



# Sweet Berry

СТИЛЬНАЯ ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА











## О КОМПАНИИ

Компания Sweet Berry работает на рынке детской fashion-индустрии более 8 лет в среднем ценовом сегменте. Федеральная дилерская сеть компании развивается с 2006 года и насчитывает более 250 точек, представленных более чем в 50 городах России и странах СНГ.

Собственные дизайнеры в Италии и конструкторский отдел в России позволяют компании ориентироваться не только в мировых тенденциях, но и в предпочтениях местного покупателя и требованиях российских стандартов качества и посадки изделия по фигуре. Собственное производство от закупки тканей до поступления товара на склад в Москве позволяет нести ответственность за результат.

Отлаженная система контроля качества продукции обеспечивается собственными квалифицированными технологами и специалистами по качеству в странах производства. Опыт работы компании на российском рынке гарантирует отлаженную схему работы с клиентами в любом регионе. Внимание к детской психологии позволяет специалистам компании учесть все возможные предпочтения и занятия нашей целевой аудитории – детей.





**Sweet Berry  
baby**

*одежда для малышей  
от 12 месяцев и до 3 лет*



**Sweet Berry**

*одежда для детей  
от 3 до 8 лет*

**Luminoso**

*бренд, созданный  
для подростков от 9 до 14 лет*

### Sweet Berry Baby

<b>возраст</b>	<b>мес</b>	12	18	24	36		
<b>размер</b>	<b>см</b>	80	86	92	98		

### Sweet Berry

<b>возраст</b>	<b>лет</b>	3	4	5	6	7	8
<b>размер</b>	<b>см</b>	98	104	110	116	122	128

### Sweet Berry Gala (нарядные платья)

<b>возраст</b>	<b>лет</b>	3	4	5	6	7	8
<b>размер</b>	<b>см</b>	98	104	110	116	122	128

### Sweet Berry Beach (пляжная коллекция)

<b>возраст</b>	<b>лет</b>	3	4	5	6	8	10
<b>размер</b>	<b>см</b>	98	104	110	116	122-128	134-140

### Luminoso

<b>возраст</b>	<b>лет</b>	9	10	11	12	13	14
<b>размер</b>	<b>см</b>	134	140	146	152	158	164

# О ПРОДУКЦИИ

**Компания Sweet Berry выпускает 4 сезонные коллекции в год:** Осень, Зима, Весна и Лето, а также флеш-коллекции – нарядных платьев и пляжной одежды. Каждая сезонная коллекция насчитывает от 300 до 350 моделей и состоит из 8-10 мини-коллекций на возрастную группу.

## **Наша целевая аудитория:**

Наши коллекции рассчитаны на смелых, активных и уверенных в себе детей в возрасте от 1 года до 14 лет, которым важно познавать окружающий мир и воплощать свои мысли, идеи и мечты. Родители таких детей идут в ногу со временем, ценят не только качество и функциональность детских вещей, но и их соответствие модным трендам, они стараются формировать вкус своего ребёнка с детства.

## **Сегмент рынка:**

Рынок детской одежды сегодня один из самых стабильных, он показывает в среднем 10-15% роста, не смотря на кризисную ситуацию в экономике. За последние годы изменилась структура потребления: родители начали обращать внимание не только на цену детских товаров, но и на качество, экологичность, технологичность и соответствие моде. Именно поэтому мы позиционируем наши бренды в среднем ценовом сегменте. Это позволяет нам создать коммерчески привлекательный продукт, не поступаясь качеством вещей и актуальностью дизайна.

## **Миссия:**

Одежда должна нравиться – вот один из принципов, который мы взяли за основу при создании коллекций. Мы прекрасно понимаем, что красивые, стильные и модные вещи привлекают всех без исключения: и детей, и родителей, поэтому мы постарались внести в каждую модель коллекции свежие нотки современной моды и использовать новейшие технологии в производстве нашей одежды.

Всем известно, что больше всего на свете дети любят двигаться. Крохи ни секунды не могут усидеть на одном месте, поэтому родителям нужно в первую очередь позаботиться о комфорте каждого шага, поворота и наклона маленького непоседы. Конструкция каждого предмета коллекций тщательно продумана, в соответствии с особенностями строения детского тела. Поэтому в ней малыши чувствуют себя раскованно и свободно, не испытывают стеснения и могут сколько угодно бегать, играть и веселиться.

