

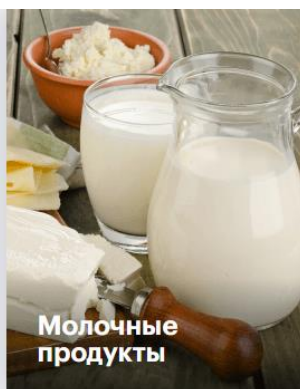
**Вы Собственник или Арендатор
помещения от 300 кв.м.?**
**ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ СОЗДАНИЕ БИЗНЕСА
«ПОД КЛЮЧ» ЗА 30 ДНЕЙ**



Фрукты и ягоды



Овощи и грибы



**Молочные
продукты**



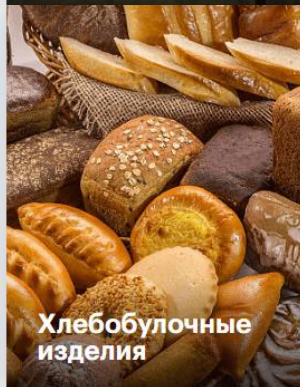
Мясо и птица



**Рыба и
морепродукты**



Сыр, масло, яйца



**Хлебобулочные
изделия**



Бакалея

- **ИНИЦИАТОР** - «Отраслевой профсоюз работников сельского хозяйства»
Федерации профсоюзов Республики Казахстан – **Реклама** -;

- **ОПЕРАТОР** - ТОО «Цифровой Казахстан 2017» - **Создание бизнеса «под ключ»** -;

- **СОБСТВЕННИК/АРЕНДАТОР** – **Сдача помещений в аренду/субаренду** -;

- **ФЕРМЕР/СУБАРЕНДАТОР** – **Реализация свежих натуральных продуктов** -.

Мини-рынок «Фермер» - это арендный бизнес, построенный по типу классического продуктового рынка.

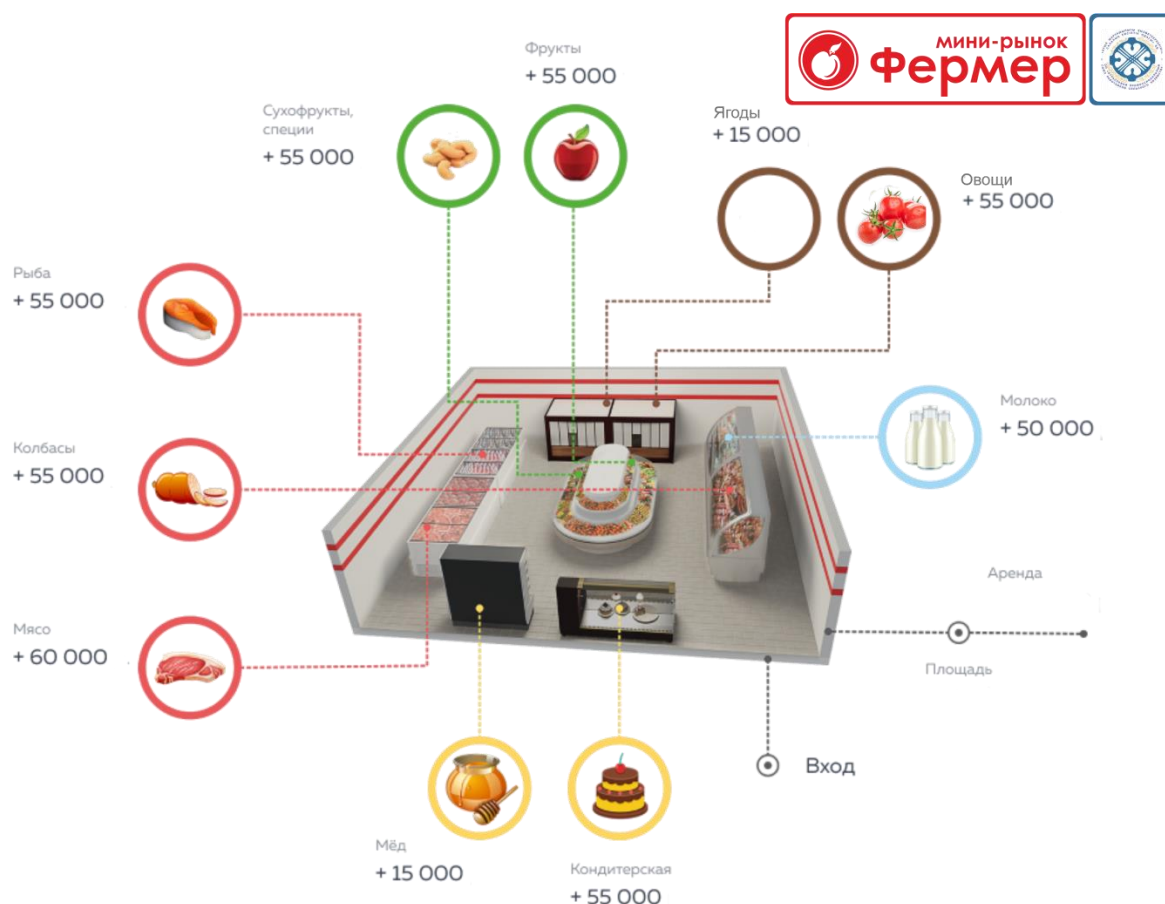
ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ - Это свежие натуральные продукты в шаговой доступности по доступным ценам. Мини-рынкам «Фермер» отдают предпочтение, как молодые покупатели, так и те, кто помнит старые-добрые рынки, на которых всегда можно было не только удачно сходить за покупками, но узнать последние новости своего района. Каждый житель района может заказать доставку любых продуктов на дом на определенное время.

