SunMoon

Франшиза магазина ювелирных украшений

SunMoon переводится как солнце и луна — это противоположности, которые не могут существовать друг без друга. В каждом человеке есть белое и черное, горячее и холодное, сумасшедшее и рассудительное.

Браслеты SunMoon отразят внутренний мир любой девушки.

О компании

Компания SunMoon производит системы браслетов с бусинами из серебра, муранского стекла, кристаллов и эмали. Вся продукция проходит необходимую сертификацию и пробирование в России. На каждом элементе SunMoon, помимо фирменного тиснения, есть 925 проба по ГОСТ от пробирной палаты России.

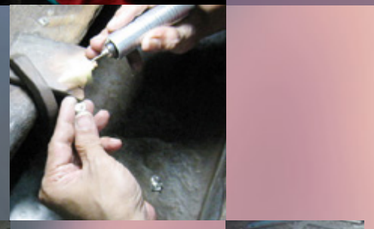
SunMoon предлагает более 500 дизайнов бусин и подвесок, каждый покупатель найдет что-нибудь для себя и своих близких. Коллекции постоянно пополняются командой дизайнеров из США, Италии, Португалии и Испании. Также компания сотрудничает с российскими дизайнерами, чтобы удовлетворить потребность покупателей из России.

Производство SunMoon более 10 лет работает на американский и европейский рынки, а также Австралию. Серебро для нашей продукции добывается на севере Таиланда в провинции Чианг Май.

Производство

Мы используем только итальянское муранское стекло, которое производится на семейном
заводе в Италии.

Стекло ввозится в Таиланд в виде готовых основ, уже на фабрике все
сырье обрабатывается, и создаются уникальные красочные коллекции.

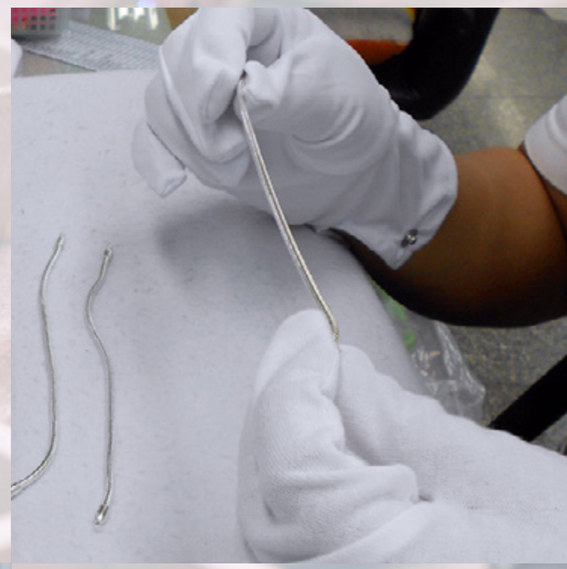


Производство

Над созданием дизайна каждой коллекции трудятся десятки человек. Особую роль мы отводим качеству изделий, поэтому используем серебро 925 пробы и ручную обработку каждого элемента браслета.

Камни в бусинах фиксируются только при помощи ручного труда.

Каждая бусина непременно проходит жесткий контроль качества.



Главные преимущества франшизы SunMoon

Вступительный взнос отсутствует

Инвестиции 1,5 – 2 млн. рублей

Роялти отсутствует

- качественные серебряные украшения;
- грамотная ценовая политика (на 20-40% дешевле, чем системы такого высокого, качественного уровня);
- большой ассортимент и частое пополнение новыми дизайнами;
- возможность развития: 1 город – 1 представитель (кроме Москвы и С-Петербурга);
- никаких платежей за франчайзинг, торговую марку;
- инвестиции 1,5 – 2 млн. рублей (товар, оборудование, упаковка, аренда торговой площади, реклама и т.д.)
- окупаемость 1 торговой точки 6 месяцев;
- склад в России, постоянное обновление и пополнение позиций;
- единый фирменный стиль и рекламные материалы, обучающие материалы;
- единая программа учета продаж*
- сопровождение и помощь на всех этапах старта и работы магазина.

*Программа «Мой склад» является сторонним продуктом, программа обязательна для использования всеми франчайзи. Стоимость 14 400 рублей в год.

Открытие магазина SunMoon

Основные расходы

Расходы	Разовые тыс. рублей	Переодические тыс. рублей
Торговое оборудование	220 - 300	
Товар, ювелирные изделия	500 - 1200	
Демонстрационное оборудование	45 - 60	
Дозакуп товара, поддержание ассортимента		140-450
Открытие компании, постановка на специальный учет	*индивидуально в каждом регионе*	
Полиграфия	10-20	
Оформление, декорирование магазина	25	
Техника (нетбук, сканер и принтер)	23	
Сопутствующие товары (уход за изделиями, пломбиратор и т.д.)	5	
Реклама, продвижение	150	70-100
Зарплата продавцов	*индивидуально в каждом регионе*	*индивидуально в каждом регионе*
Гос. Платежи (налоги, отчисления)	*индивидуально в каждом регионе*	*индивидуально в каждом регионе*
Аренда торговой площади	*индивидуально в каждом регионе*	*индивидуально в каждом регионе*

Оформление

Мебель, оборудование.

- Для всех магазинов действуют единые стандарты.
- Мы разрабатываем 3D-модель будующего магазина, на основе ваших рамеров.
- Предоставляем все рекомендации по производству мебели и оформлению магазина

Оформление

Упаковка и демонстрационное оборудование, сопутствующие товары.

