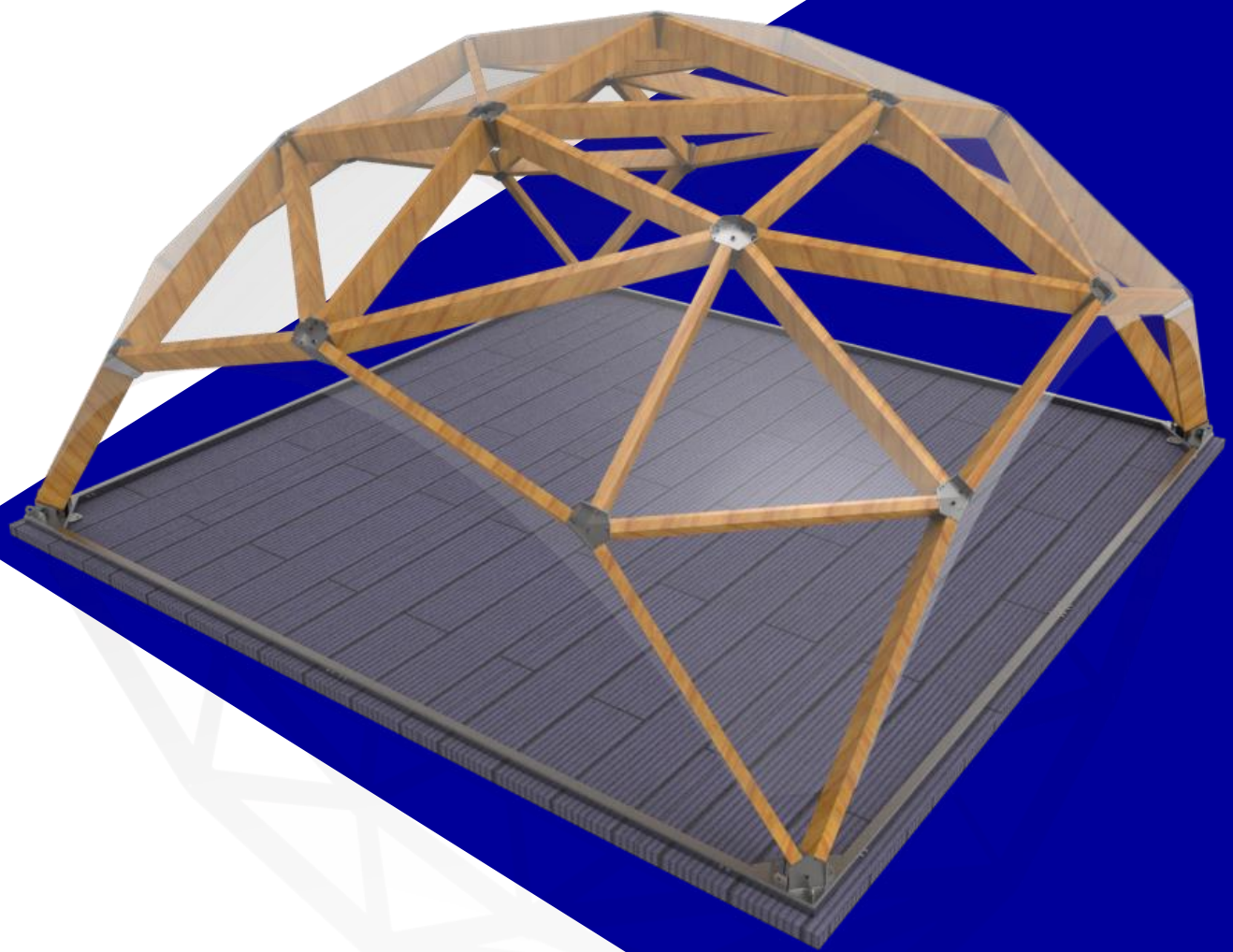


Франшизное предложение

Реализация технологий производства
арочных, сферических и деревянных
(из клеёного бруса) шатров

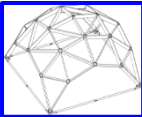


Словарь

- Франчайзер – это субъект, который, в соответствии с франчайзинговым договором, предоставляет франчайзи право на использование созданной франчайзером модели франчайзируемого бизнеса и «ноу-хау», а также элементов корпоративного идентитета.
- Франчайзи – это субъект, который, в соответствии с франчайзинговым договором, получает от франчайзера право на использование созданной франчайзером модели франчайзируемого бизнеса и «ноу-хау», а также элементов корпоративного идентитета.
- Франшиза – это интеллектуальная собственность, которая состоит из совокупности созданной франчайзером модели франчайзируемого бизнеса и «ноу-хау», а также совокупности дополнительных услуг и прав на элементы корпоративного идентитета, временно и за определенную плату, передаваемой франчайзи с целью воспроизведения модели франчайзируемого бизнеса и использования ее для получения прибыли.
- Франчайзинговый договор – это соглашение, в соответствии с которым франчайзер за определенную плату предоставляет франчайзи право на временное использование своего названия, торговых знаков и (или) знаков услуг, маркетинговой системы, производственных технологий или технологий по предоставлению услуг, а также совокупности методов управления бизнесом.

Вступление

В настоящем предложении, франчайзер предлагает потенциальным франчайзи (производителям и арендодателям каркасно-тентовых конструкций) технологию для производства арочных шатров из клеёного бруса, защищённую «ноу-хау» и включающую сервисное сопровождение по организации производства со стороны франчайзера.

