

TERRA
—2000—

ВСЕУКРАИНСКАЯ СЕТЬ
СКЛАДОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ
ФРАНШИЗЫ



НЕ ПОКУПАТЕЛЬ, А ПАРТНЕР TERRA-2000 – НЕ ПРОДАЖА ФРАНШИЗЫ.

Это партнерские отношения, «модель win-win»:
отлаженная модель бизнеса, стандарты сети, полное сопровождение бизнеса.

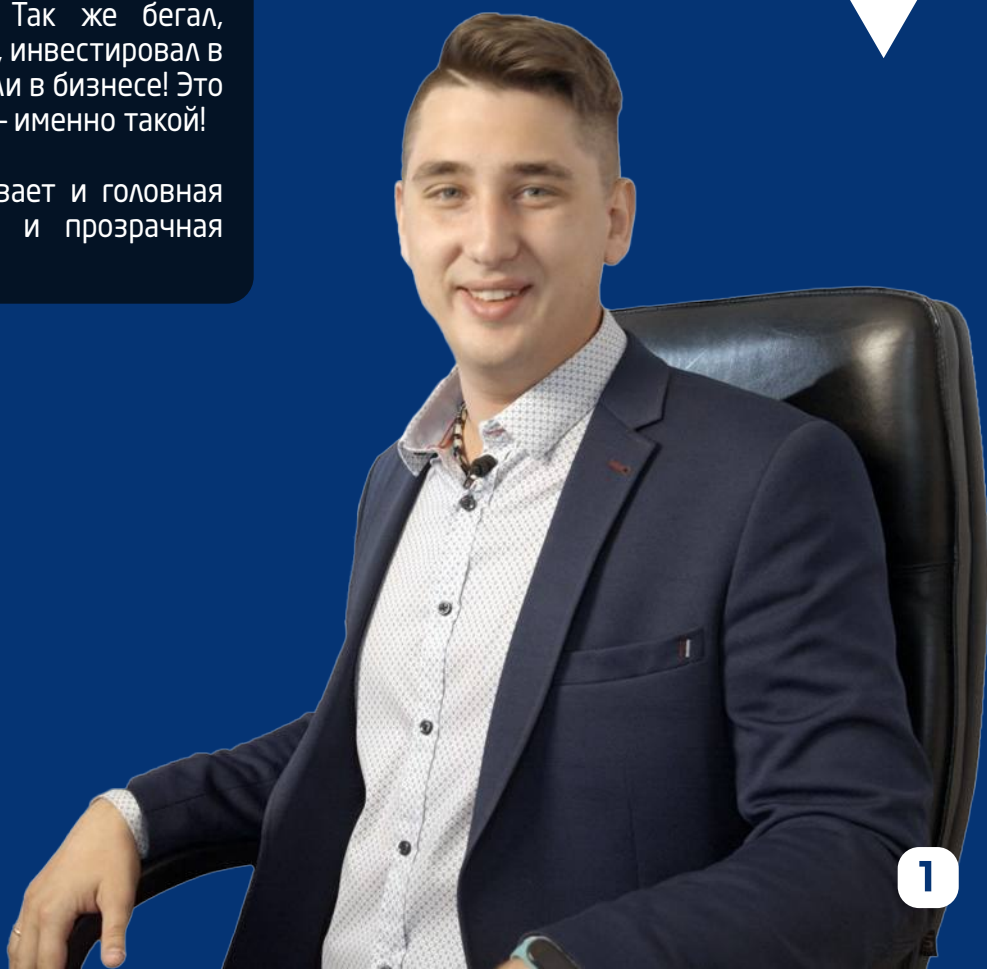
РЕЗОННЫЙ ВОПРОС – КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ ГОЛОВНАЯ КОМПАНИЯ?

Terra-2000 – это официальный дилер технологии Self Storage в Украине. SS – это модель складского бизнеса, которая захватила рынки зарубежных стран.

Мы всегда спрашиваем потенциального партнера: хотел бы ты иметь соучредителя, который заинтересован в развитии твоего бизнеса так же, как и ты? Так же бегал, контролировал, вкладывал силы, инвестировал в развитие и при этом не имел доли в бизнесе! Это ведь идеальный партнер! И мы – именно такой!

Зарабатываете Вы – зарабатывает и головная компания. Абсолютно честная и прозрачная модель бизнеса.

