# РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В ПЕРМСКОМ КРАЕ

Перспективы и задачи

# МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Франшиза как инструмент развития

# МАРК ЗАЛОГИН

Основатель группы компаний
My Market, My Flowers

Уберизация ритейла

Ранее:

**5 лет** в сфере IT и телеком

**4 года** в ГМУ

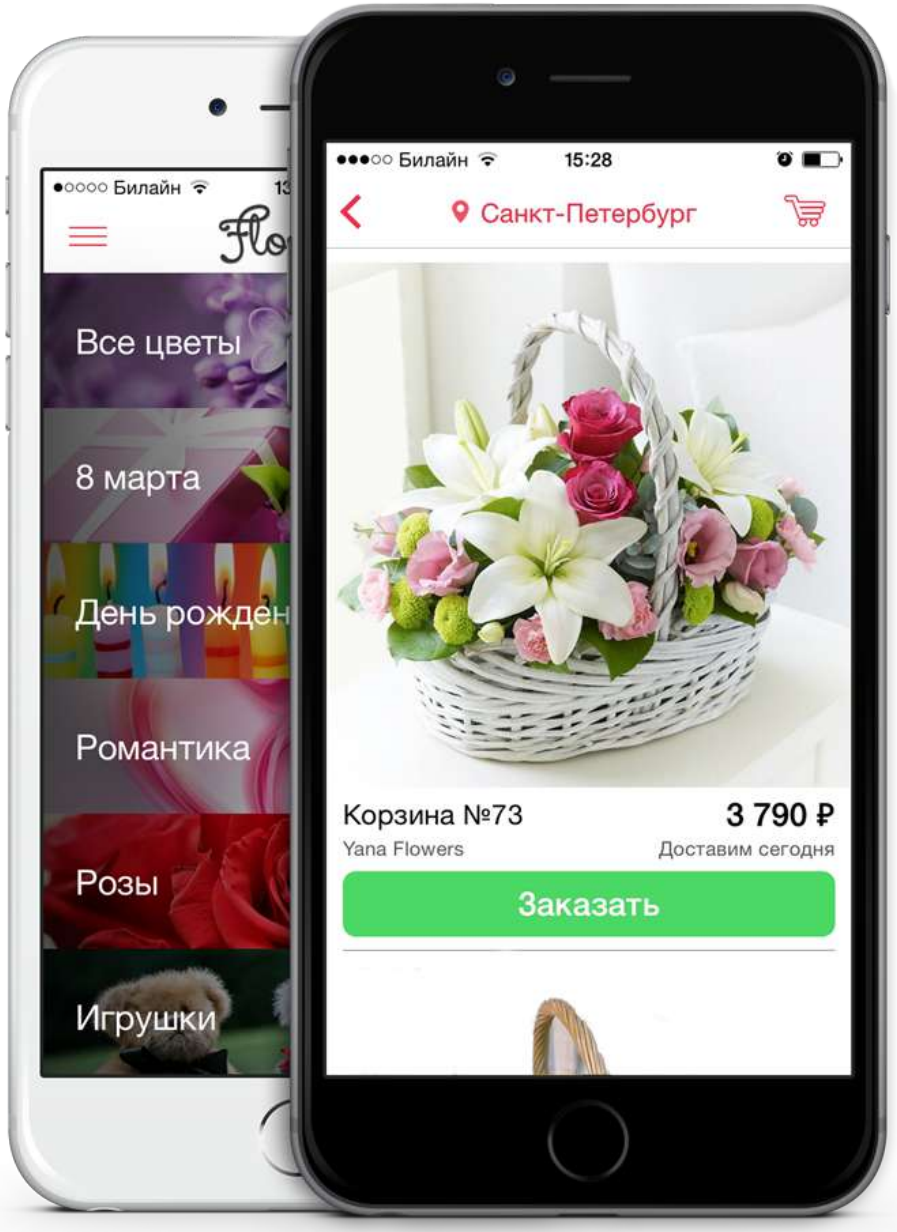
# MY FLOWERS 1.0 (С 2017)

My Flowers – это онлайн-сервис заказа цветов

Сервис принимает заказ и передаёт его в работу аттестованному флористу, который составит букет