---





Sweet Berry



БЕЛАРУСЬ

УКРАИНА

РОССИЯ

КАЗАХСТАН

# ГЕОГРАФИЯ

## А

г.Абакан  
г.Адлер  
г.Александров  
г.Алексин  
г.Архангельск

## Б

г.Барнаул  
г.Бежецк  
г.Белогорск  
г.Благовещенск  
г.Богородицк  
г.Брянск  
г.Бутурлиновка

## В

г.Владикавказ  
г.Волгоград  
г.Волжский

## Г

г.Гусь-Хрустальный

## Д

г.Дагестанские Огни  
г.Донской

## Е

г.Екатеринбург  
г.Ессентуки  
г.Ефремов

## И

г.Иркутск

## К

Кировская обл., г.Киров  
Краснодарский край, стан. Каневская  
г.Казань  
г.Каменск  
г.Кимовск  
г.Киреевск  
г.Котлас  
г.Краснодар  
г.Красноярск  
г.Курган  
г.Курск

## Л

г.Лесосибирск  
г.Лиски

## М

МО, Мытищинский р-н  
МО, Наро-Фоминский р-н  
МО, Одинцовский р-н  
МО, г.Голицыно  
МО, г.Домодедово  
МО, г.Егорьевск  
МО, г. Жуковский  
МО, г.Зеленоград  
МО, г.Климовск  
МО, г.Люберцы  
МО, г.Можайск  
МО, г.Одинцово  
МО, г.Сергиев Посад  
МО, г.Солнечногорск  
МО, г.Фрязино  
МО, г.Шатура  
г.Магадан  
г.Майкоп  
г.Махачкала  
г.Мичуринск  
г.Москва

## Н

г.Нерюнгри  
г.Нефтекамск  
г.Новочеркасск

## О

г.Обнинск  
г.Октябрьский  
г.Омск  
г.Оренбург

## П

Приморский край,  
пгт.Славянка  
г.Пенза  
г.Петропавловск-Камчатский

## Р

г.Ревда  
г.Ростов-на-Дону  
г.Рыбинск  
г.Рязань

## С

г.Санкт-Петербург, Красное  
село  
г.Севастополь  
г.Симферополь  
г.Сочи  
г.Ставрополь  
г.Стерлитамак  
г.Сургут

## Т

г.Таганрог  
г.Тверь  
г.Томск  
г.Тюмень

## У

г.Усть-Кут  
г.Уфа

## Ф

г.Феодосия

## Х

г.Хабаровск  
г.Ханты-Мансийск

## Ч

г.Челябинск

## Ш

г.Шахтинский  
г.Шахты

## Щ

г.Щекино

## Я

г.Якутск

# Франчайзинг Sweet Berry

Коммерчески успешный, модный и перспективный бренд Sweet Berry. За 8 лет своей деятельности на российском рынке детской одежды компания Sweet Berry зарекомендовала себя как проверенный и надежный партнер.

Мы глубоко изучили и поняли fashion-индустрию, и разработали бизнес-концепцию фирменного магазина Sweet Berry.

На сегодняшний день основной целью компании является развитие сети фирменных магазинов под маркой Sweet Berry, объединенных корпоративными стандартами обслуживания клиентов и оригинальным дизайном.

Для построения успешного бизнеса, мы предлагаем Вам проверенные опытом, эффективные инструменты, обеспечиваем профессиональный сервисный пакет и гарантируем выгодные условия сотрудничества.













# Фирменный стиль магазина Sweet Berry

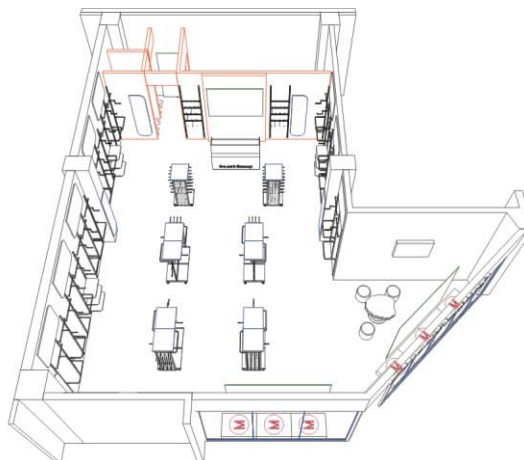
Компания Sweet Berry предоставляет своим франчайзи профессиональную поддержку.