Опанасенко Денис,
Руководитель сети TERRA-2000



ПРИМЕР РЕАЛЬНОГО КЕЙСА

Размер инвестиций от 25 000 \$ (10 000 \$ на 1000 м²)

СКЛАД 2500 м ²	ДО ПРИСОЕДИНЕНИЯ	ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ
Количество помещений	5	35
Рекламные просмотры	2 в месяц	30 в месяц
Цена за м ²	45	130
Средний чек	10 800	31 200
Рентабельность	5,4%	34%
Оборот в год	1 650 000 грн	4 004 000 грн
Ваш чистый доход	20 000 грн/месяц	90 000 грн/месяц

ДО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К TERRA-2000



ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К TERRA-2000



РЫНОК

Рынок складских услуг – это не трендовый рынок. Он обладает стабильным спросом в течении всего года и не подвержен трендовым колебаниям и не имеет сезонности. Вслед за ростом интернет-торговли пропорционально вырос и спрос на склады для этих интернет-магазинов по всей стране.

За границей Self Storage уже давно сформировался и наконец технология приехала в Украину.



87 650 000 \$
Оценка рынка в 2019 году



115 620 000 \$
Прогноз на 2025 год



134,79%
Среднегодовой темп
роста за 2020–2025 года

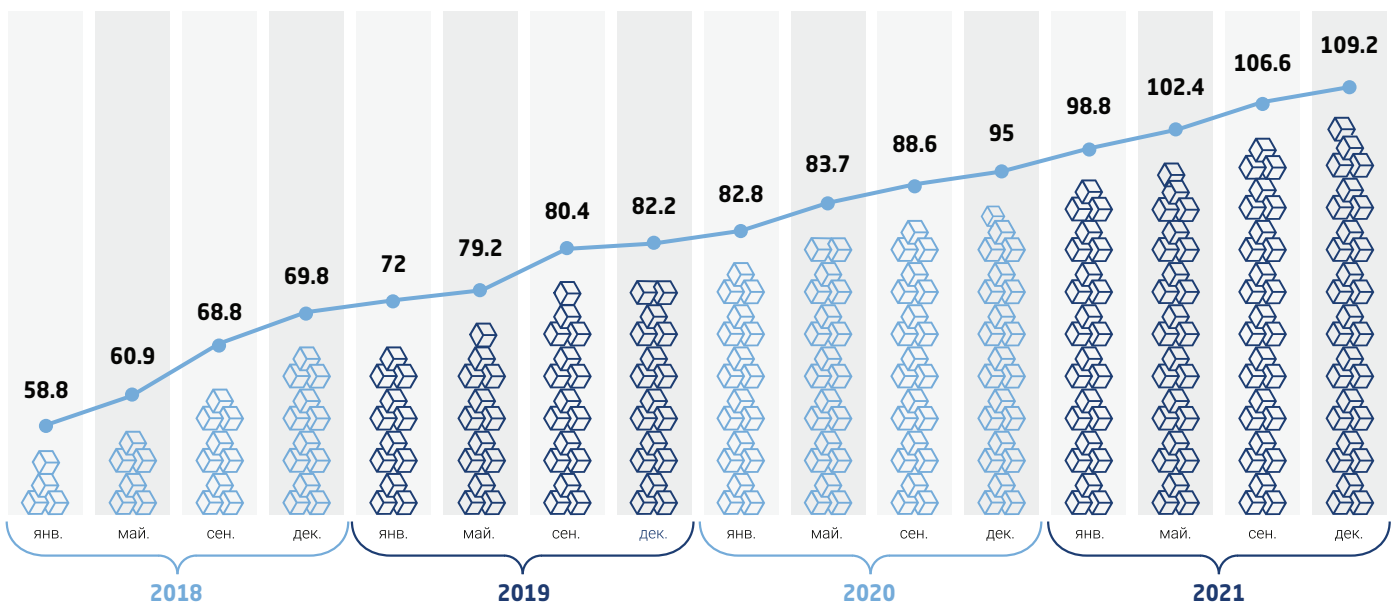
РАСТУТ ТРЕБОВАНИЯ КЛИЕНТОВ К УРОВНЮ ОБСЛУЖИВАНИЯ

В связи с ростом уровня жизни, конкуренции и проникновения западных стандартов обслуживания, украинский потребитель предъявляет все более высокие требования к уровню обслуживания.

Если еще 3 года назад, для того чтобы называться складом, достаточно было чистой территории и отдельного входа в помещение, то теперь для клиента обычный склад это:

- Тарифные планы по аренде;
- Без залога/риелтора/комиссии;
- Оформление договора и оплата Online.