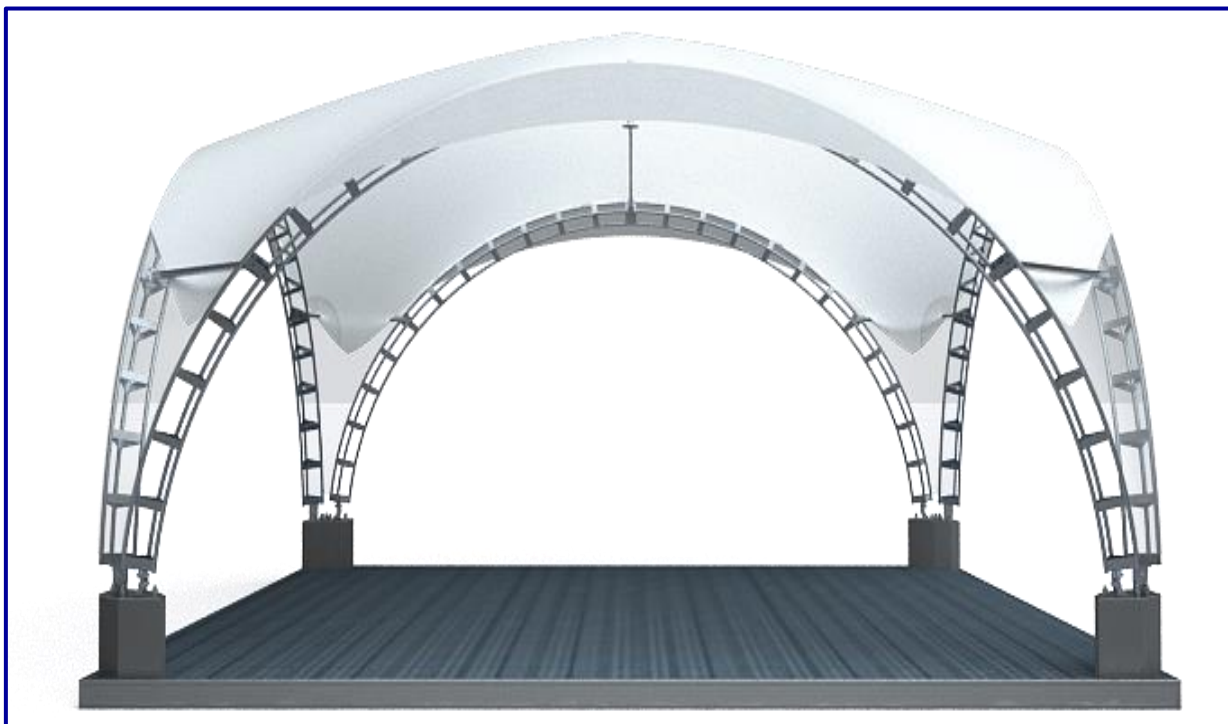


1. РЕЗЮМЕ

Суть предложения

Предложение франчайзера заключается в продаже технологий для производства следующих видов шатров на территории Российской Федерации:

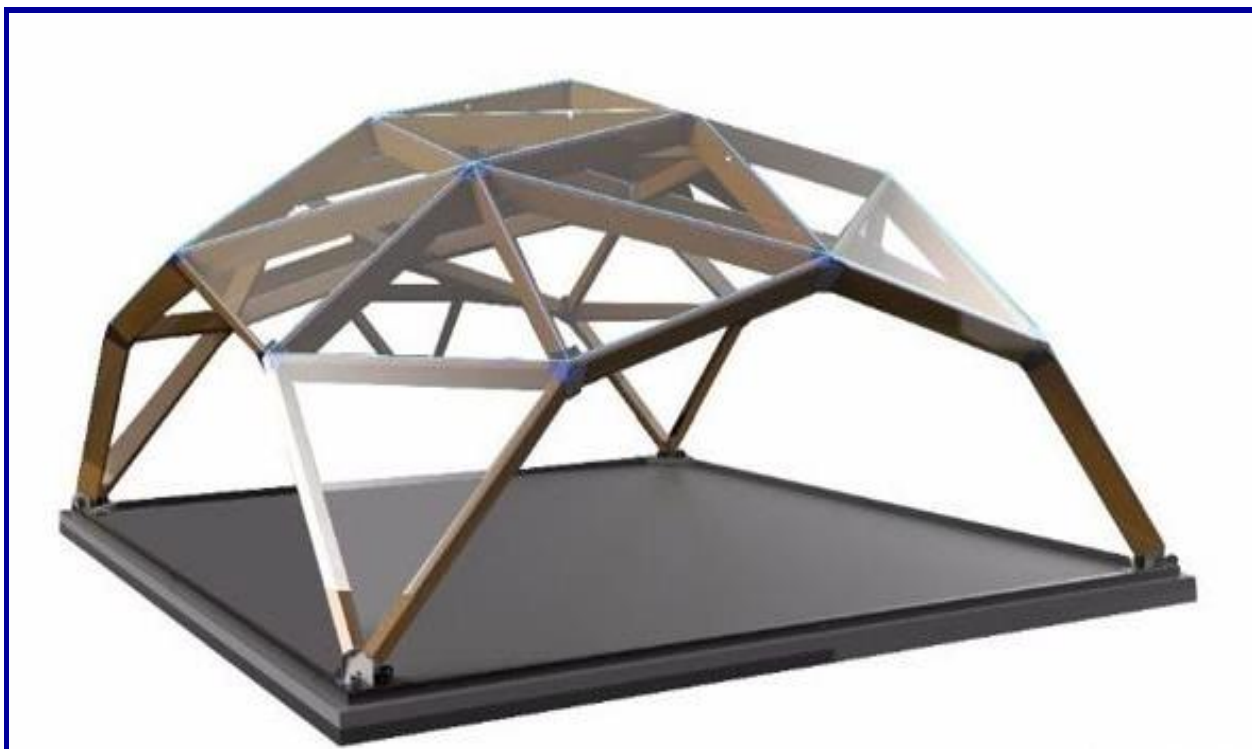
- Арочных шатров;



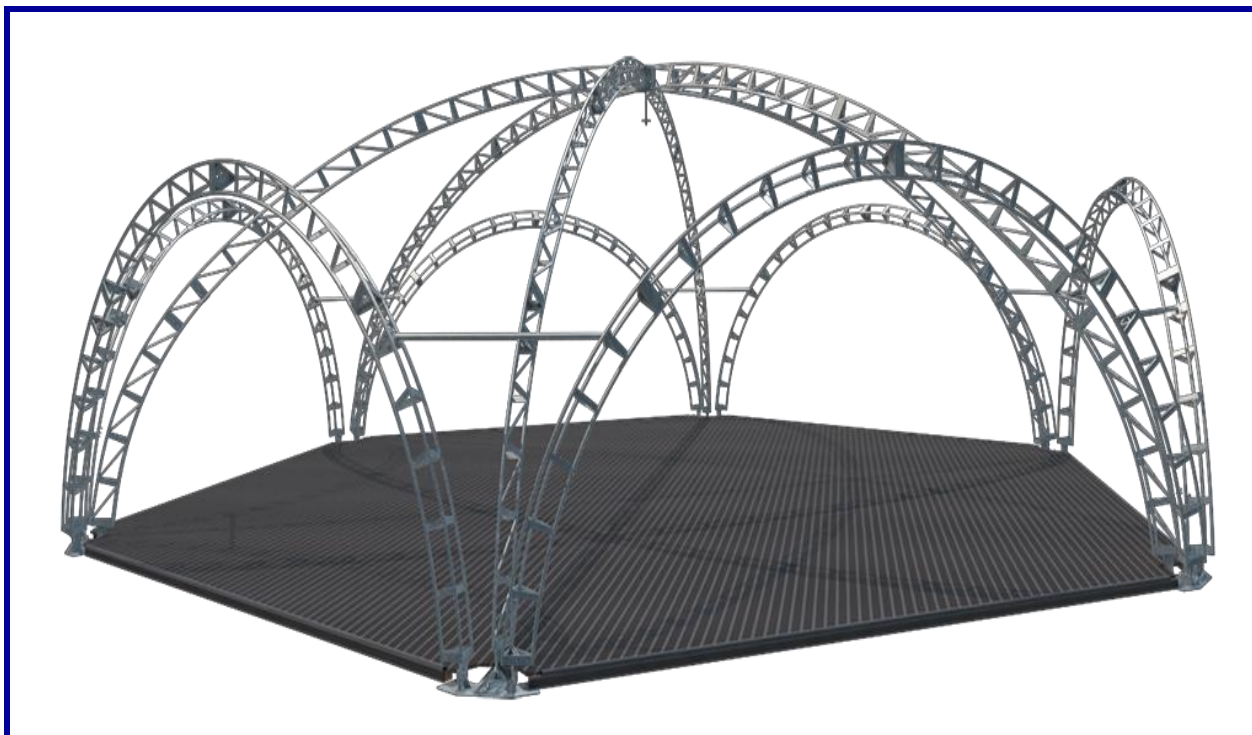
- Сферических шатров;



■ Деревянных шатров из клеёного бруса.