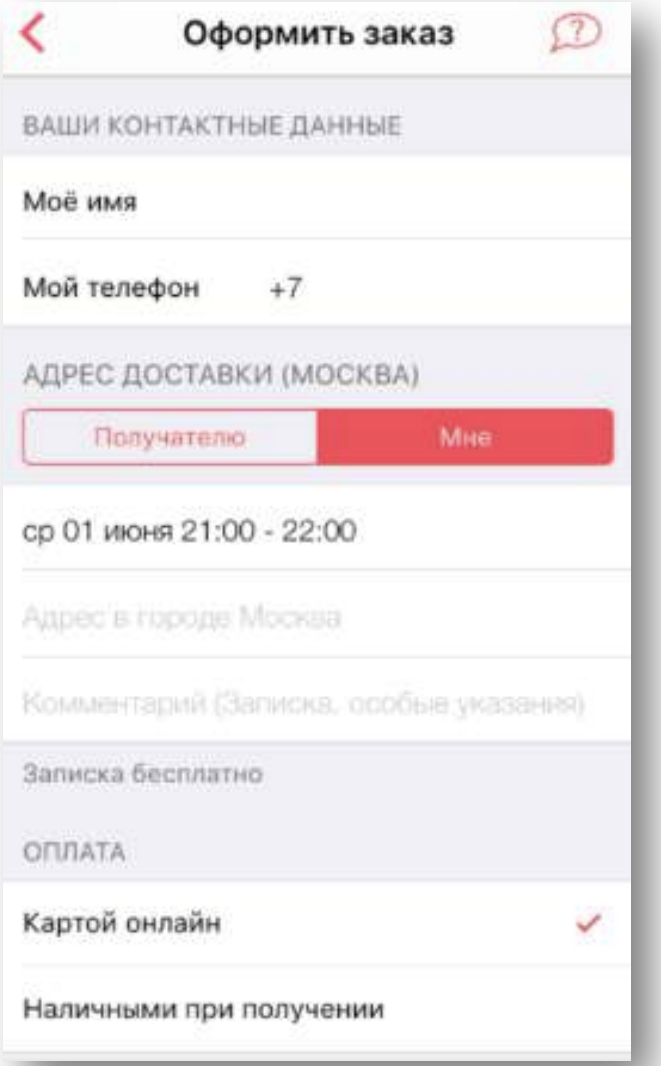
Заказ оплачивается картой онлайн и готовый букет доставляется Клиенту

Следующая покупка может быть оплачена автоплатежем



# ТЕКУЩАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА: ЗАПУСК

- ✓ Пройдены: предпосевная и посевная стадии
- ✓ Проведён анализ рынка
- ✓ Исследована целевая аудитория
- ✓ Разработан MVP
- ✓ Собрана команда
- ✓ Есть первые продажи
- ✓ Настроены каналы трафика
- ✓ Сформирована бизнес-модель



# ПРИНЦИП РАБОТЫ MY FLOWERS 1.0

Необходимая информация:

- Имя
- Телефон
- E-Mail

Ядро продаж

Аттестованные флористы:

Флорист №1
...
Флорист №10

Курьерская служба (аутсорс):

Курьер №1
...
Курьер №10

Заказчики (Клиенты):

Заказчик №1
...
Заказчик №100

Это как Убер

**только для Цветов**

# АНАЛИЗ ОТРАСЛИ И ОБЪЕМ РЫНКА

## АНАЛИЗ ОТРАСЛИ: ОБЗОР РОССИЙСКОГО ЦВЕТОЧНОГО РЫНКА

Россия является одним из крупнейших мировых потребителей цветов

Физический объем национального рынка году составил 1,77 млрд штук

В денежном выражении российский рынок просел, объем цветочного рынка в деньгах: $2,6 млрд (на 27,2% меньше предыдущего года)

## АНАЛИЗ ОТРАСЛИ: ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ

Ориентир: красная роза сорта Freedom 50 см

Цена импортера: 15-18 руб.
Цена в РФ: 45-50 руб.
Цена оптовой базы: 80 руб.
Цена магазина: до 150 руб.

## АНАЛИЗ ОТРАСЛИ: ГДЕ В РОССИИ ТОРГУЮТ ЦВЕТАМИ?

Розничная продажа цветов идёт в основном через малые ларьки и цветочные павильоны (65–70%).

Основной формат торговли — мелкий опт.

Перекупщики развозят цветы по ларькам в спальных районах.

Среди закупщиков в т. ч. флористические салоны.

## АНАЛИЗ ОТРАСЛИ: ГДЕ БЕРУТ ЦВЕТЫ?

Прямые закупки на плантациях:

- Африка
- Латинская Америка
- Брокеры в Европе
- Перекупка у оптовиков в России

# ПАРТНЕРЫ MY FLOWERS 1.0

1. Цветочные павильоны
   (доступные цены)
2. Торговые островки
   (актуальная продукция)
3. Местные сети
   (налаженная логистика)
4. Instagram-флористы
   (авторские букеты)
5. Цветочные базы
   (наличие свежих цветов)

# **ЮНИТ-АНАЛИЗ:** СЕЙЧАС

Средний чек: 2,000 руб.
Стоимость привлечения: 500 руб.
LTV: 2,000 руб. * 5 событий * 5 лет = 50,000 руб.

