

Сеть магазинов меха “Ваша Шуба”

Продажа бизнеса.

Причины продажи: неумение наладить работу в онлайн пространстве, возможный переезд из страны, здоровье.

Описание бизнеса: сеть из двух магазинов (Днепр, Винница), продающих меховые изделия. Сайт <https://www.vashashuba.com.ua/> Свое производство по давальческой схеме. Прямые закупки сырья в Дании и Польше. В прошлом - закупка изделий в Китае, Италии, РФ.

Ассортимент: 80-90% - Норка. Также есть Каракуль, Мутон, Бобрик, Чернобурка, другое.

Сырье: самостоятельная закупка в Дании, Польше, Голландии - через наработанных закупщиков.

Производство: свое, по давальческой схеме в Украине (Изюм, Харьков, Киев). Свои лекала, наработанные модели, контроль качества и т.п. Индивидуальный пошив.

Формат магазинов: 20-50 кв.м., в трафиковых ТЦ. Хорошо освещенный, с белым пространством.

Аудитория: женщины 25-45 лет, доходы «средний-средний плюс», для которой шуба - мечта или давняя цель.

Позиционирование на рынке: качество выше среднего, цена – ниже среднего. Индивидуальный подход. “Samru” по цене “Ланоса”.

Уникальное торговое предложение и главная коммуникация для целевой аудитории:

- Рассрочка в гривне 0% (работает с тремя банками, очень популярна);
- Made in Ukraine: мех из Дании, пошив в Украине.
- Индивидуальный пошив любой модели.
- Магазины в Виннице, Днепре
- Богатый ассортимент.
- Доставка на примерку по всей Украине
- Цены ниже среднего, качество намного выше среднего.

Концепция сети:

- мнение, что шуба – роскошь, ошибочно. Спуститесь в метро зимой. Шуба – не роскошь, а фетиш. Ею хотят обладать и о ней мечтают. А значит покупают ее не 2% богатых, а 40% среднего класса. Так же, как мужчины покупают дорогое авто в кредит.
- Поэтому в 2008 году было решено выбрать простое название «Ваша Шуба», подбирать простых и добрых продавцов, открываться на хорошем трафике в ТЦ.
- Магазины небольшого формата хорошо имеют сравнительно невысокую аренду, одного продавца на смене и хорошо переживают весну-лето.
- Свое производство, индивидуальный пошив и активный обмен товаром между магазинами - помогают подобрать нужную шубу для клиента независимо от ее наличия в конкретном магазине.
- Один продавец на смене, небольшая площадь – все это позволяет оптимизировать расходы. Получается небольшой, хорошо управляемый коллектив.

Штат: Продавцов в сети - 6, руководитель - 1, бухгалтер на аутсорсе - 1. Ведется товарный учет в 1с и экселе.

Сопровождение: 3 месяца или больше (по договоренности) после покупки с передачей всей информации, контактов, бизнес-процессов.

Юридическое оформление: создавал бизнес не для продажи, а для себя. С точки зрения максимизации прибыли и оптимизации, все было и есть на системе ФОПов.

Возможные планы для нового владельца и перспективы:

- Развивать национальный бренд, открыться в новых ТЦ в миллионниках и регионах. Причем, хорошей стратегией было бы начать с областных центров регионов.
- Остаться основной и де-факто единственной на рынке альтернативой Китаю по сочетанию цена \ качеству;
- По-возможности, выйти на рынки опта и розницы в “шубные” страны - Казахстан и РФ;
- “Оцифровать” существующую базу клиентов, завести CRM систему и наладить рассылку писем, сообщений, звонки;
- Seriously заняться привлечением трафика из поисковой рекламы google, а также всех соц сетей, включая you tube; (этого практически не делалось);
- Когда сеть станет 20+ магазинов и будет присутствовать во всех крупнейших ТЦ Украины, можно будет запускать медийную рекламу для построения бренда;
- «Ваша Шуба» в своей нише вполне может стать как «Arber» в своей. Сильный бренд по доступной цене;
- Опт: крупное направление развития: Украина, Казахстан, может быть Россия. Опт можно и нужно развивать в двух разрезах: шубы, шкуры.
- Франшиза: Индивидуальный и очень быстрый пошив под клиента, возможность возврата \ обмена товара, возможность заказывать и тестировать новые модели – все это может вызвать хороший интерес для партнерства по франшизе.
- Капитал: если новый собственник готов будет помимо покупки, инвестировать в проект, то можно открыть 10-15 новых магазинов уже в первый год;
- Сервис: хочется попробовать «магазин на дом»: курьер приезжает с шубами к клиенту. Экономика в такой модели есть, но нужно решить вопрос с безопасностью. Будет иметь огромный вирусный эффект. В Москве и Питере есть такие успешно работающие форматы;
- Бизнес – не самый простой, но мы прошли колоссальный путь от «двух шуб на реализации» до «своя сеть и свое производство». На сегодня – это может быть сильной стартовой площадкой для национальной сети;

Активы и Цена:

Товарные остатки по себестоимости: 410 тыс. дол; по цене: примерно 880 тыс. дол.

Цена на продажу: 410 тыс. дол.

Ссылка на товарные остатки:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1oWITi8ib23ojM4J_vTGo6GAVX938pW7MMqeCDD9r2Q/edit#gid=0

ВАША ШУБА