Требования к розничной точке:

- население более 300 тысяч человек
- торговая точка размером от 6 до 25 м² в торговом центре
- соблюдение стандартов SunMoon
- зарегистрированное ООО или ИП, желание вести бизнес

Примеры успеха

Ирина, г. Казань

Открытие:
первый магазин 28 сентября 2013 г.,
второй магазин 1 февраля 2014 г.

Целенаправленно искала франшизу, какую и из какой области не знала, набрала в Яндексе и нашла на сайте franshiza.ru. Выбрала SunMoon потому что очень, просто безумно, понравился продукт и предложение в целом. Оно подходило по моим параметрам.
Самая большая сложность во время открытия - это место в хорошем ТЦ, а точнее отсутствие таких мест и недоверие к новому продукту.

За время работы у нас появились постоянные клиенты, и их количество растет. Нам все-таки открыл двери лучший в Казани ТРК “Парк Хаус”.
На сегодня, для меня самое ценное достижение - это моя команда, которая достойно встречает любого клиента и как и я искренне верит в большие продажи SunMoon.
Выбирающим франшизу SunMoon могу сказать, дело перспективное, стоящее, интересное, увлекающее, красивое. Партнер - надежный, порядочный, целеустремленный, грамотный подход к делу. Работать придется очень много, надо быть готовым к этому. Начать можно с 1,5 млн. рублей единовременно, но лучше, чтобы спокойно было 2 млн. рублей.

Дорогу осилит идущий!!!

Примеры успеха

Марина, г. Киров

Открытие:
первый магазин 30 октября 2013 г.

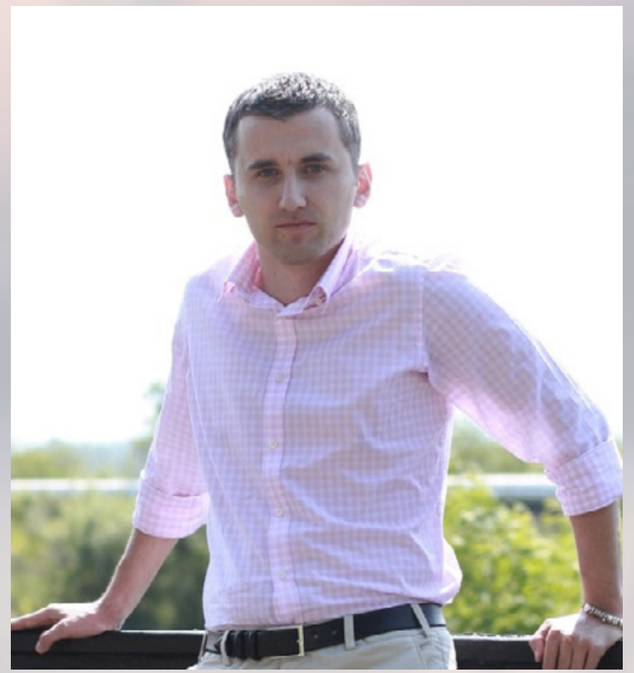
Результат напрямую зависит от места и торгового центра, поэтому уделяйте этому особое внимание. Как показала практика, лучшая реклама - это сарафанное радио.

Франшизу нашли в интернете. Давно хотели заняться своим бизнесом, а в наборные браслеты просто влюблены. Мы уложились в 1,3 млн. руб. Много делали сами.

Самое главное - это подбор персонала. Клиенты должны нас любить и возвращаться за покупками как можно чаще. Поэтому - маленькие подарки, шоколад, скидки и улыбки, улыбки!

Примеры успеха

Егор, г. Красноярск



Открытие:
первый магазин 28 марта 2013 г.

Так как я открывал первый магазин и лично знал учредителей проекта, я знал, что могу расчитывать на серьезную помощь при старте.

Мои стартовые вложения составили около 1,2 млн. руб. Сюда входит: производство и монтаж оборудования (остров), платеж за первый месяц аренды + обеспечительный платеж арендодателю, первый закуп у поставщика и множество прочих мелких расходов.

Главная сложность - это отсутствие опыта. Пришлось немного поразбираться с системами налогообложения, трудовым кодексом, бухгалтерией, учетом в пробирном надзоре. Но ничего сложного в этом нет.

Почти за год работы точки удалось добиться неплохой узнаваемости в городе, благодаря вложениям в рекламу: журналы, телевидение, интернет. Сейчас планируем открыть вторую точку SunMoon в городе. Дело хорошее и прибыльное. Если год назад люди в большинстве своем имели слабое представление о наборных браслетах, то сейчас ситуация гораздо лучше. Популярность растет.

Главной моей ошибкой было согласиться на высокую аренду. К сожалению, альтернативы в тот момент у меня не было. Тщательнее взвешивайте и выбирайте место под аренду, чтобы не получилось так, что вы «работаете на арендодателя».

Что делать дальше?

Если данная информация вас заинтересовала и вы намерены открыть торговую точку SunMoon в вашем регионе, то заполните файл «form_sun-moon», это анкета с простыми вопросами и отправьте её по электронной почте, все контакты указаны ниже.

Уже после ознакомления и подтверждения нашего возможного сотрудничества мы готовы предоставить вам типовой договор для ознакомления и оптовый прайс.

Обратите внимание:

- мы НЕ работаем на условиях реализации товара или отсрочки платежа;
- мы работаем эксклюзивно с одним представителем на один город (исключения — Москва и Санкт-Петербург);
- мы заинтересованы в развитии вашего бизнеса, нам нужны только долгосрочные отношения.

Контактная информация

Анастасия Куприенко

sunmoonsilver.net

ana@sunmoonsilver.net

+7 962 070 17 95, +66 88 181 10 50