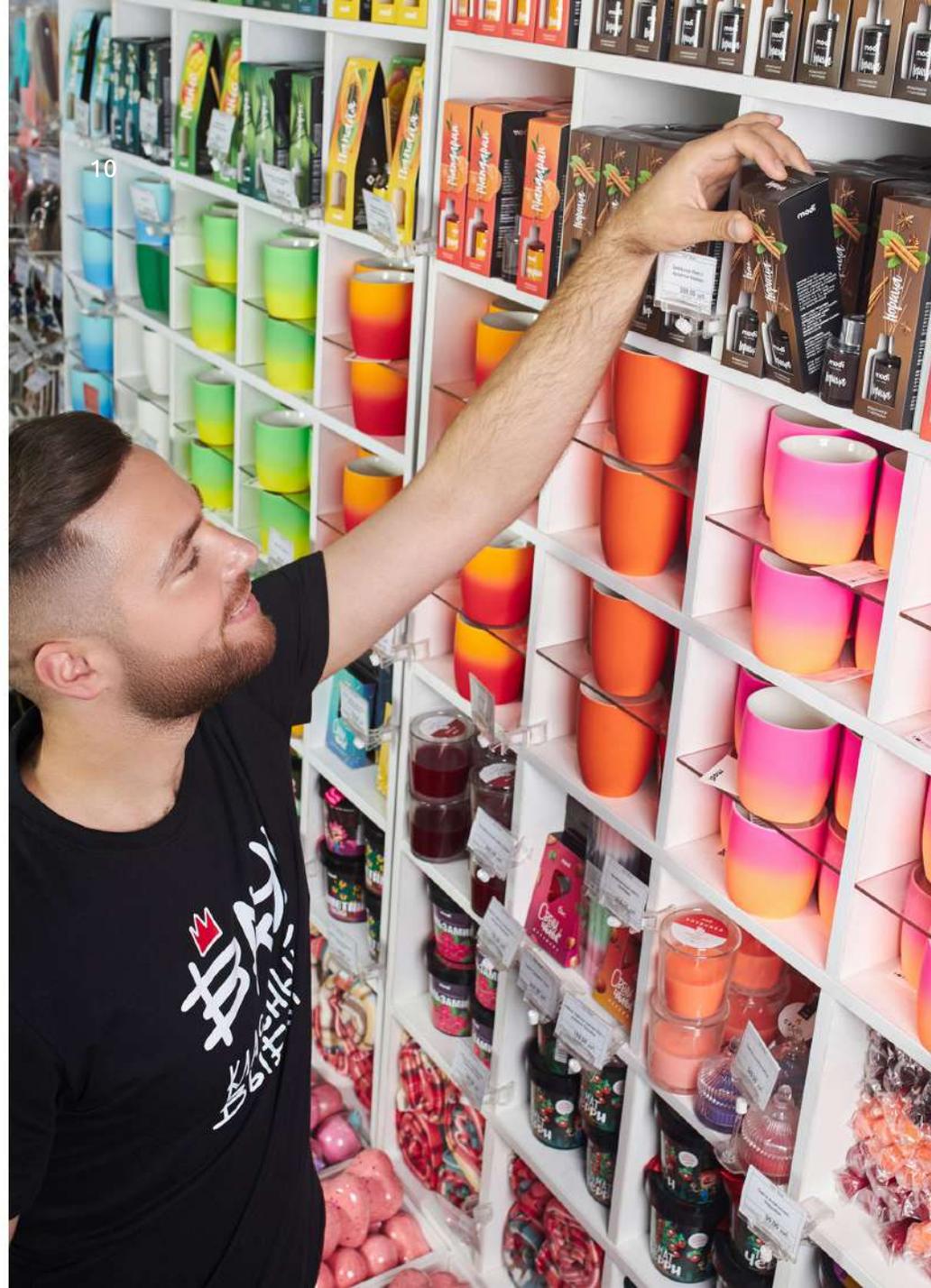
modi

ЭКОНОМИКА МАГАЗИНА ФРАНЧАЗИ

- Средний чек 650 р.
- Наценка партнера 100%
- Конверсия 25%
- Средняя выручка в день 105 000 р.*
- Стартовые инвестиции 6 000 000р – 12 000 000 р. **
- Средний срок окупаемости 12 месяцев

