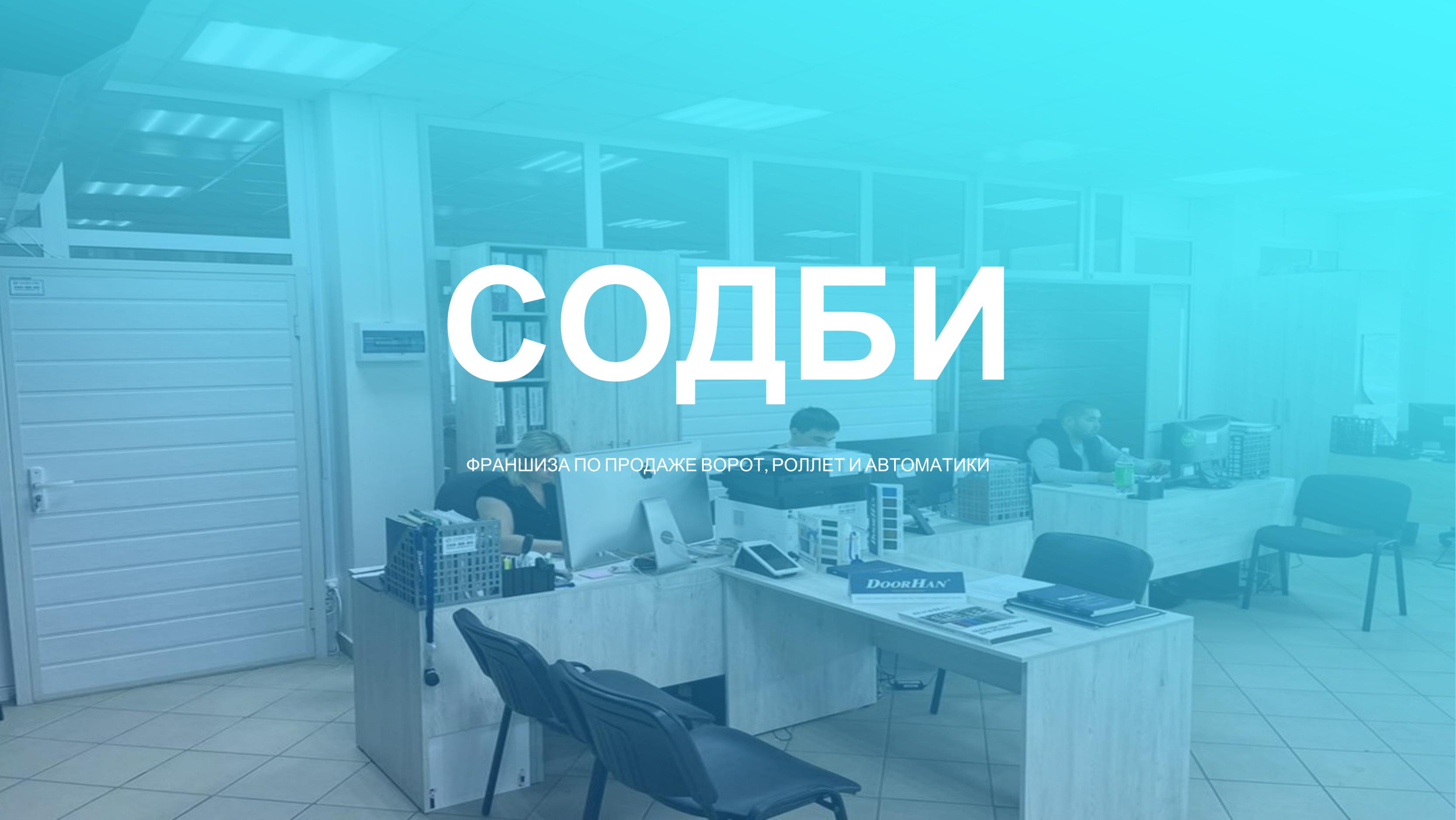


СОДБИ

ФРАНШИЗА ПО ПРОДАЖЕ ВОРОТ, РОЛЛЕТ И АВТОМАТИКИ



«СОДБИ» – официальный партнер «DoorHan»

в поставке воротных, роллетных систем и перегрузочного оборудования.