Благодаря сотовой конструкции, выполненные из различных конструкционных решений и материалов, а также покрытые навесом из высококачественной французской ткани, шатры выглядят стильно и дорого, а за счет уникальной системы креплений, легко собираются и разбираются.



Уникальный дизайн и высокая надежность шатров – это также удобство перевозки и быстрота монтажа и без применения тяжелой строительной техники.

Шатры, реализованные по технологии франчайзера, подходят для:

■ Мероприятий;



■ Выставок;



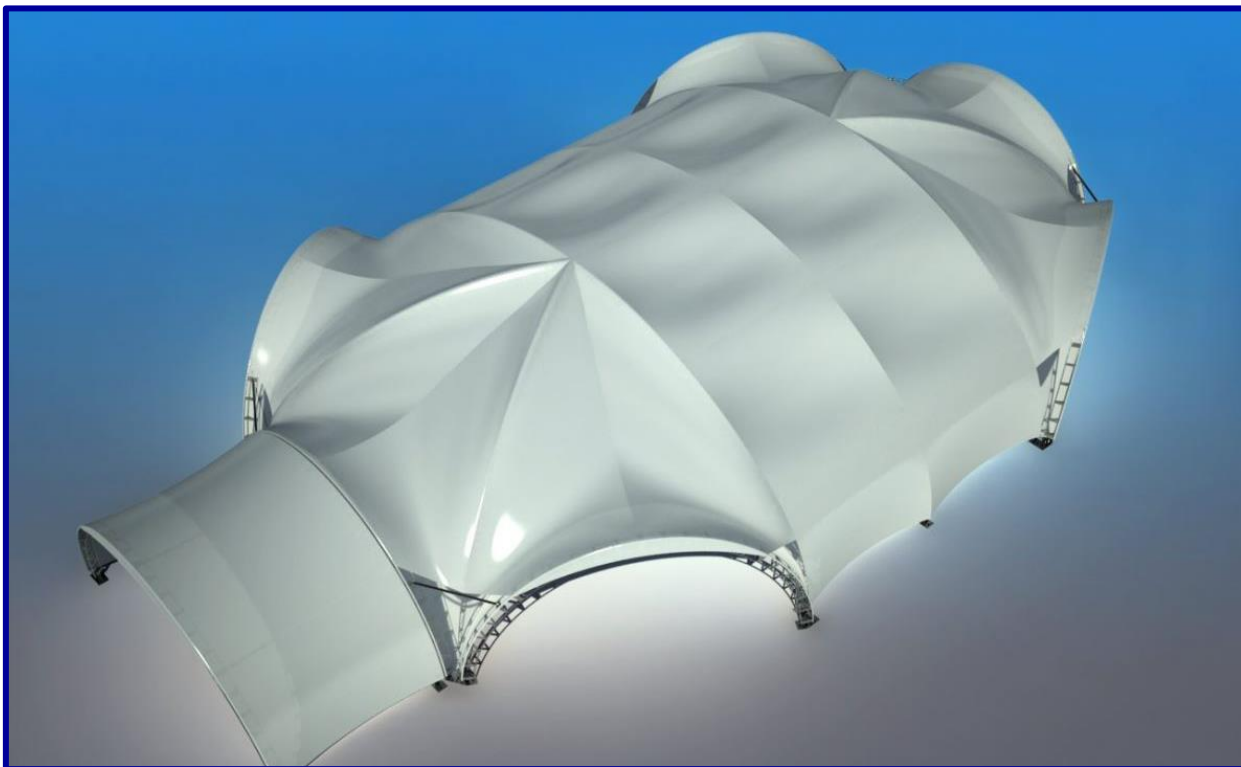
■ Ресторанов и кафе;



■ Парков и скверов;



- Для частного использования;
- Для крупных проектов.



При приобретении франчайзером технологии, в комплекте документов будут присутствовать чертежи металла и раскрой тента, а со стороны франчайзера будет оказано сопровождение и обучение персонала франчайзи в течение 12 месяцев.

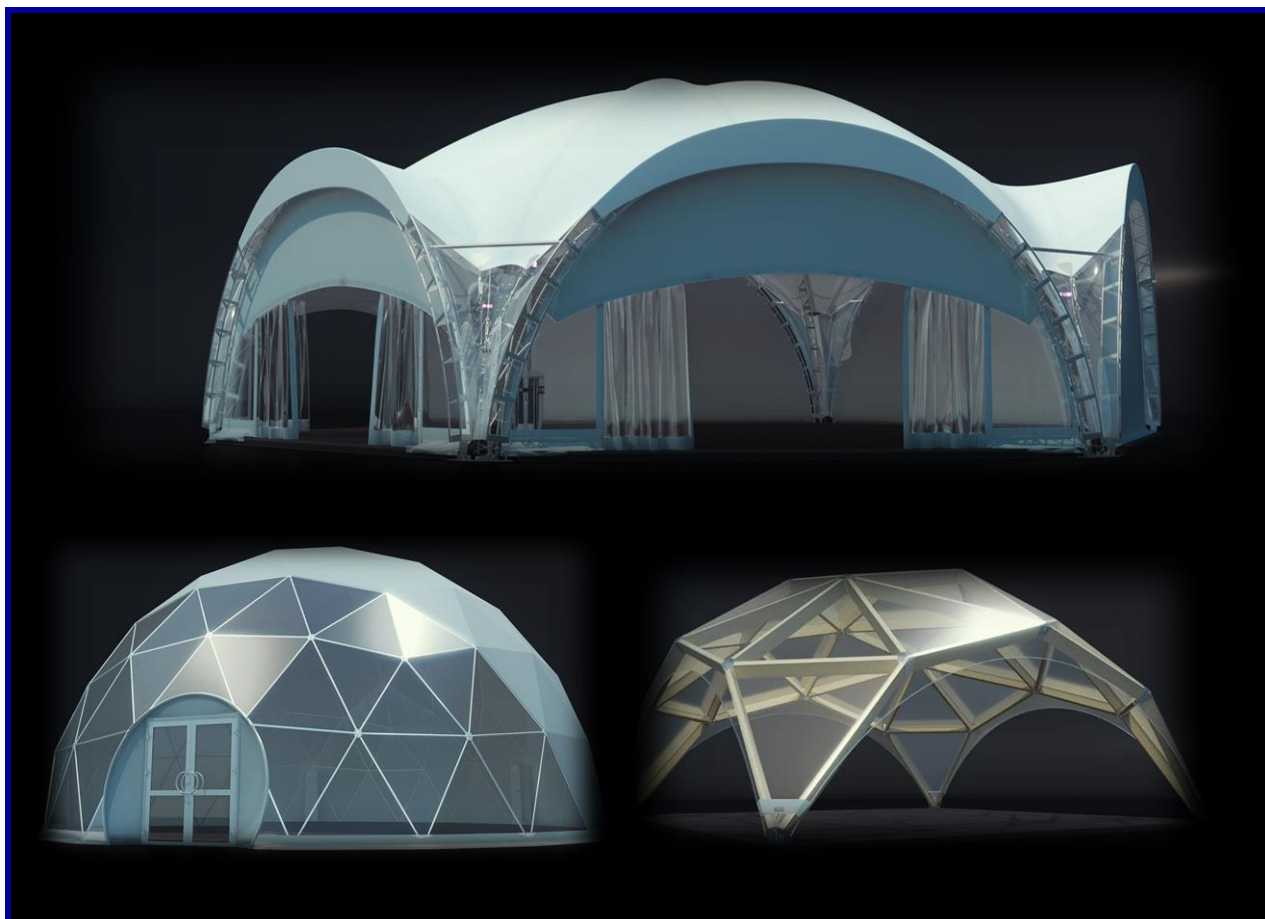
6

Конкурентные преимущества конструкций:

- Максимальная ветроустойчивость;
- Простая и быстрая установка;
- Удобная транспортировка;
- Практичность и легкий уход;
- Монтаж на площадках с любым покрытием.
- Сборка в течение 7 часов 3 подготовленными монтажниками;
- Использование круглый год;
- Перевозка в газели;
- Любое брендрование шатров;
- Возможность изготовления шатров по индивидуальному проекту;
- Масштабируемость помещений за счет легкой стыковки;



- Неограниченный срок службы, за счет заменяемости компонентов;
- Эстетика, красота и экологичность шатров.



Реализация арочных шатров станет не просто доходным бизнесом, она изменит облик городских пространств, принесёт нотку инновационности в окружающую среду и сформирует постоянный и стабильный поток клиентов за счёт комбинации широкого выбора бизнес-моделей.

Шатры можно укомплектовать стенами, окнами и дверями из различных материалов.

Возможно, сделать остекление, и провести освещение.

Компания не ограничивает фантазию своих клиентов – имеется возможность изготовления по индивидуальному заказу, что увеличит средний чек с клиента.

Можно изготовить шатер любого размера и конфигурации.

Также, имеется возможность заказать шатер по индивидуальным параметрам.

Клиент сможет заказать брендинг и стиль оформления шатра, что также даёт дополнительный доход.

Преимущества работы с франчайзером:

- Отсутствие технологических аналогов на территории России;
- Возможность производства элементов и узлов конструкции на любом близрасположенном заводе, без организации собственного производственного процесса – отсутствие капитальных затрат на начальном этапе построения бизнеса;
- Возможность выйти на окупаемость в кратчайший срок благодаря поддержке партнёра - франчайзера;
- Реализация продукции во множестве доступных сегментов, свободных от серьёзных игроков;
- Продажа конечной продукции клиентам во всех трёх сегментах – B2B, B2C, B2G – максимальное нивелирование рисков ситуаций, связанных с потребительскими рисками;
- Возможность получения дополнительной прибыли на средне- и долгосрочном горизонте планирования через предоставление шатров в аренду, стоимость которой будет покрывать постоянные затраты компании;
- Низкий чек входа для производственной сферы.

Целевая аудитория франчайзера:

- Компании, которые уже занимаются деятельностью производства металлоконструкций;
- Тентовые производители;
- Компании-арендодатели в сфере инвента.

Целевая аудитория франчайзи:

- Детские оздоровительные лагеря;

На сегодняшний день сектор детского отдыха, в первую очередь - оздоровительные лагеря.

- Организации, занимающиеся проведением различных выездных тренингов, занятий, инсентив-мероприятий;
- Компании, осуществляющие организацию концертов, фестивалей и прочих масштабных мероприятий на открытом воздухе с привлечением значительного числа участников;
- Организации, во время деятельности которых осуществляется выезд сотрудников в места со слабо обустроенной инфраструктурой, такие как геологическая разведка, инфраструктурное строительство в отдаленных районах и т.д.
- Компании сектора туристических баз.

Интеллектуальная собственность

Накопленное франчайзером «ноу-хау» по технологии производства является одним из основных источников ценности, предоставляемой франчайзи.

Сотрудникам компании-приобретателя технологии потребуется обучение для повышения квалификации.

На начальном этапе необходимо привлекать специалистов, которые занимаются данной деятельностью много лет.

Организация процесса займёт 12 месяцев.

Платежи по франшизе:

- Паушальный платеж, который уплачиваются сразу после подписания франчайзингового договора составляет **1 млн. руб.** за каждый вид шатра;

Паушальный платеж уплачивается единовременно.

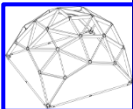
- Роялти уплачивается за непрерывное использование технологии, защищённой «ноу-хау», а также за оказываемые франчайзером стандартные услуги.

Размер роялти - **10% от прибыли**;

- Платежи за дополнительно оказываемые франчайзером услуги и поддержку составляют **1 млн. руб.**

Продолжительность оказания услуг – 12 месяцев.





2. ОПИСАНИЕ ПОДУКЦИИ

Технология франчайзера позволяет в короткий срок изготавливать и реализовывать шатры различной площади, конфигурации и вместимости, подходящие под любые погодные условия и мероприятия.