РОСТ ЦЕНЫ М² НА СКЛАД



ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ:
ЦЕНА АРЕНДЫ КВАРТИРЫ СОСТАВЛЯЕТ 100 ГРН ЗА М²

ПРИШЛО ВРЕМЯ СЕТЕВЫХ СКЛАДОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ



ПРОГНОЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ РЫНКА К 2022 ГОДУ

Повышение инвестиционной нагрузки и роль неценовых факторов конкуренции приводит к появлению на рынке сетевых складов самообслуживания.

При этом доля, которую займут эти склады самообслуживания будет разделена между 10 крупнейшими игроками рынка. Это соответствует мировому опыту эволюции рынков во всех отраслях.

РЫНОК ОДИНОЧНЫХ НЕЗАВИСИМЫХ СКЛАДОВ ПРАКТИЧЕСКИ ИСЧЕЗНЕТ

Сегмент одиночных независимых складов сократится, так как участники этого сегмента не смогут противостоять инвестиционной нагрузке, связанной с необходимостью поддержания высоких стандартов обслуживания. Например, обучение персонала по новым видам процессов на складе, приобретение нового складского оборудования и специальных инструментов. К тому же им придется в одиночку противостоять крупным сетям в рекламной борьбе за клиента.

КАК ОДИНОЧНЫМ СКЛАДАМ ВЫЖИТЬ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ?

Единственным верным решением является создание сетевых складов самообслуживания, которые соответствуют вызовам рынка и требованиям клиентов.

- Создание и продвижение сильного бренда;
- Формирование уникального потребительского опыта;
- Регулярная работа над повышением уровня качества и обслуживания клиентов.

К СОЖАЛЕНИЮ, РЕАЛИЗАЦИЯ ТАКОЙ СТРАТЕГИИ НЕДОСТИЖИМА ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА НЕЗАВИСИМЫХ СКЛАДОВ, ТАК КАК РАЗМЕР ТРЕБУЕМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЧЕРЕЗМЕРНО ВЫСОК.

ФРАНЧАЙЗИНГ В СКЛАДАХ

— это возможность остаться на рынке и стать частью успешного динамично развивающегося бизнеса.

3 Франчайзинг — это внедрение самых передовых разработок, появляющихся на рынке.

2

Франчайзинг — это известный и сильный бренд, который создает устойчивый поток клиентов с первых дней открытия.

4

Франчайзинг — это обмен опытом, технологиями, стандартами и идеями с другими участниками сети.

**ПРЕЙМУЩЕСТВА
ФРАНЧАЙЗИНГА**

1

Франчайзинг означает, что у Вас есть собственный бизнес, но Вы не остаетесь один на один со всеми проблемами и рисками.

5

Франчайзинг — это десятки специалистов франчайзера, работающие над улучшением, поддержкой и развитием Вашего бизнеса.

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Франчайзинг — способ совместного ведения бизнеса, в котором франчайзер передает франчайзи во временное пользование комплекс интеллектуальных активов, таких как:

- торговая марка;
- операционная бизнес-модель (методики управления и ведения бизнеса);
- система авторизации.

Франчайзер — собственник интеллектуальных активов, передаваемых во временное пользование франчайзи.

Франчайзи — партнер франчайзера, получающий право на использование интеллектуальных активов франчайзера с целью осуществления коммерческой деятельности.

Франчайзинг — это уникальная бизнес-модель, выгодная для обеих сторон.

Ключевым условием для успешности этой модели является совместное развитие. Развитие бизнеса партнера-франчайзи зависит от развития франчайзера и наоборот.

КЛИЕНТ МЕНЯЕТСЯ

ПОРТРЕТ КЛИЕНТА

- Возраст от 25 до 55 лет;
- Желаемая квадратура склада 65 м²;
- Доход выше среднего;
- Современный и успешный человек;
- Ценит свое время;
- Выбирает комфорт и безопасность;
- Готов платить.

ЧТО НУЖНО КЛИЕНТУ

ЧТО ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ У НАС

Узнаваемость бренда	Яркий и сильный бренд. Рекламные кампании и промоакции.
Запись всегда и везде	Контакт-центр, сайт, чат-бот.
Получать информацию об акциях	Система коммуникации с клиентом через рекламные кампании в СМИ, социальных сетях, смс, сети Интернет.
Хорошая цена на склады	Сетевые скидки и специальные предложения.
Все услуги в одном месте	На территории склада 80 бесплатных услуг.
Качество обслуживания	Все сотрудники проходят обучение.
Удобство обслуживания и ожидания	Клиентские зоны обеспечивают максимум комфорта для клиента.
Современное оборудование	Своевременное внедрение новейших технологий ремонта. Постоянное обновление складского оборудования.

СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ

Управляйте складом с телефона – в удобном месте – в удобное время!

Система автоматизации TERRA-2000 – полностью собственная разработка на основе многолетнего опыта работы. Это единый интерфейс контроля и управления всеми элементами каждого бизнес процесса склада самообслуживания.



ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Обладает следующими особенностями: система автооплаты регулярных платежей, финансовый трубопровод, финансовые проводки, сводная таблица, коридор успеха, квото-назначения и держания, ведение кассы дивидендов, формирование финансовых фондов, построение прогнозов.



БУХГАЛТЕРИЯ И КОЛЛ-ЦЕНТР

Процесс оформления документов, выставление счетов, отслеживание оборотных средств компании, чат-бот, автообзвон по телефону, авто СМС-рассылка, колл-центр звонков.



РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ

Включает в себя построение и продвижение рекламной кампании, формирование коммерческого предложения, выстраивание цепочки продаж, просчет рентабельности, работа со средним чеком, составление плана как заставить клиентов возвращаться, продвижение сайта, полиграфический материал, наружная реклама, интернет-реклама.



РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ

Работаю с персоналом, составление штатного расписания, чек-листов, работа с аутсорсингом, взаимодействие между персоналом, штатный вид персонала, табелирование персонала, плановые и неплановые задачи, ключевые показатели сотрудника, курсы повышения квалификации, обучение нового персонала, скрипты разговоров.



ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Включает в себя базу данных по клиентам, прием и передачу заданий, отчет звонков и просмотров, чек-листы за персоналом, кассы прихода и расхода средств, коридор фин. успеха, штатное расписане, финансовая модель, преysкурант цен и услуг, виртуальный принтер, разделения прав доступа, блендер задач, сейф Э/П и ВНС, годовые плановые задачи, табель раб. времени и КПС, журнал квот.



СЛУЖБА БЕЗОПАСНОСТИ

Отслеживает неточности и сообщает о них в чат, контролирует время табелирования персонала, отвечает за покупку оборудования для видеонаблюдения, приставки для обработки и вывода картинки на мониторы и проекторы. Также охрана объекта 24/7, контроль персонала, оплат, расходов и доступа, расследование, умная приставка, прослушка, датчики, освещение и табелирование.

СТАНДАРТЫ, РЕГЛАМЕНТЫ, ИНСТРУКЦИИ

Высокая рентабельность и прибыль, высокий уровень сервиса для клиентов и их удовлетворенность. Высокая скорость и качество обслуживания.

Всего этого можно достичь лишь внедрением на складах самообслуживания стандартов обслуживания клиентов, должностных инструкций и регламентов.

TERRA-2000 подготовила
для своих партнеров

>100

различных документов

- Должностные инструкции;
- Чек-листы;
- Скрипты разговоров;
- Скрипты просмотров помещений;
- Договора аренды;
- Инструкции по безопасности;
- Политика рекламы и маркетинга;
- Маркетинговые материалы;
- Программы лояльности;
- Инструкции по удержанию клиентов.



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

TERRA-2000 осуществляет мощную рекламную поддержку на трех уровнях.

1 СТАРТОВЫЕ РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ

При открытии каждого склада сети, TERRA-2000 за свой счет проводит стартовую локальную рекламную кампанию, направленную на максимальную «раскрутку» склада.

2 ПЕРЕДАЧА НАШИХ КЛИЕНТОВ

Компания TERRA-2000 уже работает 20 лет и имеет базу данных 3000 предпринимателей, которые уже пользуются услугой аренды склада по всей Украине, предложив им эксклюзивные цены, они будут рады приехать именно к Вам.