Уже несколько лет подряд мы становимся **лучшими дилерами в Республике Башкортостан**, подтверждая свою репутацию надежного партнера. Мы получаем **максимальные скидки на продукцию**, что позволяет нам предлагать конкурентоспособные цены.

Благодаря опыту работы в «DoorHan», нами была внедрена системность и автоматизированность процессов, что позволяет оптимизировать работу и повышать эффективность.

Годовая прибыль компании составляет 7 млн рублей, что подтверждает стабильность и успешность нашего бизнеса. Мы готовы делиться своим опытом и экспертизой с потенциальными франчайзи, предлагая выгодные условия сотрудничества и поддержку на всех этапах развития бизнеса.



75 млн руб – среднегодовая выручка компании
7 млн руб - среднегодовая прибыль компании



ЛЕТ ОПЫТА



ПОСТАВОК ТОЛЬКО
ВОРОТ ЕЖЕГОДНО



ДОВОЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ



«DoorHan»

промышленная группа производственных предприятий. Концерн состоит из 26 производственно-складских комплексов общей площадью 617 тыс. кв.м.

«DoorHan» - единственный в России завод изготовитель и поставщик всех видов ворот, роллет, шлагбаумов и промышленного оборудования.

Единственный канал продаж «DoorHan» – это реализация через дилерскую сеть. Однако, чтобы стать дилером и получать максимально выгодные условия, необходимо потратить не один год для наработки клиентской базы и подтверждения статуса надежного поставщика.

Почему «DoorHan»

- ❑ Широкий ассортимент и разнообразный дизайн.
- ❑ Приспособленность к российским климатическим условиям. Автоматика рассчитана на работу при экстремально низких температурах.
- ❑ Устойчивость к коррозии и высокая прочность креплений
- ❑ Безопасность продумана до мельчайших деталей. Так, секционные ворота DoorHan имеют защиту от падения полотна и защемления пальцев.
- ❑ Соответствие ГОСТ и международным требованиям.
- ❑ Эргономичность и бесшумность. Все модели тщательно продуманы и адаптированы для того, чтобы пользователь не прилагал особых усилий.
- ❑ Монтаж DoorHan подобен сбору конструктора: все элементы точно подходят друг к другу

“

Более 15 лет я занимаюсь продажами продукции «DoorHan». Свою профессиональную карьеру я начинал непосредственно в компании «DoorHan» и прошел путь от должности менеджера по развитию до заместителя директора по развитию и маркетингу.

Переняв опыт управления и автоматизации бизнес процессов, я решил развиваться в предпринимательстве. Сейчас моя компания «СОДБИ» один из лидеров в регионе. Только за 2023 г компания увеличила оборот до 75 млн руб., установив более 1500 изделий.

Я постоянно обучаюсь и развиваюсь как предприниматель и уверен, что мой опыт, знания и профессионализм, которыми я делюсь с партнерами, помогут даже новичкам в бизнесе добиться успеха.

Поэтому я предлагаю и Вам стать также успешными предпринимателями и открыть свой бизнес в одной из высокодоходных ниш.



Догунов Юрий Александрович
Директор «СОДБИ»

”

Продукция «DoorHan»