Развитие продаж (зона роста – система предоплаты):

1. опцион на цветы (заморозка цен к 14 февраля, 8 марта)
2. подписка (с доставкой)
3. абонемент (самовывоз)

**Марк Залогин** 18:20

У меня полностью сырая футболка и джинсы. Я сижу в машине и до сих пор не верю, что это правда.

Только что в наш IT-проект по цветам инвестировали 950,000 рублей 🔥

Ключевая фраза инвестора: я инвестирую не в идею, а в команду, у вас она есть ✅

Детали сообщу позже, готов поделиться с каждым 🙌

Ребята! Долина работает 🔥

Пожалуйста, не поленитесь и приходите завтра на Demo Day.

# ПРИВЛЕКАЕМ ПЕРВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 950,000 РУБ.

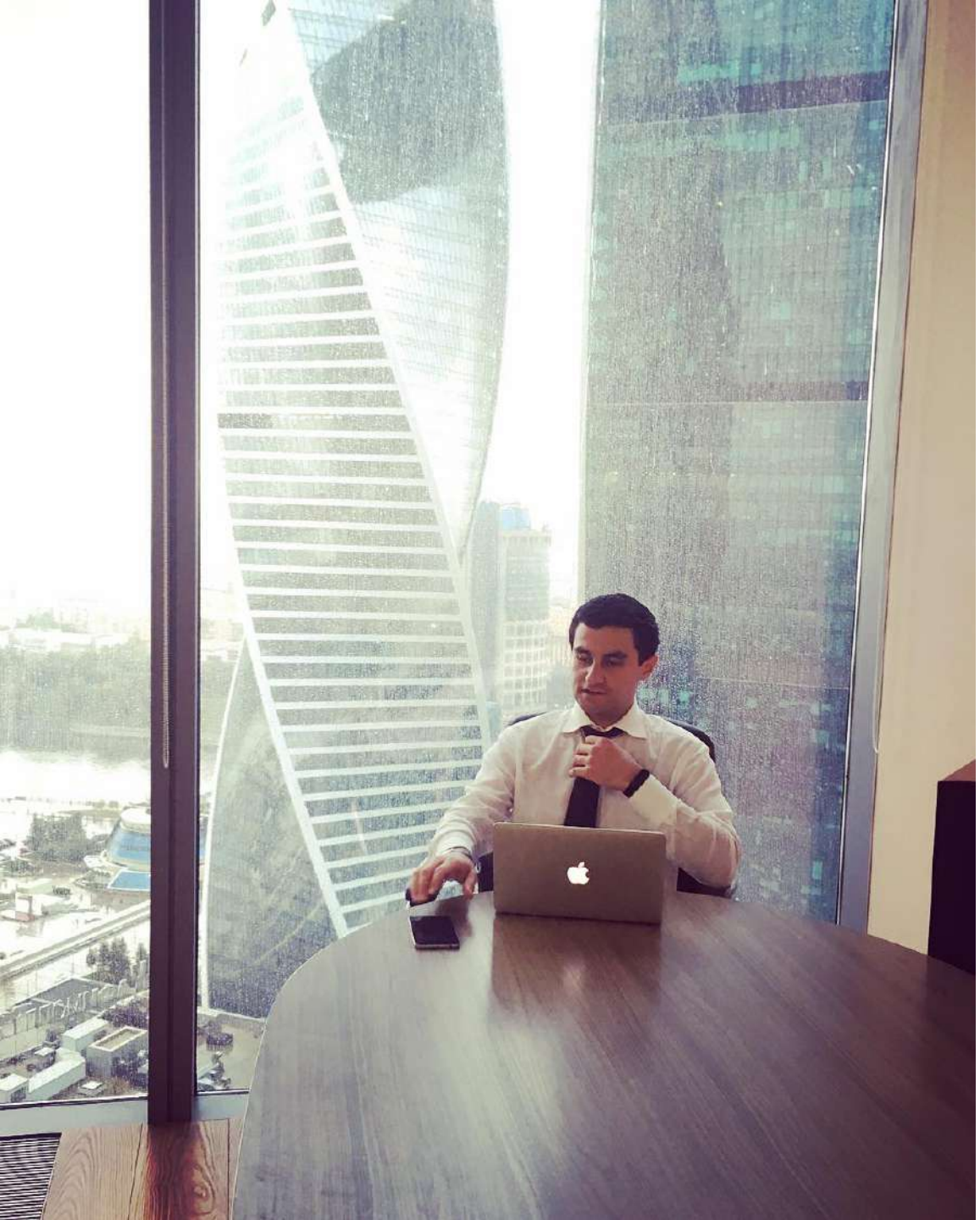
# С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Оцифровываю все текущие бизнес-процессы
2. Настраиваю работу первого филиала My Flowers в г. Перми
3. Формирую франчпакет в регионы РФ и запускаю первую франшизу в Ижевск

# MY FLOWERS 2.0

Стратегия 2020

с августа 2018 года



Принимаю решение
создать «оффлайн»
федеральную сеть
**Цветочных бутиков**
и **торговых островов**

