

FMART

by flowwow



FMART —

это федеральная сеть студий цветов и подарков.

Франшиза **FMART это новые возможности:**

- Доступ в сообщество успешных предпринимателей, которое объединяют общие цели и мотивация.
- Канал развития, поле для экспериментов и источник самых актуальных знаний из индустрии.
- Университет, отличники которого, становятся лучшими в своих городах и районах.

*Партнеры — это предприниматели, владеющие или управляющие магазинами FMART, **ваши коллеги и друзья**, но никак не соперники и конкуренты.*



О нас

FMART основан в 2019 году сотрудниками компании Flowwow.

Идея розничного фирменного магазина пришла в голову одному из основателей компании Flowwow — **Андрею Макееву**, а ее реализацией занимался **Даниил Смирнов**, который сегодня руководит партнерской сетью, вы с ним обязательно познакомитесь.

Цели FMART:

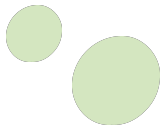
- Дарить одинаково крутой сервис во всех городах присутствия.
- Стать самой большой и узнаваемой федеральной цветочной сетью в России.
- Выйти на международную арену.



Андрей Макеев



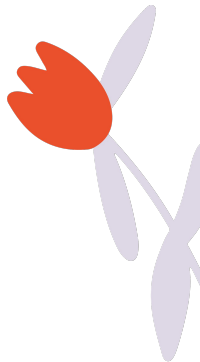
Даниил Смирнов



В FMART хочется работать и делать покупки

Проект каждого нового магазина выполняется нашим отделом дизайна, процесс его реализации и сдачи вы проходите с одним и тем же человеком. Руководитель отдела дизайна будет наблюдать за ходом и качеством работы команды. Проект будет выглядеть, как большая книга, включающая наши лучшие наработки и элементы фирменного стиля.

Узнаваемый интерьер в фирменном стиле еще один маркетинговый ход — клиент запоминает неповторимую атмосферу, которая вызывает доверие и побуждает возвращаться в магазины по всей стране: от Москвы до Иркутска.



Ассортимент

Партнерская сеть FMART в основном состоит из цветочных магазинов, при этом мы открыты к новому опыту и иногда объединяем другие категории товаров под одной крышей с цветами — это позволяет эффективнее использовать площадь, больше зарабатывать и собирать полезную экспертизу для новых проектов.

В некоторых точках FMART уже можно выпить кофе, съесть десерт или выпечку, купить дизайнерскую одежду, приобрести крафтовые свечи и диффузоры, воздушные шары и другое.



Обязанности

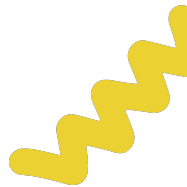
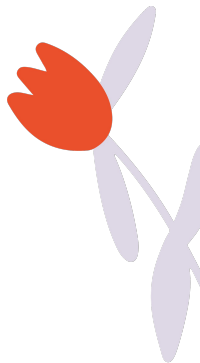
Работа в сети — это партнерские взаимоотношения. Партнер и управляющая компания знают и всегда поддерживают интересы друг друга и, конечно же, делят между собой обязанности.

Задачи партнера:

- Организовать **бесперебойную, качественную, операционную деятельность** и настройку текущих процессов внутри магазина.
- **Соблюдать правила и стандарты**, которые внедряет управляющая компания.

Задачи управляющей компании:

- стратегия развития бренда FMART;
- разработка и внедрение единых, высоких стандартов качества;
- обучение;
- маркетинг;
- контроль качества и поддержание имиджа;
- развитие взаимоотношений с поставщиками;
- отслеживание и создание трендов.



Маркетинг FMART при поддержке Flowwow.

1. **Flowwow** делает крутую и качественную рекламу основного бренда, используя оптимальный микс офлайн и онлайн каналов по всей России и за рубежом, ежедневно увеличивая аудиторию на маркетплейсе. Конечно же, **рекламная активность Flowwow = реклама FMART**, понимаете почему?

Задача Flowwow привести клиентов на маркетплейс, задача магазина FMART — быть #1 по количеству отзывов, оценкам и ассортименту, чтобы клиент заказал именно у нас.