Бытовые и
промышленные
ворота



Рольставни и
рольворота



Шлагбаумы



Ограждения



Перегрузочное
оборудование

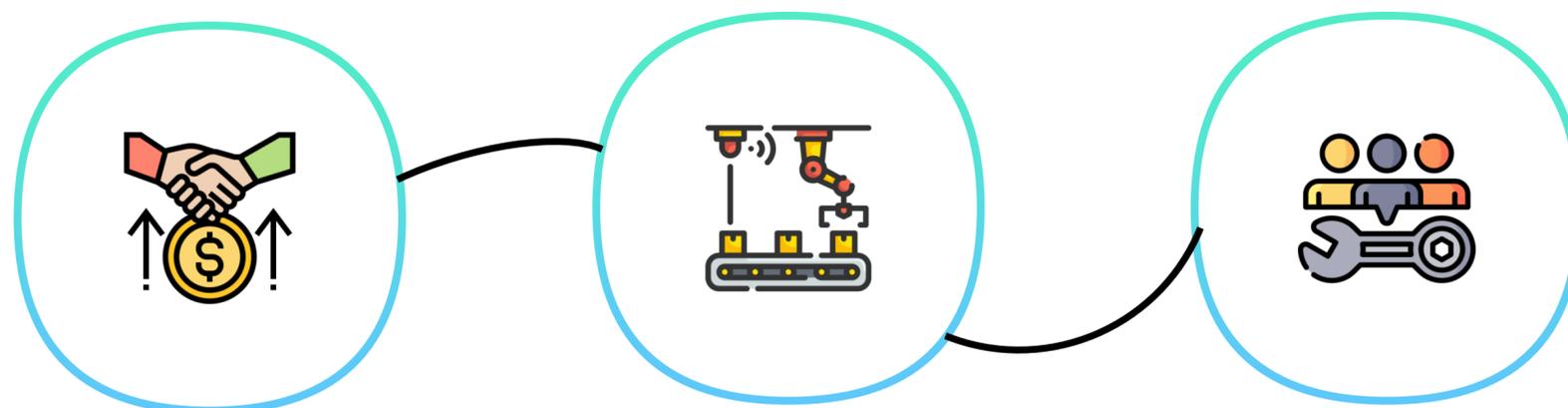


Автоматика и
пульты



Бизнес модель

Доход франчайзи состоит из разницы между закупкой и продажей продукции.
Дополнительно партнеры зарабатывают на сервисном обслуживании.



Партнер заключает договор и получает предоплату от клиента

Завод производит заказанное изделие и отправляет его клиенту

Партнер монтирует изделие и проводит сервисное обслуживание.

Средний чек от 17 000 до 130 000 руб.

Пример доходности филиала только от реализации продукции

Пример доходности за 1 месяц

Всего продаж ед.	41
Выручка, руб.	4 000 000
Прибыль, руб.	240 000

Пример финансовой МОДЕЛИ

для города с численностью от 500
тыс. человек

	Значение в месяц, р.
Продажи по видам продуктов:	
Секционные ворота	28
Рольставни	11
Шлагбаумы	2
Средний чек:	
Секционные ворота	130 000
Рольставни	17 000
Шлагбаумы	90 000
Выручка	4 007 000
в том числе:	
Секционные ворота	3 640 000
Рольставни	187 000
Шлагбаумы	180 000
Себестоимость	3 365 880
Заработная плата	273 406
Ежемесячные расходы постоянные	65 000
Роялти	12 822
Налог на прибыль	57 978
Прибыль после выплаты налогов	231 913

Пример финансовой МОДЕЛИ

для города с численностью менее
500 тыс. человек

	Значение в месяц, р.
Продажи по видам продуктов:	
Секционные ворота	17
Рольставни	4
Шлагбаумы	1
Средний чек:	
Секционные ворота	130 000
Рольставни	17 000
Шлагбаумы	90 000
Выручка	2 368 000
в том числе:	
Секционные ворота	2 210 000
Рольставни	68 000
Шлагбаумы	90 000
Себестоимость	1 989 120
Заработная плата	178 344
Ежемесячные расходы постоянные	51 250
Роялти	10 000
Налог на прибыль	27 857
Прибыль после выплаты налогов	111 429

Пакеты франшизы

Города от 500 тыс. жителей

Инвестиции: 235 000 р.
Паушальный взнос:
от 350 000 р.
Роялти: 2% от маржинальной
прибыли
Окупаемость: 3 мес

Города до 500 тыс. жителей

Инвестиции: от 80 000 р.
Паушальный взнос:
150 000 - 250 000 р.
Роялти: 2% от маржинальной
прибыли
Окупаемость: 4-5 мес