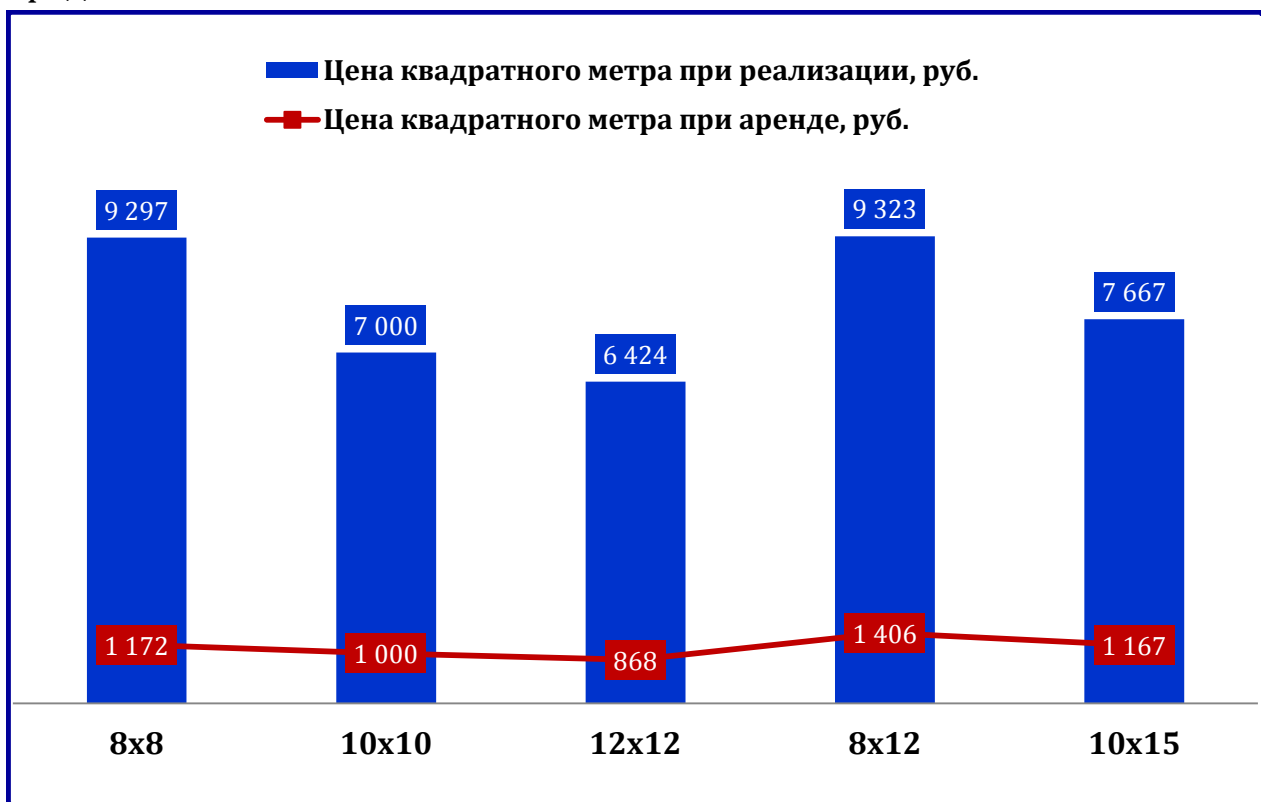


Ниже представлены наиболее популярные размеры среди целевой аудитории и стоимости, как продажи, так и аренды.

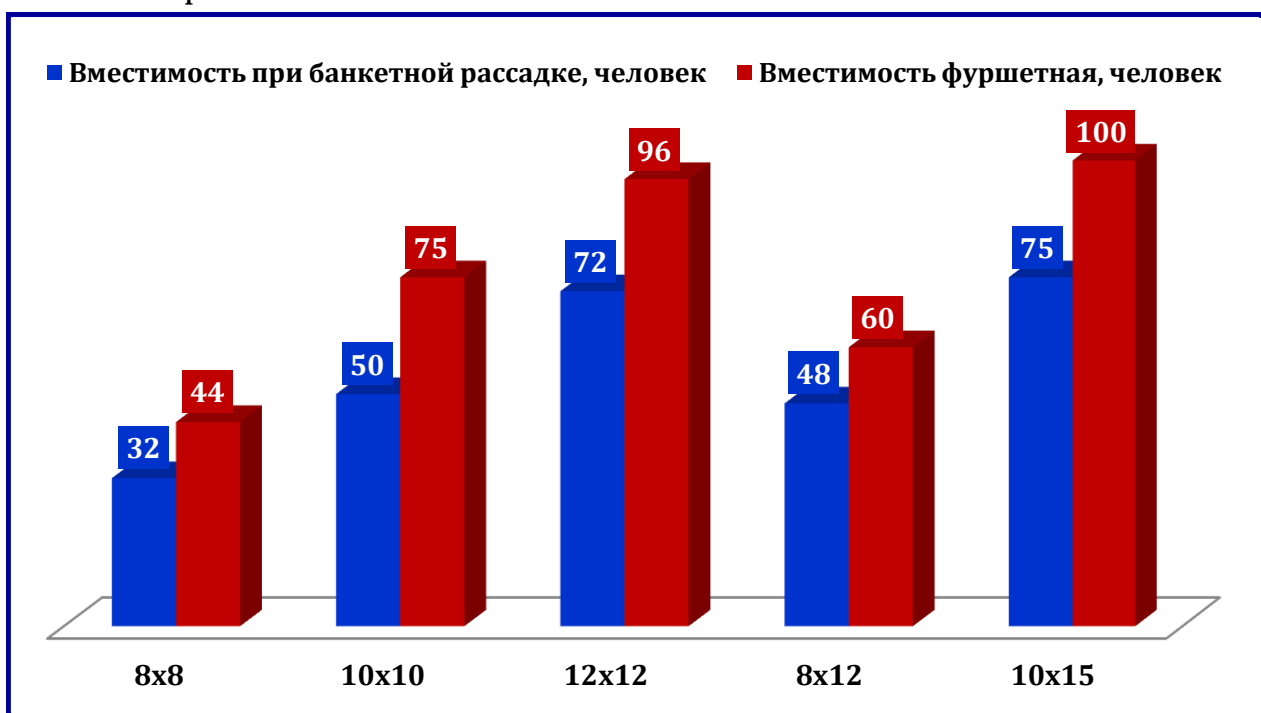
Параметр / Размеры конструкций	8x8	10x10	12x12	8x12	10x15
Площадь, кв. метров	64	100	144	96	150
Цена реализации конструкции, руб.	595 000	700 000	925 000	895 000	1 150 000
Цена аренды конструкции, руб.	75 000	100 000	125 000	135 000	175 000



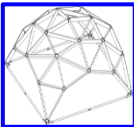
Таким образом, цены за квадратный метр по продаже и аренде представлены ниже.



Если рассматривать вместимость конструкций как для банкетных мероприятий, так и для фуршетов, то конструкции шатров являются крайне гибкими и позволяют удовлетворить потребности клиентов в полной мере.



Предлагаемые шатры - выгодный выбор с точки зрения удобства, надежности и экономичности. Крайне востребован формат деревянного шатра для свадьбы - на фоне природных ландшафтов конструкция смотрится особенно эффектно.



3. РЫНОК ФРАНЧАЙЗИ

Целевой рынок

Производство тентовых конструкций – это динамично развивающееся направление в строительной промышленности. Рынок тентовых конструкций сегодня находится на стадии активного развития, расширяя сферы потребления. Экспертами прогнозируется рост на рынке за счет инноваций и диверсификации продукта.