Проверенные технологии, которые мы разработали и внедрили помогут Вам с нашей помощью организовать успешный монобрендовый магазин.

Коммерческий успех Вашего магазина – это наша основная задача и цель.

По всем аспектам работы Вас проконсультируют наши квалифицированные специалисты. Общий период открытия магазина составляет от 1,5 до 2 месяцев.

За время подготовки к запуску магазина партнер получает всю необходимую информацию по строительству (дизайн-проект), оборудованию (размещение и установка), IT-оснащению (программа 1С), мерчендайзингу (визуализация и соблюдение корпоративных стандартов) и подготовке персонала (подбор, обучение, мотивация).



# Гарантии от компании

- Формирование работающей бизнес-модели магазина и расчет финансовых показателей.
- Оценку перспективности выбранной торговой точки для открытия фирменного магазина Sweet Berry.
- Разработку индивидуального дизайн-проекта интерьера и фасада фирменного магазина
- Sweet Berry, с указанием требований к внутреннему и внешнему оформлению, расстановке торгового оборудования, размещению вывески и витрин.
- Координирование программы открытие магазина.
- Консультирование партнера при расчете наполняемости магазина сезонным ассортиментом.
- Помощь в составлении заказа.
- Предоставление визуализации и дизайн-макетов для оформления торгового зала и витрин.
- Изготовление макетов для рекламных материалов: POS-материалы, имиджевые и технические каталоги, фирменные пакеты, флаеры, визитки, шары, сувениры и тд.
- Рекомендации по рекламной компании на сезон, составление медиа-плана, разработка программы лояльности и маркетинговых акций.
- Предоставление информации на печатных и электронных носителях об основных потребительских свойствах и преимуществах продукции Sweet Berry.
- Организацию обучающих тренингов для персонала магазина по фирменным стандартам сети, мерчендайзингу и эффективным технологиям продаж).
- Аттестации персонала. Разработки индивидуальной системы мотивации.
- Помощь специалистов при запуске магазина и проведения презентаций коллекций.
- Обеспечение контроля стандартов развески и выкладки ассортимента согласно концепту компании. Рекомендации и поддержка по мерчендайзингу.
- Помощь в аналитике и управлении ассортиментом товара в магазине.





# Сотрудничество и финансовая модель

## Требования к площади

- Площадь магазина 50– 120 м2 (в том числе склад и примерочные), правильной квадратной или прямоугольной формы.
- Высота потолков от 2,7 метров.
- Готовые коммуникационные системы, наличие места для размещения витрин.
- Возможность проведения ремонта в соответствии с фирменными стандартами бренда.
- StreetRetail – возможность установки фирменной вывески на фасаде.
- Возможно размещение фирменного магазина в формате корнер.

## Критерии по выбору месторасположения торговой марки

- Достаточная населенность и широта зоны влияния.
- Развитая транспортная инфраструктура.
- Современные торговые центры с высоким трафиком.
- Наличие в ТЦ якорного продуктового арендатора.
- Наличие семейных развлекательных комплексов, кинотеатров, детской развлекательной зоны.
- Соседство с детскими сетями и брендами приветствуется.
- Street Retail – отдельные магазины, расположенные на 1 этаже зданий первой линии.
- Наличие парковки в непосредственной близости к магазину или торговому центру обязательно.

## Объем инвестиций для запуска проекта.

- Ремонт, оборудование, техническое оснащение – от 11 000 до 22 000 руб./ м2
- Окончательная сумма зависит от общей площади магазина, степени готовности помещения, объема отделочных работ, поэтому более точный расчет инвестиций мы произведем Вам индивидуально.
- Товарное наполнение – от 20 000 руб. / м2
- Срок окупаемости – от 1 до 1,5 лет (в зависимости от сроков открытия и объема инвестиций в ремонт).
- Срок запуска проекта – от 30 до 40 дней.

## Основные экономические показатели.

- Ценовой сегмент – «средний».
- Выручка с 1 м2 – 10 000 - 15 000 руб.
- Средний чек – 1 500 – 2 500 руб.
- Торговая наценка на новую коллекцию – 115% - 125%.
- Средняя наценка по сезону – 70-90%.
- Единовременный взнос (при подписании договора) – 45 000 руб.