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ, ПРИБОБРЕТАЯ ФРАНШИЗУ «СОДБИ»

- Готовый торговый бизнес с качественной продукцией «DoorHan»
- Максимальную скидку до **50%** на закуп продукции
- Закрепление за Вами территории, на которой только Вы будете единственным партнером по франшизе «СОДБИ».
- Готовый сайт с настроенной рекламной кампанией

Обучение

Обучение продукции

Видео обучение продукции.
Стажировка и обучение персонала на заводе «DoorHan»
Аттестация сотрудников на знание продукции



Обучение монтажу

Обучение монтажу и сервисному обслуживанию
Шеф-монтаж со специалистами «СОДБИ»

Обучение бизнес процессам и наставничество

Обучение продажам, подготовке коммерческих предложений и расчету изделий.
Видео уроки по работе таблицами, CRM-системой.
Наставничество по ведению бизнеса от директора «СОДБИ»



Сопровождение на старте

Поможем оценить рынок Вашего региона и составить адекватный план продаж и финансовую модель для филиала.



Location Kit

Помощь в выборе помещения для офиса и рекомендации по его оформлению.



Уникальное портфолио «СОДБИ»

которое можно использовать для привлечения первых клиентов



Инструменты

Список инструментов, требуемых для выполнения работ



Шаблоны

Необходимых юридических документов



Бухгалтерия

Помощь в выборе организационно-правовой формы, системы налогообложения и инструкции по подбору бухгалтера.

Персонал

НАЙМ

Рекомендации по найму персонала, в том числе портрет целевого сотрудника, прописанные тексты объявлений о найме на работу, прописанные скрипты/сценарии проведения первичных собеседований (чек-лист).

1

ОБУЧЕНИЕ

Полностью берем обучение персонала на себя.

2



3

МОТИВАЦИЯ

Прописанная система мотивации персонала.

4

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

Обучение командообразованию и управлению персоналом.

Продажи

Обучение продажам;

Политика ценообразования;

Шаблоны коммерческих предложений и инструкции по заполнению;

Скрипты;

Методы взаимодействия с клиентами;

Технология удержания клиента через договор обслуживания;

Методы поиска клиентов в сфере B2B (переговоры со строительными, проектными и др. организациями);

Программа лояльности;

Регламент внутреннего маркетинга, направленного на клиента;

Рекомендации по участию в тендерах;

Услуги call-центра;

Рекомендации по увеличению объема продаж;

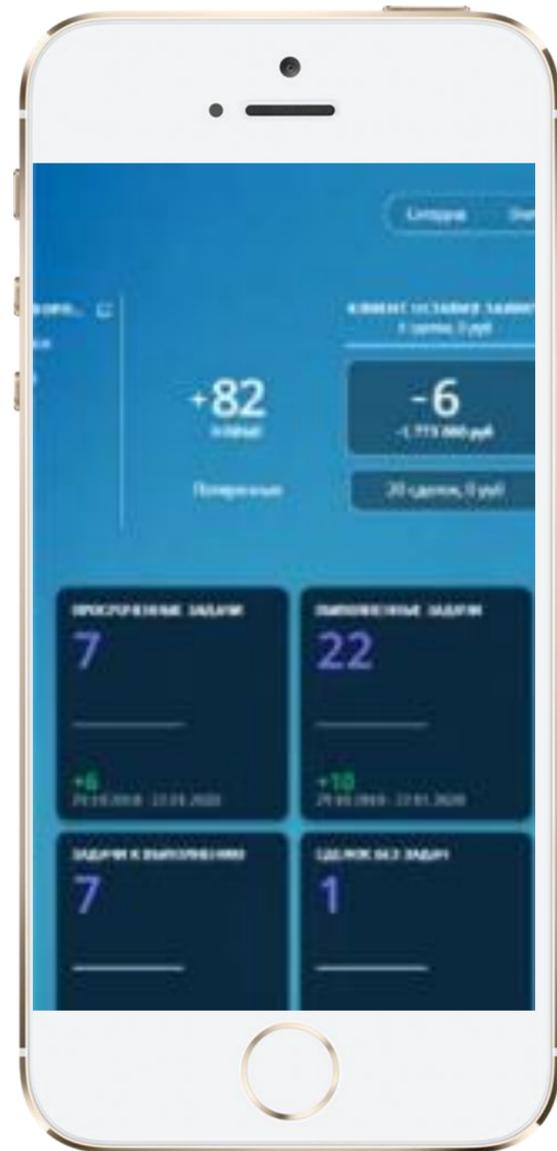
Рекомендации по работе с проблемными клиентами;