ДЛЯ ФЕРМЕРОВ – Это возможность сбыта своей продукции на рынке, на котором они не имеют конкуренции:

- Каждый Фермер-Субарендатор находится в единственном числе. Один отдел мяса, один отдел фруктов, один молочный отдел ...

- Формат кросс-продаж: Покупатель зашел за мясом, купил еще и свежих овощей, зашел за хлебом – купил еще и мяса, и рыбы, и сухофруктов.

ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ/АРЕНДАТОРОВ ПОМЕЩЕНИЙ - Суть бизнеса проста — помещение общей площадью от 300 м2 до 1000 м2. зонировается и распределяется между 10-30 Субарендаторами.



Почему эффективнее начать с нами?

Потому что наша готовая система сокращает издержки вложения денег и времени на 50%. Если СОБСТВЕННИКИ/АРЕНДАТОРЫ/ФЕРМЕРЫ открывали бы такой объект сами – то примерная смета открытия аналогичного объекта составила бы порядка 8 млн.тг., а с нами в 4 раза дешевле. По времени, ремонт и подготовка помещения, а так же привлечение субарендаторов/фермеров заняли бы от 3 до 5 месяцев, а с нами открыть мини-рынок можно за 1-2 месяца.



СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД - Все движения денежных средств продуманы и подтверждаются документально. Абсолютно легальный и чистый бизнес.



ПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС - Натуральные качественные продукты от производителей становятся всё популярнее, в отличие от продуктов из сетевых магазинов. Освобождение Фермеров от КПН и других налогов за счет системы.



РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ - Мы не продаём франшизу, а даём возможность Собственникам/Арендаторам помещений открыть готовый бизнес «под ключ» и зарабатывать на аренде (субаренде). Проект максимально прост и прозрачен. Коммерческие технологии позволяют за два-три месяца создавать бизнес, который всегда востребован.



ПРОСТОТА БИЗНЕСА - Наш проект подходит для начинающих предпринимателей, даже для тех, кто не имел опыта ведения какого-либо бизнеса.

Сколько стоит открыть мини-рынок «Фермер»?

– от 1 млн.тг.

Конечный продукт нашей услуги – это обустроенный мини-рынок «Фермер» с подписанными договорами аренды и субаренды.

Пакет «ПОД КЛЮЧ 300 кв.м.»
- 1 млн.тг. (+10% от прибыли в течение 1 года)

Подойдёт тем, кто хочет в максимально короткие сроки открыть мини-рынок «Фермер» с нашим полным сопровождением.