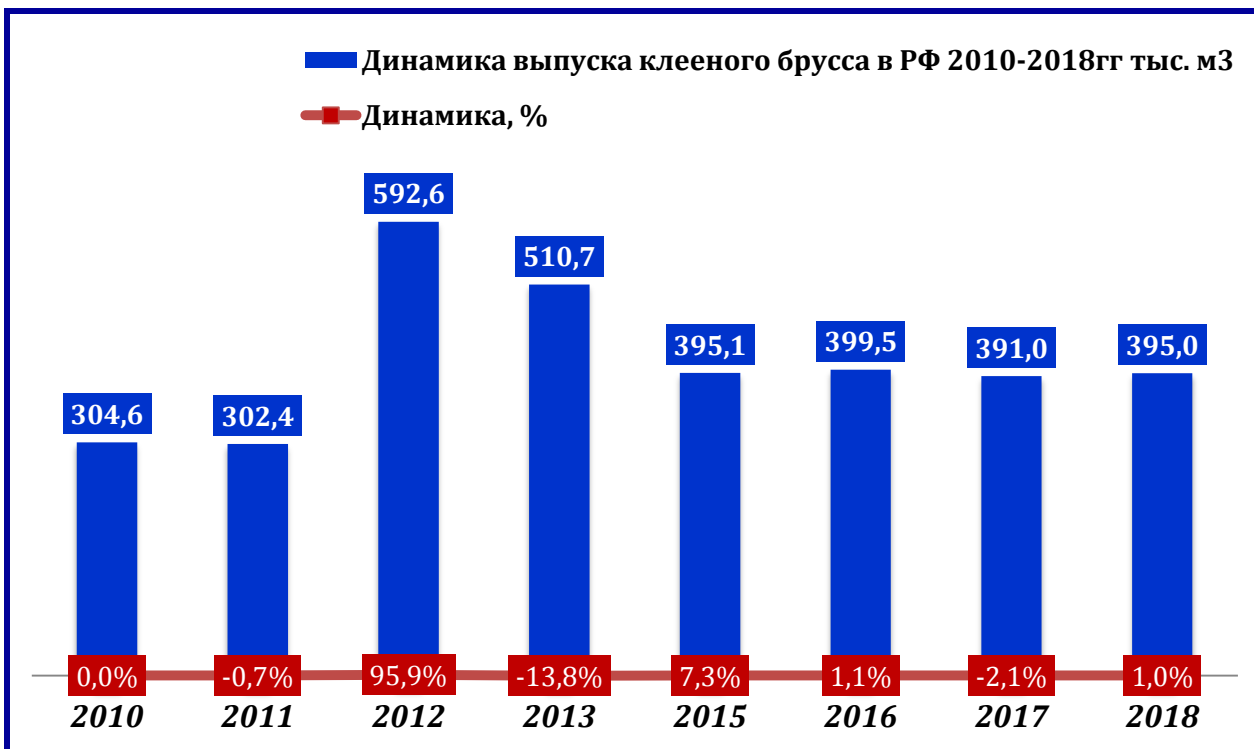
В будущем конструкции будут играть ключевую роль для жилых, коммерческих и общественных объектов.

Рынок материалов для конструкций

Исходя из количества и специализации заводов, работающих в метало- и деревообрабатывающем комплексе, комплекты для конструкций могут производиться большим числом комбинатов, среди которых много настоящих гигантов отрасли. Отдельно стоит отметить, что клеёный брус выпускается в меньших количествах, по сравнению с пиленным и обрезным (рисунок ниже), что, тем не менее, не снижает его доступности, поскольку спрос на экологичные материалы продолжает рост. Рост рынка конструктивных исполнений шатров остаётся на уровне 7-10%.

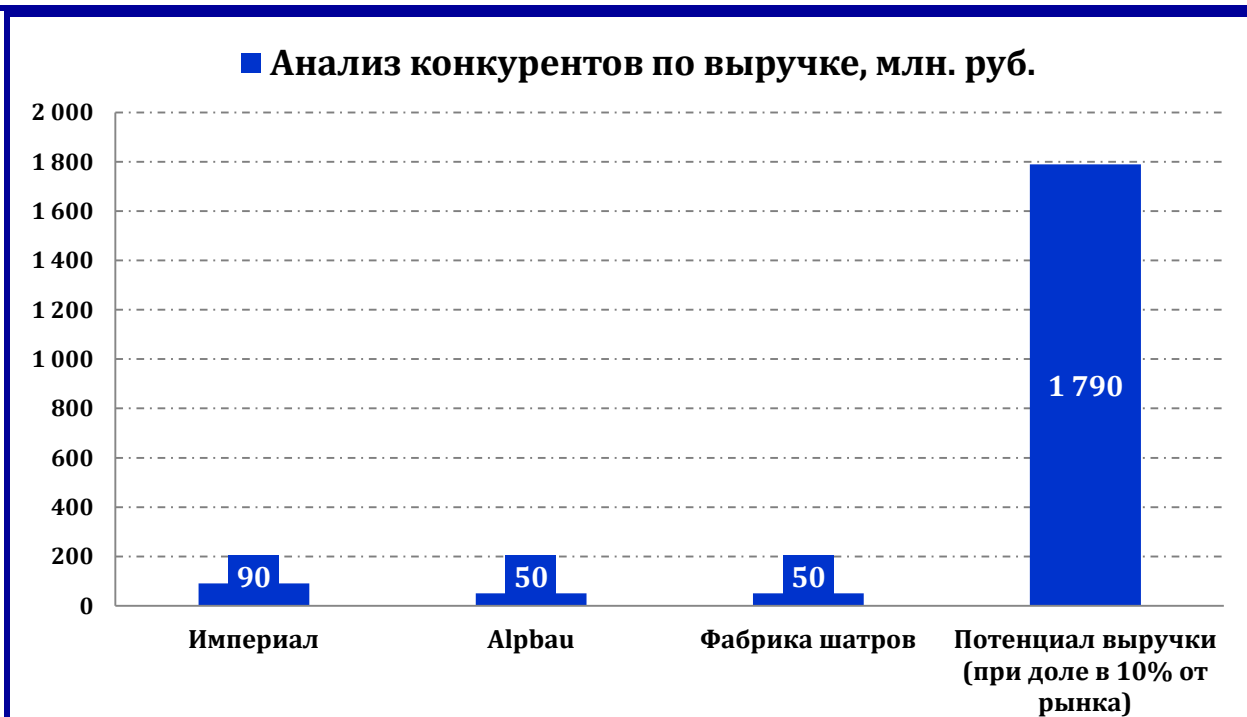


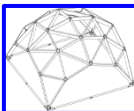
Согласно данным официальной статистики, выпуск несущих клееных конструкций в России колеблется от 400 до 600 тыс. м³ в год в течение последних нескольких лет. Вероятно, эти цифры могут быть заниженными, так как производством клееного бруса в России занимается большое количество заводов и комбинатов, наиболее крупные из которых располагают производственными мощностями 50 тыс. м³ и выше.



Подавляющее число производителей клееных конструкций занимается также деревянным домостроением, и чаще всего именно это направление выступает главной движущей силой, а выпуск бруса в таком случае работает на дальнейшее развитие домостроительной стратегии. Клееные строительные материалы из древесины относятся к категории «продвинутых» относительно простых пиленых и строганых изделий, поэтому распространены еще не так широко, как хотелось бы их производителям и продавцам.