Рекомендации по работе с крупными клиентами (при сумме сделки от 3 млн руб);

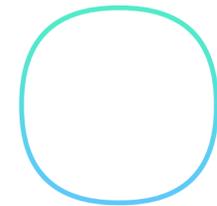
Реклама

1. Регистрация представительства во всех геолокационных сервисах (Яндекс.Карты, 2Gis) и справочниках (Яндекс.Организации и т. д.)
2. Готовый сайт с настроенной рекламной кампанией
3. Лидогенерация по онлайн-каналам
4. Комплект рекламных макетов
5. План проведения промо-акций для снижения влияния сезонных факторов
6. Создание групп в социальных сетях
7. Размещение в разделе «контакты» на главном сайте «СОДБИ»

ПО и автоматизация

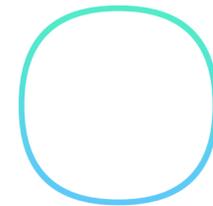


Расчет изделий



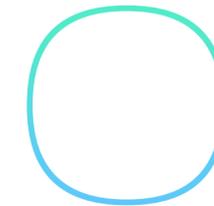
Отдельный аккаунт на сайте ГК «DoorHan» для формирования технических карт изделия, расчета индивидуальных и сложных изделий

CRM-система



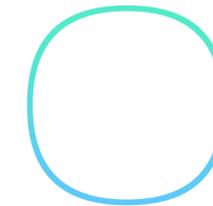
Интеграция с смс и мессенджерами. Автоматическая воронка продаж и рассылка. Напоминания о звонке клиенту и много другое

1С учет



Удобная работа с документами. Регулирование товарных остатков и себестоимости. Отчеты в налоговую.

Google таблицы и чек-листы



Финансовая модель. План продаж. Управленческие отчеты. График работы и отпусков. Зарплатная ведомость. Стандарты и чек-листы для оперативного контроля и управления

Поддержка «СОДБИ»

1. **Личный менеджер 24/7.** К каждому партнеру будет прикреплен личный менеджер, к которому он может обращаться при возникновении вопросов.
2. **Закрытый чат.** Все франчайзи «СОДБИ» - это команда единомышленников, которые общаются в закрытом чате, где обмениваются опытом и достижениями.
3. **Развитие.** Участие в тренингах от производителя.
4. **Контроль.** Сбор обратной связи от клиентов о качестве работы. Помощь с составлением планов продаж.
5. **Лиды.** Передача лидов на территории работы франчайзи



Этапы запуска партнера

Средний срок запуска: 2-4 недели



**ОБУЧЕНИЕ ПРОДУКЦИИ,
РАБОТЕ И ПРОДАЖАМ**



**ЗАПУСК РЕКЛАМНОЙ
КАМПАНИИ**



**ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ И
МОНТАЖ**



Почему «СОДБИ»

1 **НЕТ СКРЫТЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

Мы заинтересованы, чтобы Вы зарабатывали вместе с нами.

2 **БЫСТРЫЙ ЗАПУСК**

Готовый бизнес с портфолио, обученным персоналом и выгодными закупочными ценами всего за 1 месяц.

3 **ГАРАНТИЯ**

Если в течение 12 месяцев, соблюдая все наши рекомендации, у Вас не будет 10 сделок — вернём 100% паушального взноса.



Представитель франчайзера

8 965 937-38-06

2008



СОДБИ
ВОРОТА РОЛЛЕТЫ