

Сидор Сувенир (СС)

Франшиза производства слабоалкогольной продукции



MORE
ИДЕЙ



Целевая аудитория

Данный проект разрабатывается для:

**Микро и малых организации, производителей
слабоалкогольной продукции,
неиспользующие производственные ресурсы
на 100%**

ПРОБЛЕМА

- **Отсутствие возможности выхода в розничные сети**
- **Простаивание незадействованных площадей и производственного оборудования**
- **В итоге это приводит к упущенной при прибыли и к стагнации развития локального производства**

РЕШЕНИЕ

УТП - Франшиза производства крафтового сидора, которое обеспечит:

- Оптимизацию незадействованных ресурсов предприятия
- Вход в розничные сети
- Увеличение прибыли предприятия

РЕШЕНИЕ

Франшиза включает в себя:

- Оптимизацию незадействованных ресурсов предприятия
- Готовую технологию производства
- Готовые маркетинговые решения
- Обучение персонала
- Расширение товарной линейки
- Вход в розничные сети
- Развитие бренда производства как сувенирной продукции

	Натуральное сырье	Органолептические свойства	Вывод в розничные сети	Географическое разнообразие	Сувенирный потенциал
Сидор Сувенир (СС)	+	+	++	+	++
Существующие сидородельни:					
Медоварус (СПБ)	+	-	+	++	-
Dada (Москва)	+	+	+	+	-
Gravity project (СПБ)	+	+	+	-	-
Локальные производства слабоалкогольной продукции					
ООО «НОВЫЙ КРАФТ»	-	-	-	-	+
ООО "Союз-Вино"	-	+	-	-	+
ООО "АПК Мильстрим-Черноморские вина"	+	-	-	-	+

РЫНОК

ТАМ 92 млрд. руб.

Микро и малые предприятия производителей слабоалкогольной продукции в РФ - более 100 000 организаций

SAM 33 млрд. руб.

Микро и малые предприятия производителей слабоалкогольной продукции в туристических городах России - более 36 000 организаций / более

SOM 177 млн. руб

Сочинские производители слабо алкогольной продукции 193 организации с объемом производства 26 956 904 литров в год

Воронка продаж	Организации	%	руб.
Всего аудитории	193	100	
Узнают о нас	116	60	
Заинтересуются	69	60	
Устроит цена	28	40	
Устроит канал продаж	14	50	
Купят	12	90	11 млн.



МОРЕ ИДЕЙ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Франшиза “Сидор Сувенир”

- 10% роялти ежемесячно в течение 2 года от реализации товаров по франшизе
- 5% роялти ежемесячно в спустя 2 года от реализации товаров по франшизе
- 300 т.р. паушальный взнос на работу по организации производства

