

Партнерская программа для вашего бизнеса



Малинка

Всегда свежие продукты!

Текущие тенденции развития торговых сетей и рынка товаров повседневного спроса

до 40%

бюджета россияне в среднем тратят на продукты питания и другие непродовольственные товары

< 50%

в структуре оборота розничной торговли занимают пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия.

70%

покупателей, участвующих в программах лояльности, тратят в 1.5 раза больше средств.

43%

людей посещают магазины более чем 5 раз в неделю.

Вместе к успеху

«Малинка» - это партнерская программа для малого бизнеса, направленная на развитие и поддержку розничных магазинов. Вместе мы строим безопасное будущее, передаем опыт и готовые решения. Единая сеть укрепляет лояльность и доверие покупателей к магазину «у дома». Вы получите:



ассортимент



оформление



цены и акции



узнаваемость

Сбалансированную ассортиментную матрицу, включающую наиболее востребованные товары и бренды. Единство стиля и организации торгового пространства.





Мнение партнера

Головинский Александр Николаевич
Собственник магазинов «Малинка»

Первый магазин «Малинка» мы открыли в 2014 году. До открытия первого магазина под брендом «Малинка» у нас был обычный продуктовый магазин в деревне Комарово Нижегородской области. Магазин небольшой, всего 40 м² торговой площади. Работали в текущем режиме без колоссальной выручки, но держались на плаву. Пришло время необходимой реконструкции магазина, и появилась идея сделать что-то совершенно иное, магазин с «именем», программой лояльности и скидками для покупателей. Ко всему прочему, периодически возникала мысль – «А если откроется какой-либо сетевой магазин?». Ведь за последние несколько лет рынок достаточно сильно поменялся в силу разных причин, в том числе общеэкономического спада – всю большую долю отвоевывают сети. Изменился и сам покупатель, его подход к покупкам, мотивы. Предприниматели уже не могут опираться на примитивные схемы, которыми пользовались раньше.

При выборе франшизы интерес вызвала франшиза «Малинка». Она оказалась для нас самым подходящим решением. Вложив относительно небольшие инвестиции, мы получили инструменты, которые позволили вывести наш магазин на новый уровень. Во-первых, отлаженные и автоматизированные бизнес-процессы.

Во-вторых, большое количество акционных предложений по каждой группе товаров, что также покупатели хотели видеть у нас.

В-третьих, программа лояльности (клубные карты), которую мы хотели видеть в нашем магазине и предоставить её нашим покупателям. Немаловажно и сопровождение SPAR. Ежеквартальные собрания франчайзеров позволяют взглянуть на свой магазин по-новому и сравнить свои результаты. Также регулярные аудиты супервайзера и постоянный контроль с его стороны позволяют оперативно выявить слабые места и получить рекомендации по улучшению работы магазина. Благодаря франшизе «Малинка» нам удалось вывести совсем небольшой магазин в деревне на совершенно другие показатели выручки и доходности. Более того, тенденция к росту сохраняется. Результаты перехода под крыло крупной сети дали нам толчок и возможность развиваться.

С того времени мы открыли еще 13 магазинов и готовим к открытию еще 2 магазина. Однозначно на этом наше развитие по франчайзингу «Малинка» не останавливается, будут новые открытия.

«Малинка» создана для предпринимателей, которые любят свой бизнес и готовы вложить душу в его развитие и перерождение. Если вам нравится этот бизнес и вы хотите в нем остаться, то «Малинка» – отличный способ вдохнуть жизнь в свой магазин и вывести его на хорошую доходность.



Сделать свой магазин лучше - просто!



Централизованные поставки товаров и отсрочка на их закупку.

Клубная программа для покупателей, направленная на увеличение объема продаж и позитивное восприятие бренда.

Собственное производство - высокомаржинальный ассортимент и конкурентное преимущество.

Автоматизация системы учёта и документооборота. Помощь в построении эффективной матрицы.

Программа собственных торговых марок.

Создание индивидуального проекта

- Подготовка планировки пространства;
- Дизайн магазина и оформление в единой стилистике;
- Помощь в закупке необходимого торгового оборудования.

Подготовка при запуске

- Обучение персонала;
- Мерчендайзинг;
- Рекламная поддержка перед открытием.

Поддержка партнеров во время работы

- 1С поддержка;
- Консультации по ведению бизнеса;
- Персональный менеджер;
- Маркетинговая поддержка;
- Мобильное приложение;
- Предоставление технологий работы.

Почему программа «Малинка» такая вкусная



Вы можете себе это позволить!

Минимальный размер инвестиций от 600 000 рублей.



Это проще, чем вы думаете!

Срок запуска магазина от 45 дней.



«Уютно и тепло» под крылом торговой сети!

Стратегия развития, построенная на опыте известной торговой сети SPAR.



Все свои!

Дружелюбный бренд и формат «магазин у дома» с возможностью работать и увеличивать при этом свою прибыль.



Вы у руля!

Вы свободны в принятии решений.



Это выгодно!

Гарантированный рост рентабельности не менее 30% при соблюдении стандартов и рекомендаций.



Рост прибыли и товарооборота



- **Товарооборот в день**

с алкоголем/без алкоголя

1300/900 руб./кв.м

- **Наценка от 28%**

- **Срок оборачиваемости товара до 20 дней**

- **Роялти**

до 50м²=1%;

более 50м²=1,5%

- **Срок окупаемости от 8 месяцев**

- **Отсутствие паушального взноса**

- **EBITDA* - 5-7%**

EBITDA* - аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации.





Малинка