**Ориентировочная сумма  
инвестиций в проект –  
1 000 000 - 2 000 000 руб.**

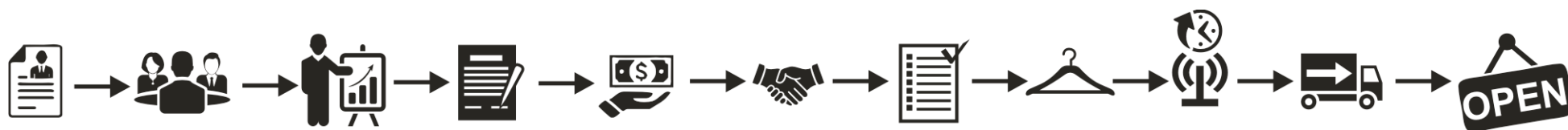
## Статьи вложений:

- Вступительный взнос – 45 000 руб.;
- Дизайн-проект – бесплатно;
- Вывеска – 30 000-50 000 руб.;
- Манекены – 30 000-50 000 руб.;
- Ремонт и оборудование 3 000-7 000 руб./м2;
- Операционная система 1С и оргтехника 60 000 руб.;
- Антикражная система (по желанию) – 30 000-50 000 руб.;
- Счетчик покупателей – 5 000-25 000 руб.;
- Первоначальная закупка товара 10 000-12 000 руб./м2;
- Расходные материалы: фирменные вешалки и пакеты - бесплатно;
- Депозит по аренде (1 мес. в зависимости от условий ТЦ) 80 000 - 150 000 руб.;
- Депозит за предзаказ коллекции будущего сезона 20% от суммы 300 000 - 500 000 руб.;
- Маркетинг на открытие 30 000 руб.;
- Хоз.товары, канцтовары 10 000 руб.;
- Логистика, транспортные услуги 10 000 - 30 000 руб.

# Этапы открытия фирменного магазина

Всего лишь 15 этапов отделяют от воплощения заветной мечты в жизнь

1. Вы заполняете анкету потенциального партнера и присылаете ее нам.
2. Проводим первичные переговоры, обсуждаем экономику проекта.
3. Рассматриваем, обсуждаем, подбираем и утверждаем торговое помещение.
4. Разрабатываем и утверждаем бизнес-план на сезон.
5. Составляем календарный и финансовый план открытия.
6. Подписываем необходимые документы.
7. Формируем предварительный заказ ассортимента на сезон.
8. Вы вносите единовременный платеж и предоплату для бронирования коллекции.
9. Мы разрабатываем дизайн-проект, согласовываем и утверждаем.
10. Подготавливаем спецификацию на оборудование, свет и манекены.
11. Запускаем в производство оборудование (по факту частичной оплаты спецификации).
12. Проводите ремонтно-строительные работы в торговом помещении, производите монтаж торгового оборудования.
13. Начинаете проведение рекламной кампании  
(за 2 недели до открытия, согласно утвержденного медиаплана).
14. Получаете, принимаете, отпариваете и выкладываете товар при поддержке мерчендайзера компании.
15. Открытие фирменного магазина!





# Программа лояльности покупателей

В рамках программ лояльности в магазине действуют дисконтные карты сети Sweet Berry, скидка по которым предоставляется во всех городах, где есть магазины марки Sweet Berry.

В период сезонных и рождественских распродаж магазин предоставляет своим постоянным покупателям специальные цены и дополнительные скидки.

Если клиент магазина дал согласие на получение информации от компании, администрация информирует постоянных покупателей – держателей дисконтных карт о всех проходящих акциях, скидках и новых поступлениях.



## Рекламная активность компании

Презентации новых коллекций

- Участие в выставках
- Интернет реклама:
  - собственный сайт [www.sweetberry.ru](http://www.sweetberry.ru)
  - контекстная реклама и SEO продвижение
  - сайты партнеров
- Социальные сети:
  - Facebook
  - Вконтакте
  - Одноклассники
  - Twitter
  - Youtube
- Наружная реклама



**Офис компании «Sweet Berry»**  
**Москва, Кутузовский проспект, д.36, стр.4**  
**Тел. +7(499)703-02-06**

**[www.sweetberry.ru](http://www.sweetberry.ru)**