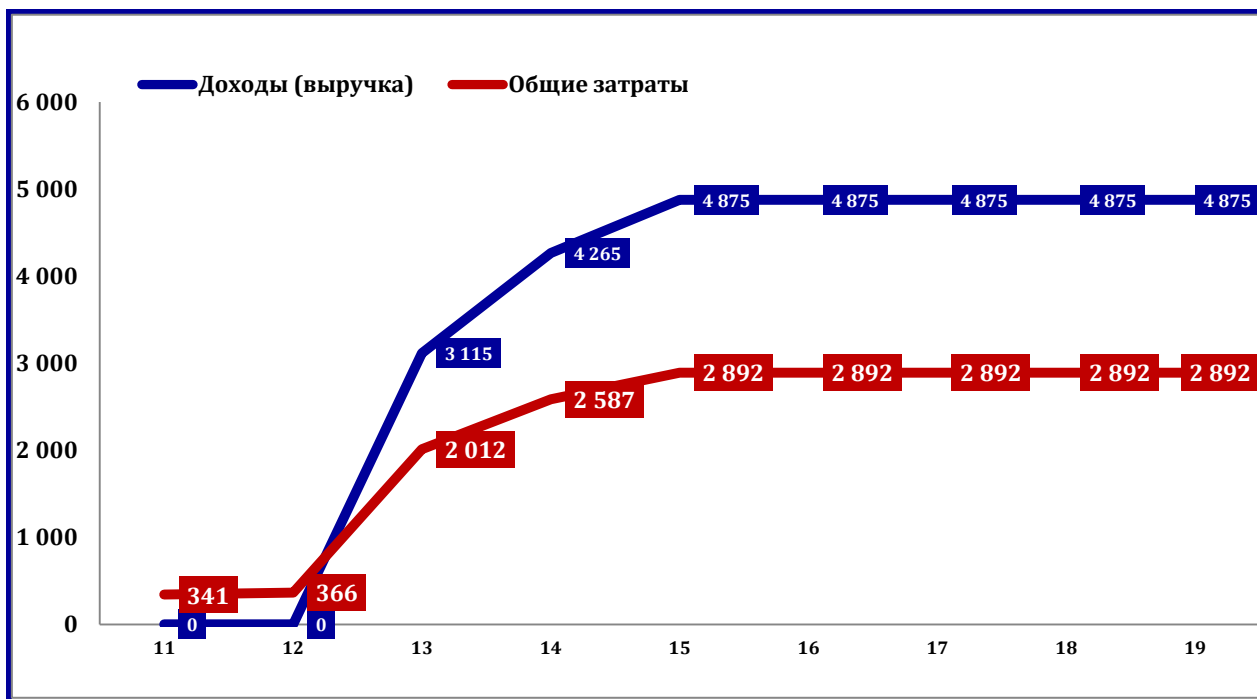
Конкуренция в сфере производства конструкций является низкой. Производителей как таковых нет - имеются только дистрибьюторы и посредники. Таким образом, рынок имеет высокий потенциал.





4. ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ФРАНЧАЙЗИ

У франчайзи имеется возможность сразу после организации всех процессов выйти в точку безубыточности. Уже на 13-м месяце будет достигнута положительная чистая прибыль.



При минимальном числе заказов на продажу и аренду выручка может варьироваться от 3х до 9 млн. руб./месяц.

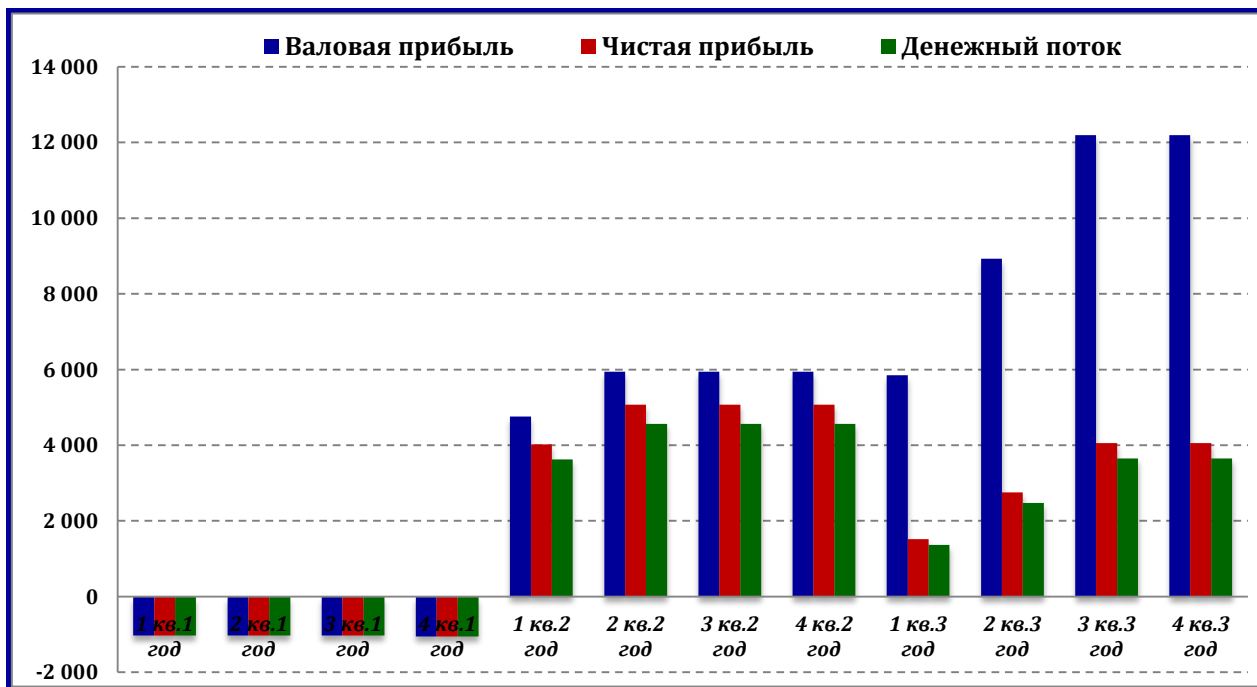


Для сравнения, у ближайших дистрибьюторов, которые также работают без собственного производства, выручка достигает 100 млн. руб.

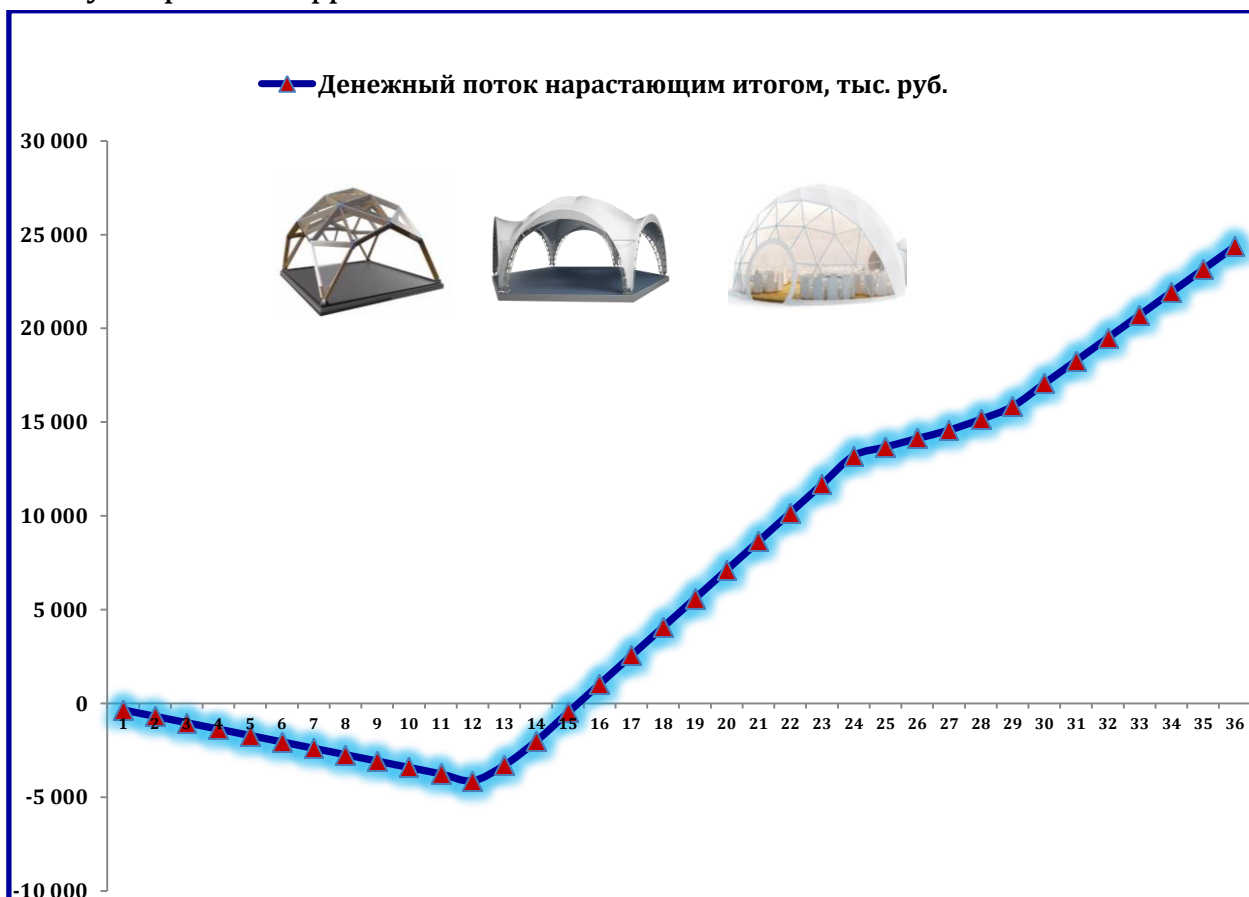
Прогноз коммерческой деятельности франчайзи представлен ниже.