3 ИНСТРУМЕНТЫ ЛОКАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

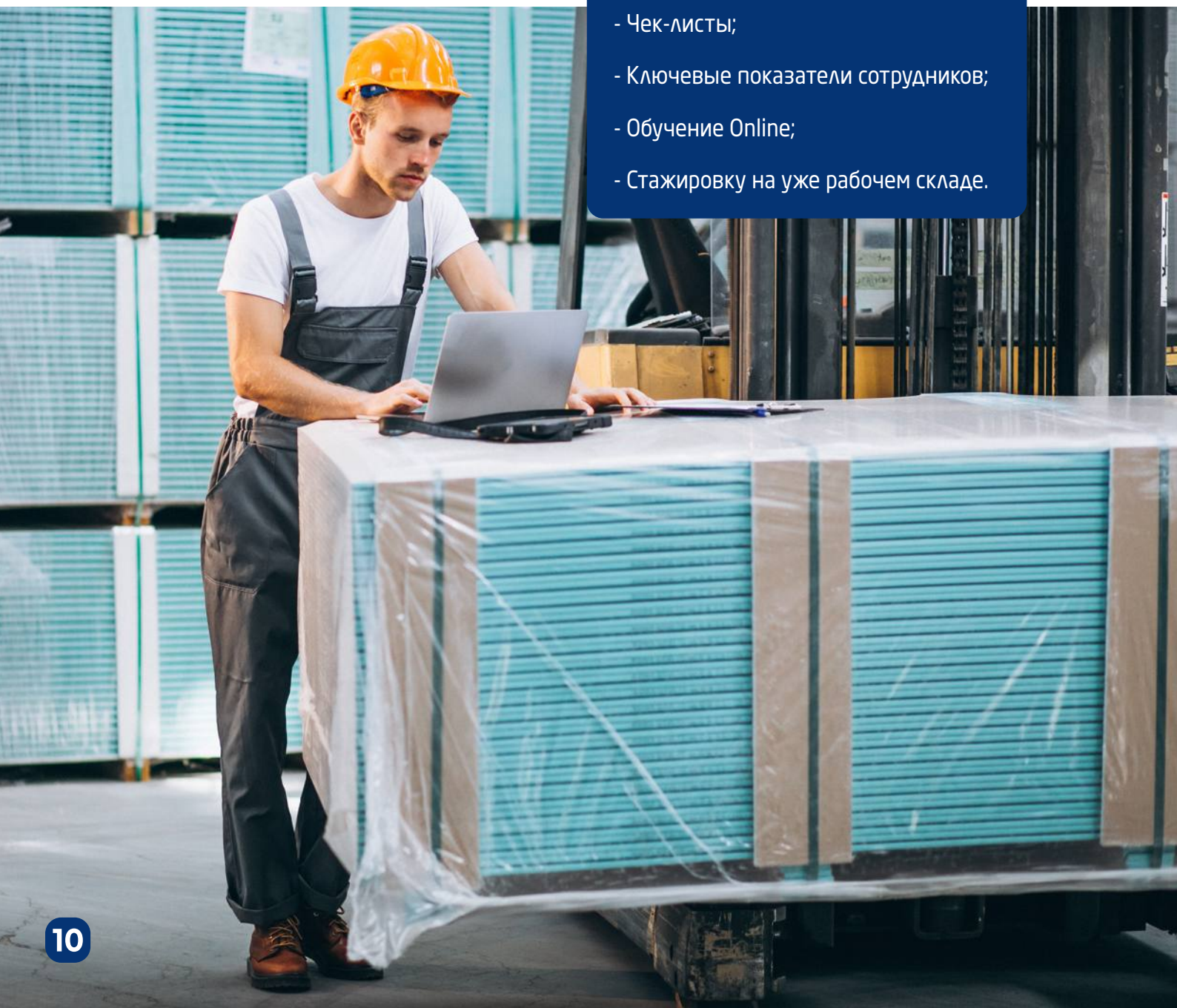
TERRA-2000 передает набор инструментов локальной рекламы, с помощью которых легко самостоятельно проводить рекламные кампании, акции, розыгрыши и многое другое. Готовые шаблоны, макеты и инструменты в системе автоматизации позволяют экономить на их разработке время и средства.

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

Исходя из названия «Склады самообслуживания» – роль персонала в работе бизнеса не столь велика, в штате будет состоять 1 управляющий склада на пол ставки (вполне возможно что это будете Вы) и сезонно нанятые сотрудники.

Сотрудники отдела кадров TERRA-2000 помогут с поиском, предоставят полный набор документов по подбору и управлению персоналом:

- Организационную структуру;
- Систему мотивации;
- Должностные инструкции;
- График рабочего дня;
- Чек-листы;
- Ключевые показатели сотрудников;
- Обучение Online;
- Стажировку на уже рабочем складе.





САЙТ И ЧАТ-БОТ

Высокая информатизация общества требует от современных компаний внедрения новшеств и оперативного взаимодействия с ними. И в этом TERRA-2000 не стоит на месте.

Современный сайт компании и чат-боты позволяют клиентам получать актуальную информацию о действующих акциях и свежих новостях.