* Зависит от региона, формата и кол-ва предполагаемых магазинов к открытию одним франчайзи

** Размер инвестиций зависит от региона, формата магазина, состояния помещения и прогнозного товарооборота.



modi

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ:

- Торговый центр
- Первый этаж у центрального входа или центрального эскалатора
- Наличие широкой входной зоны/витрины
- Возможность размещения вывески на фасаде
- Рядом с зоной отдыха и развлечений (фудкорт, кинотеатр и т.д.) на пути пересечения основного трафика
- Планировка помещения открытая. Прямоугольник, стремящийся к квадрату

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ:

- Площадь 120 – 250 кв.м.
- Электроснабжение 7-20 кВт
- Высота потолков от 3,5 метров



modi

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

Решение по открытию франчайзингового магазина modi принимается на основании прогноза финансовой модели проекта.

Ключевые показатели планирования:

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ:

- Аренда помещения (обеспечительный платеж)
- Ремонт помещения
- Покупка оборудования (торговое+ИТ)
- Рекламное оформление магазина
- Первая закупка товара к открытию
- Прочие расходы

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ВАШЕГО МАГАЗИНА

- Выполнение прогнозного товарооборота
- Доля чистой прибыли франчайзи-партнера в продажах
- Средний чек
- Оборачиваемость товарного запаса
- Конверсия трафика

ОПЕРАЦИОННЫЕ (ПОСТОЯННЫЕ) ЗАТРАТЫ:

- Аренда помещения
- Коммунальные платежи, налоги, отчисления
- ФОТ
- Потери
- Прочие расходы (интернет, эквайринг, инкассация, обслуживание ИС, ККТ)
- Поддержание товарного наполнения

Показатели Вашего магазина являются КРІ сотрудников центрального офиса modi



modi

120 – 150 кв.м.

Оптимальный формат, с точки зрения первоначальных вложений и срока окупаемости.

Среднемесячный оборот: 2,2 – 2,7 млн. р.
Инвестиции в проект от 5,5 – 8,5 млн. р.*

150 – 250 кв.м.

Большой магазин, который способен разместить все товарные категории, входящие в состав ассортиментной матрицы modi.

Среднемесячный оборот: 3,5 – 3,8 млн. р.
Инвестиции в проект от 8,5 – 12 млн. р.*

**Без учета стоимости первоначальной поставки товара к открытию и суммы паушального платежа*



modi

АССОРТИМЕНТ

- В магазинах представлены товары от 9 рублей и до 2999 рублей
- Средняя стоимость одного товара – 215 рублей
- Мы продаём товары под собственной торговой маркой, что позволяет нам не только производить собственный товар и упаковку для него, но и значительно сокращать его розничную стоимость
- 14 товарных категорий от декора для дома и товаров для праздника до канцелярии и товаров для путешествий



ОБРАЗЦЫ ТОВАРОВ

modi



подушка



ваза



ночник



ароматизатор

ДЕКОР ДЛЯ ДОМА | КАНЦЕЛЯРИЯ



тетрадь



пенал



канцелярский нож



стикеры

modi

НАГРАДЫ И РЕЙТИНГИ

Франшиза modi признана одной из самых надёжных на Российском рынке в рейтинге “ТОП 25 франшиз России” по версии портала BuyBrand.ru (2023)

Франшиза modi входит в TOP 10 Retail франшиз по версии рейтинга businessmens.ru (2024)

modi стала лауреатом премии “Франшиза года” по версии Russian Business Guide (2024)

modi является членом Российской Ассоциации Франчайзинга (РАФ)





ВХОДНАЯ ГРУППА МАГАЗИНА **modi**