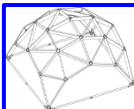
На графике представлены динамики:

- Валовой прибыли (до вычета налогов);
- Чистой прибыли (после вычета налогов, при условии нахождения на УСН, 6%);
- Денежного потока, учитывающего отчисления по роялти франчайзеру.



Денежный поток нарастающим итогом показывает накопленную чистую прибыль франчайзи.





5. ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ И РИСКОВ

Реализация технологии франчайзера является коммерчески эффективной. Условия построения бизнеса через присоединение к франшизе дают широкие возможности при минимальных рисках.

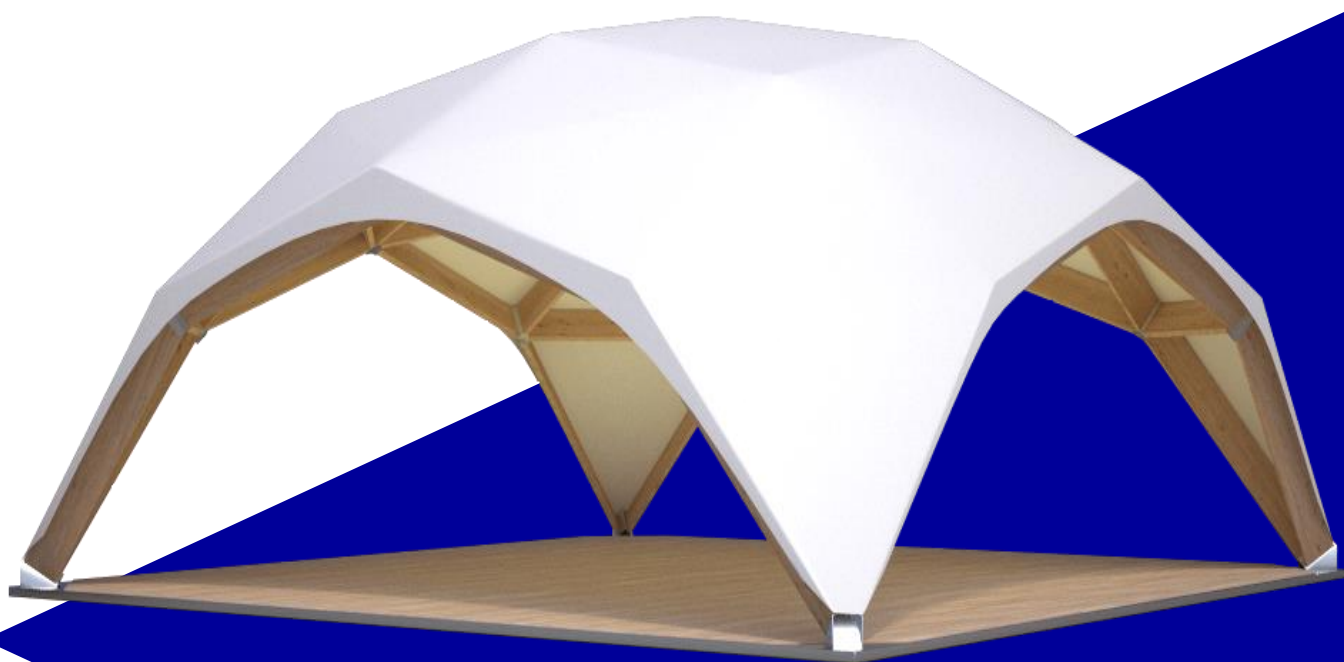
Отчёт о движении денежных средств, тыс. руб.	1 год	2 год	3 год	Итого
Выручка	0	56 130	89 250	145 380
Расходы	4 117	33 514	50 074	87 705
ФОТ	3 672	4 609	4 609	12 890
Аренда помещения	360	360	360	1 080
Общехозяйственные расходы	60	60	60	180
Реклама и маркетинг	15	180	180	375
Итого постоянных затрат:	4 107	5 209	5 209	14 525
Коммерческие расходы	0	120	120	240
Производственные расходы	0	28 065	44 625	72 690
Логистика	10	120	120	250
Итого переменных затрат:	10	28 305	44 865	73 180
Налоговые отчисления	0	3 368	26 775	30 143
Роялти	0	1 925	1 240	3 165
Итого прочих расходов:	0	3 368	26 775	30 143
Валовая прибыль	-4 117	22 616	39 176	57 675
Чистая прибыль	-4 117	19 248	12 401	27 532
Денежный поток	-4 117	17 323	11 161	24 367
Дисконтированный денежный поток	-3 635	17 323	11 161	24 849
Денежный поток нарастающим итогом	-26 621	58 282	218 354	250 015

На целесообразность приобретения технологии также указывают рассчитанные на горизонте планирования в 3 года показатели экономической эффективности.

Показатели экономической эффективности проекта	
NPV (чистая приведённая стоимость), тыс. руб.	15 659 тыс. руб.
PI (Индекс доходности инвестиций), %	783%
IRR (Внутренняя норма доходности), %	144%
PP (Период окупаемости), месяцев	12 месяцев
DPP (Дисконтированный период окупаемости), месяцев	15 месяцев
R (Ставка дисконта)	0,13
Расчёт ставки дисконта	
R (Ставка дисконта), %	13%
Ставка Центрального банка	6,25%
Показатель инфляции	4%
Премия за риски	3%

Для расчёта финансовой модели для франчайзи использовались средние ставки по уровню заработных плат, расходов на содержание офисов, маркетинг и коммунальных услуг для г. Москва.

**Реализация технологий
производства арочных, сферических
и деревянных (из клеёного бруса)
шатров**



Предложение составлено: 26.12.2019