# MY FLOWERS
# СТРАТЕГИЯ 2.0

1. Формирование сильной **Управляющей компании**
2. Открытие **Центров компетенций** в городах
3. Создание **Инвестиционного комитета**
4. Запуск **филиалов** в городах РФ и СНГ
5. Создание сети **франчайзи** по миру

# СТРУКТУРА MY FLOWERS 1.0

## Как было раньше

**Эффективность модели My Flowers 1.0:**

+ быстрый запуск в городах
+ передача опыта франчайзи
+ активное формирование сети

**Слабые стороны модели 1.0:**

- конфликт интересов при автоматической приоритизации заказов: филиал/франчайзи
- желание франчайзи физического содержания сервиса (торговый островок, бутик)
- усложнённый контроль франчайзи в регионах РФ

**Управляющая компания**

- главный методолог
- руководитель по маркетингу
- руководитель флористов

**1-ый филиал в г. Перми**

- руководитель филиала
- маркетолог
- флористы (аутсорс)
- курьеры (аутсорс)

**было:** ручная работа
**стало:** автоматическая воронка продаж

**1-ая франшиза в г. Перми**

- франчайзи-партнер
- маркетолог
- флористы (аутсорс)
- курьеры (аутсорс)

**было:** ручная работа
**стало:** автоматическая воронка продаж

# СТРУКТУРА MY FLOWERS 2.0

## Принятая модель

**ООО Управляющая компания «Май Флауэрс»**
- бизнес-процессы
- лидогенерация

Собственники: 100% - Учредители ООО УК «Май Флауэрс»

**Онлайн-школа**
(Академия флористов)

Работает на GetCourse
- подготовка кадров
- продажа курсов без привязки к территории

Рентабельность: 100%

Собственники:
100% - ООО УК «Май Флауэрс»

**Филиалы в городах**
(Центр компетенций)

Работает как Uber
- упор на онлайн
- лидогенерация
- доставляет цветы

Рентабельность: 50-75%

Собственники:
50% - ООО УК «Май Флауэрс»
50% - Инвестор

**Франчайзи-партнёры**
(Торговый островок, бутик)

Работает по франшизе
- продажа проходящему потоку (островок – ТЦ, бутик)
- центр выдачи My Flowers

Рентабельность: 15-35%

Собственники:
100% - Франчайзи

# ЦЕЛЬ

214

# КАРТА РАЗВИТИЯ ДО 2020 ГОДА

**214** освоенных городов

- Пермь
- Пермский край
- Регионы РФ
- Страны СНГ

# KPI

Ключевые показатели эффективности

# ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ KPI 2018-2019

Города: **85** городов + спутники

Road Show 2018-2019: **32** города

Филиалы: **15** филиалов

Франшизы: **85** франшиз

Конкурсы: **7**

Акселераторы: **2**

# ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Ресурсы для выполнения прогнозируемых KPI

# РЕСУРСЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

1. Активность в **ключевых** бизнес-сообществах
2. Участие в **государственных** программах
3. Живые **выступления** основателя My Flowers
4. **Road Show** по регионам РФ и странам СНГ
5. Федеральный **SMM**-маркетинг
6. Участие в СМИ: Forbes, **РБК**, Вести
7. Акселерация в **ФРИИ** (Президент РФ)

# МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ

## Номинация:

Инновационный бизнес года

# TO DO LIST

Что для этого необходимо сделать

# ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА 2.0

1) Разработка **продукта**

2) Описание всех **бизнес-процессов**

3) Детализация **методологии**

1). Разработка **уникального торгового предложения** (УТП)

2) Юридическая документация и договоры,
Описание воронки продаж, скрипты,
Финансово-экономическое исполнение,
Составление реестра поставщиков,
Маркетинг и исследования,
Кадровое сопровождение и аутсорсинг,
IT-инфраструктура: CRM, ERP, процессы,

3) Методология создания **УТП**,

**Обучение** персонала

Масштабирования **методологии**

# MY FLOWERS

Филиалы уже открыты:

– Пермь (2017)
– Кунгур (2018)

Франшизы уже открыты:

– Ижевск (2018)

Города для открытия:

– Екатеринбург, Тюмень
– Краснодар, Сочи

# ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Меры поддержки развития франчайзинга в Пермском крае:

1. **Софинансирование участия** в ключевых **российских** франчайзинг-мероприятиях: выставках, форумах, ярмарках;
2. Поездки для **обмена опытом с международными компаниями**, которые развиваются по модели франчайзинга;
3. Поддержка в **продвижении в СМИ**: телевидение, радио, пресса.

# МАРК ЗАЛОГИН

Основатель группы компаний
My Market, My Flowers

Уберизация ритейла

+7 (999) 126-07-40

**@markzalogin**