- 5 уроков с пошаговой инструкцией как открыть рынок
- Макеты полиграфии
- Составление макетов рекламной полиграфии
- Расчет рентабельности выбранного помещения
- Подбор рекламной компании
- Выезд специалиста

РАБОТА С СОБСТВЕННИКОМ/АРЕНДОДАТЕЛЕМ

- Проведение встречи
- Презентация проекта «Мини-рынок «Фермер»
- Согласование договора аренды
- Сопровождение заказчика при подписании договоров
- Настройка рекламной кампании в социальных сетях и всевозможных СМИ

РАБОТА С ПОМЕЩЕНИЕМ

- Создание сметы на ремонт
- Привлечение ремонтной бригады
- Создание планировки мини-рынка
- Расчёт рентабельности объекта
- Составление бизнес-плана
- Разработка дизайн-проекта внешнего оформления объекта
- Создание торгового зонирования
- Разработка дизайн-проекта интерьера выбранного помещения
- Поиск и найм строительной бригады
- Контроль проведения ремонта и покупки строительных материалов

РАБОТА С СУБАРЕНДАТОРАМИ/ФЕРМЕРАМИ

- Проведение рекламной кампании по привлечению Субарендаторов/Фермеров
- Презентация Субарендаторам/Фермерам проекта мини-рынок «Фермер»
- Составление бизнес-плана для Субарендаторов/Фермеров
- Сопровождение Заказчика при подписании договоров субаренды, при котором субарендаторы переводят денежные средства на расчетный счет заказчика
- Контроль поступлений на расчётный счёт заказчика
- Техническое задание арендаторам по изготовлению мебели и установке оборудования
- Согласование договоров
- Консультации по договорам
- Шаблон договора субаренды
- Обеспечение заезда Субарендаторов/Фермеров

Как открывается мини-рынок за 30 дней и получается прибыль?

Пошаговый алгоритм открытия мини-рынка «Фермер» по пакетному предложению «ПОД КЛЮЧ 300 кв.м.»

1. ПОИСК ПОМЕЩЕНИЯ

Получив и изучив всю информацию, Заказчик высылает информацию о потенциально подходящем помещении специалисту по сопровождению (адрес, площадь, план, видео внутри, видео снаружи, фото, ссылки на объявления)

2. РАСЧЁТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И АНАЛИЗ

- Специалист по сопровождению составляет по каждому помещению расчет рентабельности объекта. Также делает информационно-аналитический отчет
 - проходимость объекта
 - население района, кол-во квартир, кол-во ЖК
 - наличие конкуренции, объекты конкуренции
 - расположение объектов конкуренции
 - влияние объектов конкуренции на трафик
 - наличие объектов совместного трафика
 - расположение объектов совместного трафика
- Если все по помещению соответствует норме рентабельности, специалист по сопровождению выезжает к заказчику

3. РАБОТА С СОБСТВЕННИКОМ/АРЕНДОДАТЕЛЕМ

- встреча с Арендодателем (на данной встрече очень важно показать Арендодателю проект Мини-рынок «Фермер» как выгодного и платежеспособного арендатора)
- согласование договора аренды (субаренды) на выгодных для Заказчика условиях. Договор аренды (субаренды) - неотъемлемая часть данного бизнеса, к его изучению необходимо подходить тщательно, специалист по сопровождению прорабатывает все сомнительные пункты.
- презентация Арендодателю мини-рынка «Фермер» как стабильного Арендатора
- проведение необходимых согласований касательно помещения, обозначение зон ответственности сторон (За что по договору аренды (субаренды) отвечает Арендодатель, за что Арендатор, за что Субарендатор)

4. РАБОТА С ПОМЕЩЕНИЕМ

- составление сметы на ремонт (специалист по сопровождению привлекает строительно-ремонтную компанию)
- торговое зонирование (разработка плана-схемы расстановки отделов таким образом, чтоб покупатели могли обойти всех субарендаторов)