Помимо информационной функции, чат-боты обеспечивают клиентам такие функции, как: просмотр фото, карта проезда, условия работы и договор, заказ услуги, добавить номер в шлагбаум, скидки до 50%, актуальные цены и баланс по помещению.

КЛИЕНТУ ДОСТУПНО:

15

Номер

M²

Квadratura



Тариф



Оплачено до



Оплатить аренду
online



Доступ

МЕНЕДЖЕР ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ

По всем вопросам операционной деятельности руководитель склада может обращаться к персональному менеджеру по сопровождению.

Менеджер по сопровождению — это специалист с огромным опытом и свежим «не замыленным» взглядом на бизнес партнера, заинтересованный в его развитии.



УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

В ЭТУ ФРАНШИЗУ СТОИТ ВЛОЖИТЬСЯ!

	У МЕНЯ ЕСТЬ АНГАР	АРЕНДУЮ АНГАР	ИНВЕСТИРУЮ В ВАС
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС	0\$	0\$	0\$
РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ	30 000\$	40 000\$	50 000\$
РОЯЛТИ	5%	5%	0%
ОКУПАЕМОСТЬ	5 месяцев	11 месяцев	90 месяцев
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	8500 \$/месяц	3400 \$/месяц	6250 \$/год
ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ	211%	36%	12%

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС – единовременный взнос за присоединение к сети.

РОЯЛТИ – ежемесячные отчисления за использование торговой марки TERRA-2000 и операционной бизнес-модели.

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Отсутствует



РОЯЛТИ

5%
от валовой месячной
выручки

ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ

Франчайзинг – это взаимовыгодная форма совместного ведения бизнеса. Успех этого бизнеса во многом зависит от партнера-франчайзи и его личных качеств. Поэтому мы хотим видеть партнеров, которые:

ГОТОВЫ К ИЗМЕНЕНИЯМ

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ ПОСТОЯННО ИЗМЕНЯЕТСЯ, ПОЭТОМУ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ГОТОВНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯМ – ГОТОВНОСТЬ ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИНИМАТЬ, РЕАГИРОВАТЬ НА НИХ И БЫТЬ ПРОВОДНИКОМ ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ.

ГОТОВЫ СОБЛЮДАТЬ ВСЕ РЕГЛАМЕНТЫ И СТАНДАРТЫ

ИМЕННО СТАНДАРТЫ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СЕРВИСА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА. НЕСОБЛЮЖДЕНИЕ СТАНДАРТОВ ВЛИЯЕТ НЕ ТОЛЬКО НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА ПАРТНЕРА, НО НА РЕГЛАМЕНТЫ КЛИЕНТОВ, ИМИДЖ КОМПАНИИ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ. ИМЕННО ПОЭТОМУ СОБЛЮЖДЕНИЕ СТАНДАРТОВ ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ТРЕБОВАНИЕМ.

1 2
3 4

ГОТОВЫ К АКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ

СИЛЬНЫЙ ЛИДЕР – ЭТО ТОТ ЧЕЛОВЕК, НА КОТОРОМ ДЕРЖИТСЯ ВЕСЬ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ МОТИВИРУЕТ ПЕРСОНАЛ, ЯВЛЯЕТСЯ ПРИМЕРОМ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ. МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТОМ, ЧТОБЫ ПАРТНЕР ПРИНИМАЛ НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ, ЖИЛ И ДЫШАЛ ЭТИМ БИЗНЕСОМ.

ГОТОВЫ К САМОРАЗВИТИЮ И ОБУЧЕНИЮ

С КАЖДЫМ ДНЕМ МЫ ПОСТОЯННО ВЕДЕМ РАБОТУ ПО УЛУЧШЕНИЮ НАШЕГО БИЗНЕСА, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРИМЕНЯЕМ НОВЫЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ. ПОЭТОМУ ФРАНЧАЙЗИ ДОЛЖЕН ПОСТОЯННО УЧИТЬСЯ И САМОРАЗВИВАТЬСЯ, ПОЛУЧАТЬ И ВНЕДРЯТЬ НОВЫЕ ЗНАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ.



TERRA

— 2000 —

ВСЕУКРАИНСКАЯ СЕТЬ
СКЛАДОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ



ОПАНАСЕНКО ДЕНИС —
ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ



+38 095 555 55 43



TERRAFRANCH.ORG



4 КМ ОТ КИЕВА, С. НОВЫЕ ПЕТРОВЦЫ,
ПЕРЕУЛОК 1-ГО МАЯ, 2Б