2. В рамках управляющей компании FMART, отдел маркетинга берет на себя следующие задачи:

- Рост узнаваемости бренда FMART
- SERM: работа с негативом в интернете
- Разработка и внедрение общих стандартов

Задачи партнера:

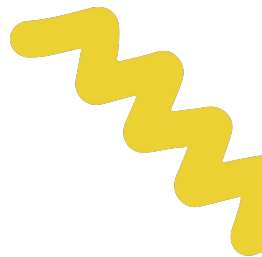
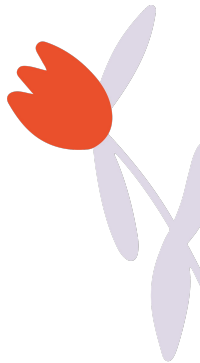
- **Контроль за размещением трейд-маркетинговых материалов, согласно регламентам УК** (POS-материалы, брендированные стаканчики, мерч и т. д.).
- **Внедрение стандартов в магазине.**
- **Следование общей айдентике.** Пример: если вам нужно сделать объявление или рекламный материал — наши дизайнеры разработают макет.
- **Развитие своего магазина с использованием локальных инструментов маркетинга**
- **Быть вовлеченным и тестировать нововведения. Быть гибким и не бояться перемен.**



Преимущества

Мы понимаем, что каждым предпринимателем движет что-то особенное, и не всегда это привычные вещи, поэтому перечислим самые разные преимущества от сотрудничества:

- вы получите сильного партнера — **маркетплейс Flowwow**, который является абсолютным лидером в отрасли цветов и активно растущий в смежных категориях;
- доступ в **уникальное, не имеющее аналогов, комьюнити FMART**, общение и обмен опытом с 50 городами и 100 предпринимателями + обучающие мероприятия от компании;
- **Обучение** независимо от вашего опыта, вы подчеркнете для себя новые, интересные тонкости работы не только в онлайн, но и офлайн
- **персонального аккаунт-менеджера** — посредника между УК и партнером, незаменимого помощника, который будет хвалить/ругать/направлять/следить и делать все возможное, чтобы партнер зарабатывал. + выгрузки аналитики: конверсия, заказы, просмотры, финансы, анализ спроса на конкретные позиции и т. д.;
- **статус партнерского магазина;**
- возможность получать корпоративные заказы;
- **инструктаж и прогноз спроса** перед любым пиковым днем;
- профессиональный и узнаваемый **дизайн-проект**
- **рекламные брендированные материалы и мерч** для сотрудников
- консультации по локальному маркетингу



Два формата сотрудничества.

Ребрендинг — мы предлагаем дизайнерские решения для смены бренда и соответствия брендбуку.

Открытие с нуля — вместе подбираем лучшее помещение, самостоятельно готовим дизайн-проект и открываем ваш новый магазин.

Инвестиции

В зависимости от размера города существует 5 размеров **паушального взноса**.

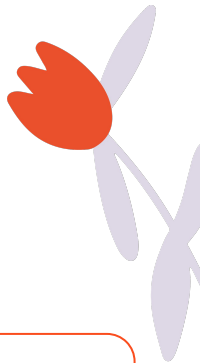
- Города с населением меньше миллиона жителей — **130 000 руб.**
- Города с населением больше миллиона жителей — **180 000 руб.**
- Московская область — **200 000 руб.**
- Санкт-Петербург — **220 000 руб.**
- Москва - **310 000 руб.**

актуально до 31.08.2024

Ремонт или открытие **нового** FMART — не дороже открытия любого другого магазина поэтому:

- средняя стоимость ребрендинга составляет **655 000 руб.**
- средняя стоимость открытия с нуля **1 950 000 руб.** (здесь учитывается аренда, обеспечительные платежи, затраты на регистрацию бизнеса, патент и т. д.)

Находясь в специальной категории FMART, вы платите роялти **2% от оборота магазина**
+ 1% маркетинговый взнос



Темпы роста

Ежемесячно мы подписываем от 2 до 6 договоров, обрабатывая при этом от 50 до 160 анкет.

Предприниматели интересуются франшизой потому что **успех FMART всегда на виду.**

Во-первых, витрина Flowwow FMART отличается от обычного магазина количеством заказов — это понятно по количеству оценок и позиции в выдаче. Сегодня **90% магазинов FMART находятся на первых строчках в своих городах.**

Главная ценность сотрудничества — это экспертность УК и наработанные знания, которыми мы делимся с партнерами, а партнер, применяя эти знания, принимает операционные решения, которые влияют на его успех. Именно так каждый партнер достиг своего результата. Все партнеры работают в равных условиях.

Во-вторых, FMART сегодня можно встретить на улицах 50 городов России, и мы работаем над тем, чтобы эта встреча была приятной и запоминающейся. Это становится возможно благодаря детальному анализу: предпринимателя, помещения, локации и, конечно же, тщательно продуманному и узнаваемому дизайну интерьера.

В-третьих, об FMART регулярно пишут известные издания и обращаются к нам и нашим предпринимателям как к лидерам мнений, за комментариями из индустрии.

Спасибо за ваш интерес! Следите за нами в [telegram](#)