- составление технического задания по ремонту (важным аспектом является разводка электрокоммуникаций, у каждого отдела должен быть свой счетчик, по которому производится выставление счёта)
- разработка дизайн-проекта (каждое помещение оформляется в едином фирменном стиле, который прослеживается на всех наших объектах. Белые стены, две красные полосы, рисунки на стенах, наклейки на стеклах)
- изготовление и согласование вывески (в большинстве случаев та компания, которая занимается изготовлением вывески осуществляет и согласование)
- Делается ремонт по заранее разработанному дизайн-проекту. Установка вывески, разводка счетчиков электроэнергии

5. ЗАСЕЛЕНИЕ АРЕНДАТОРОВ ОТДЕЛОВ

- проведение рекламной кампании по привлечению арендаторов отделов мини-рынка
- специалист по сопровождению связывается со всеми интересантами, проводит первичные переговоры, презентации мини-рынка
 - декомпозиция от стоимости товара Арендатора, вплоть до количества квартир в радиусе 1 км
 - формируем аналитику конкурентов
 - оценивается пропускная способность близлежащих ритейлеров и сетевых магазинов
 - каждому Арендатору предоставляется аналитика покупательской способности помещения
- Арендаторы принимают решение. В случае положительного решения, с ними подписывается договор субаренды и они переводят сумму за третий месяц субаренды и депозит, тем самым фиксируя за собой место
- Каждому арендатору дается Техническое Задание на приобретение торгового оборудования

6. ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ

За три рабочих дня до открытия Заказчик оплачивает вторые 50% от общей суммы. Далее приглашается промоутер, заказываются шарiki. Мини-рынок празднично украшается. Проводится торжественное открытие

7. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

P.S. Бизнес заключается в том, что, взяв в аренду частные торговые площади, Оператор проекта оборудует их под секции, торгующие разными продуктами питания. "Оператор в рамках проекта создает инфраструктуру для покупателей и продавцов. Они пересекаются в одном месте, и бизнес работает. А Оператор является, по сути, Администратором".

Кто клиенты - Магазиновые полки на длительный срок сдаются небольшим производственным предприятиям и ИП, в частности фермерам. На полках мини-рынков представлена мясная, молочная и другая сельхозпродукция.

Фермерам в городе негде продавать свою продукцию, сети выжимают с рынка всех, а субъектам малого бизнеса с ретейлерами, чтобы выжить, нужно конкурировать. Оператор берет на себя решение задач по раскрутке площадок.

Другой ценовой сегмент - На столичном рынке обильная застройка. Там больше свободных площадей, удовлетворяющих стандартам.

Мини-рынок «Фермер» - это инвестиционный проект с периодом окупаемости от 3 месяцев.

Необходимая сумма инвестиций составляет 1 000 000 тг., в которую входит полное открытие и запуск объекта «под ключ».

Мини-рынок «Фермер» является структурированным приложением на рынке арендного бизнеса, который положительно зарекомендовал себя как у предпринимателей в сфере торговли продуктами питания, так и у покупателей и клиентов.

Суть проекта состоит в том, чтобы создать максимально удобную и выгодную инфраструктуру для индивидуальных предпринимателей, фермеров, малых продуктовых производств (мясные, молочные, хлебо-булочные и.т.д), которые заинтересованы в небольшой торговой площади с высоким пешеходным трафиком и выгодной локацией.

Главным конкурентным преимуществом является максимальная прозрачность бизнес-процессов: все платежи в работающих мини-рынках проводятся строго по безналичному расчету -- с расчетного счета Субарендаторов. Взаиморасчеты с Арендодателем также производятся в безналичном формате.

Второе конкурентное преимущество - это получение чистой прибыли с 3 месяца работы проекта.

Сеть позволит фермерам, небольшим производителям и индивидуальным предпринимателям продавать свой товар с минимальной наценкой жителям города, минуя сетевые магазины.

Помните: покупая у Фермера, покупатели дают ему возможность купить своим детям книги в школу, а не очередную квартиру в Нур-Султане владельцу крупного сетевого магазина.

Как открывается мини-рынок "Фермер":

- Находится помещение от 300 кв.м.
- Создается проект рынка в едином фирменном стиле.
- Формируются актуальные (для района) отделы.
- Заселяются проверенные субарендаторы.