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

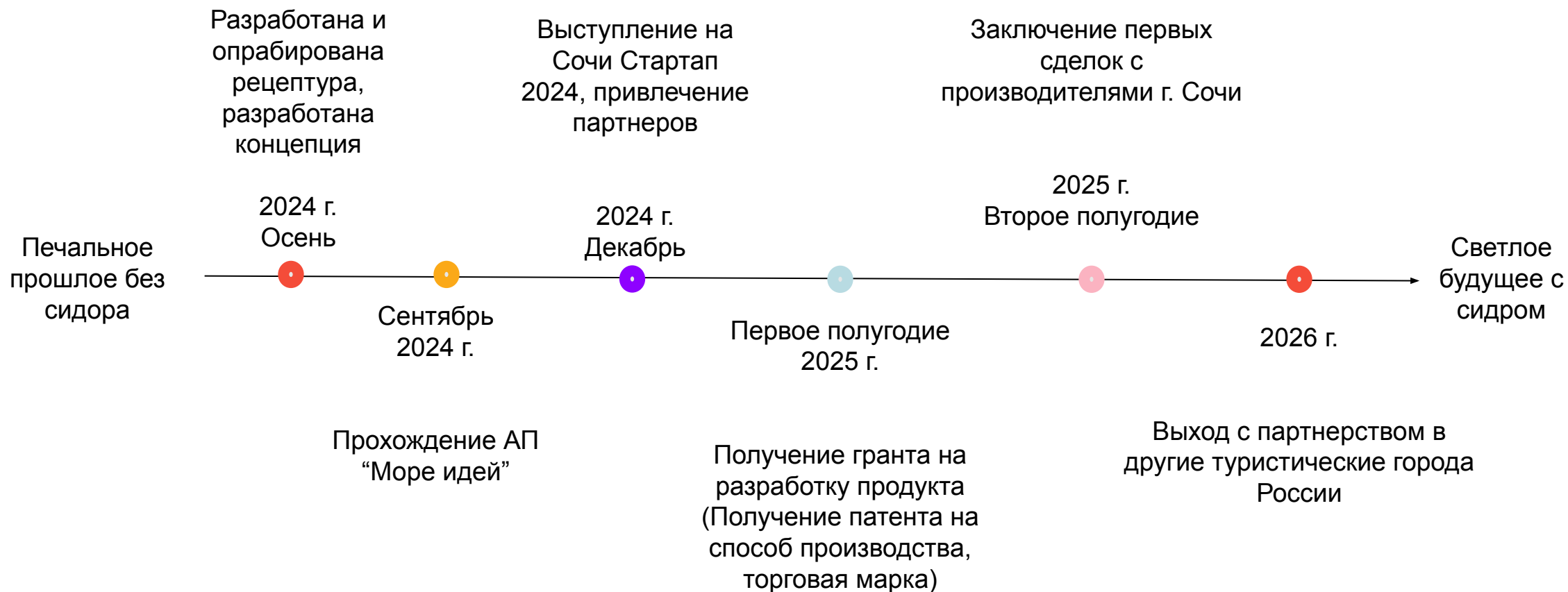
Поушальный взнос	300000	
Объем продаж 1 орг.	41902	литров
Себестоимость 1 лит	120	рублей
EBIDA 1 лит	220	рублей
Роялти в год	921842	рублей
Роялти в месяц	76820	рублей
САС (пользователя)	20000	стоимость привлечения клиента
LTV	24	"срок жизни" клиента в продукте, мест
Переменные расходы	9859	
Продажник 15% от выручки	3750	Премияльная часть
Налоги (УСН 6%)	6109	налог УСН 6%
Маржа (Gross margin)	91128	маржа на одной сделке
Постоянные расходы	300000	
Управляющий	100000	
Продажник	120000	
Маркетолог	60000	
Банковское обслуживание	5000	
Бухгалтерия	15000	бухгалтерский учет и сдача отчетности (делаем на аутсорсе)
Точка безубыточности	3	столько заказов нужно обработать, чтобы выйти в ноль
Прибыль 1 млн. рублей	14	столько заказов нужно обработать, чтобы заработать 1 млн.рублей

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА для клиента

Объем продаж 1 орг.	41902	литров
Себестоимость 1 лит	120	рублей
EBIDA 1 лит	220	рублей
Прибыль в год	8296581	рублей
Прибыль в месяц	691382	рублей
Переменные расходы	198303	
Поушальный взнос	25000	
Сырье	25000	
ЖКХ	30000	
Роялти	76820	Премиальная часть
Налоги (УСН 6%)	41483	налог УСН 6%
Маржа (Gross margin)	493079	маржа на одной сделке
Постоянные расходы	33750	
Оборудование	3750	
сотрудник	30000	
Точка безубыточности	1	столько заказов нужно обработать, чтобы выйти в ноль
Прибыль 1 млн. рублей	2	столько заказов нужно обработать, чтобы заработать 1 млн.рублей



Дорожная карта



Команда

Автор идеи и руководитель проекта
Сметанин Андрей



Ищу владельцев или управляющих
производств слабоалкогольной продукции
для тестовой интеграции проекта, на
льготных условиях

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры Локальные производители и фермеры	Ключевые деятельности Организация производства новой линейки сувенирной продукции	Ценностные предложения Данный проект является готовой моделью по внедрению, в действующие предприятия, производящие слабоалкогольную продукцию, в линейку продукции производство сидора в формате “лучший сувенир из Сочи”, включающий в себя технологические, маркетинговые и экономические решения.	Отношения с клиентами Деловая перписка, личные встречи	Потребительские сегменты Действующие производители сидора Производители иной слабоалкогольной продукции
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	Новые предприниматели и инвесторы
Структура издержек Получение патента Создание Бренд-бука			Потоки доходов Для действующих производств Сидора - % от EBITDA Для производителей иной слабоалкогольной продукции - % от EBITDA + 300 т.р. Для новых предпринимателей и инвесторов - % от EBITDA + 700 т.р.	

РЕШЕНИЕ

Франшиза включает в себя:

Франшиза “Сидор Сувенир”

- 7% роялти ежемесячно в течение 1,5 лет от реализации товаров по франшизе
- 3% роялти ежемесячно в спустя 1,5 года от реализации товаров по франшизе
- 300 т.р. паушальный взнос на работу по организации производства
- организация производственной линии
- предоставляется оригинальная рецептура
- оптимизируется производство и подбираются поставщики
- уникальный дизайн “сувенира” с сохранением (Этикетки производителя)