АРЕНДА - ЭТО СТАБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Оператор проекта разработал удобный способ торговли, как для арендаторов, так и для покупателей. Предоставляется арендаторам возможность торговать в удобных условиях, а покупателям приобретать качественные продукты рядом с домом.

КОМПАНИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

После того как найдено подходящее помещение для открытия мини-рынка и после защиты проекта, Оператор предоставит возможность воспользоваться одной из своих систем инвестирования, а именно: инвестиции от банка-партнера, инвестиции от Инициатора проекта, инвестиции от регионального собственника.

ОПЕРАТОР УМЕЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Экономика и маркетинг мини-рынка заточены на повторные покупки. Каждый месяц Оператор будет стимулировать спрос с помощью сезонных предложений: придумывать новые акции, готовить для них рекламные материалы и рассказывать покупателям.

ПРОЗРАЧНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ

Оператор разработал три удобных предложения для франчайзи. Каждое из них даст Вам возможность открыть свой продуктовый мини-рынок "Фермер" под чутким руководством Оператора проекта.

ОКУПАЕМОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ

Принцип открытой информации. Мы рассказываем все как есть. Конечно, Партнер можете самостоятельно попытаться открыть свой мини-рынок, но опыт и знания, которые Оператор передаст ему, позволят сохранить большое количество денег и времени.

ИНВЕСТИЦИИ (базовые вложения) 1 млн.тг.

Ремонт 250 000 тг.

Реклама 200 000 тг.

Вступительный взнос 200 000 тг.

Аренда помещения 300 000 тг.

Регистрация ТОО 50 000 тг.

Первоначальная выручка (сбор арендной платы с арендаторов

10 арендаторов вносят $100\,000 + 100\,000 = 2\,000\,000$ тг.

Прибыль третий месяц: $2\,000\,000 - 1\,000\,000 = 1\,000\,000$ тг.

Итоги: при правильном планировании, мини-рынок может принести прибыль до его открытия.

Технические условия.

1. Аренда

- Поиск помещения (ситуационный анализ и аудит)
- Регистрация юридического лица (выбор системы налогообложения)
- Заключение договора аренды с собственником
- Создание планировки мини-рынка, торговое зонирование
- Дизайн проект внешнего оформления мини-рынка
- Формирование сметы на ремонт
- Техническое задание для субарендаторов по изготовлению мебели
- Поиск субарендаторов
- Заключение договоров с субарендаторами

2. Ремонт

- Ремонт в помещении
- Заключение хозяйственных договоров с различными тех.службами. (КСК, охрана, вывоз мусора)

3. Оформление помещения

- Заказ полиграфии и фирменной одежды для продавцов
- Создание рекламной кампании мини-рынка в районе
- Заезд арендаторов
- Продуктовый мерчандайзинг
- Работа с мотивацией продавцов
- Техническое открытие мини-рынка
- Подготовка к визиту проверяющих инстанций (налоговая, санэпидемстанция и т.д.)

8. Открытие

- Открытие мини-рынка
- Первая неделя работы (подведение итогов)
- Работа с возражениями субарендаторов
- Первый месяц работы (замена слабых арендаторов)
- Создание квитанций на оплату коммунальных услуг для субарендаторов
- Оплата аренды, налогов, коммунальных услуг

5. Распределение прибыли

ПРЕДЛАГАЕМ НА ВАШЕ РАССМОТРЕНИЕ 3 ВАРИАНТА СОТРУДНИЧЕСТВА:

1 ВАРИАНТ.

Оператор заключает с Собственником помещения Договор аренды сроком на 1 год (каникулы – 1=2 месяца на переоборудование, 2 месяца на привлечение субарендаторов и конечных потребителей).

Оплата стоимости аренды мест начинается с 3 месяца и осуществляется Оператором ежемесячно.

Все затраты - Инициатор и Оператор (Субарендатор).

2 ВАРИАНТ.

Собственник передает помещение Оператору в Доверительное управление 1 млн.тг. + +10% ОТ ПРИБЫЛИ ЗА СОПРОВОЖДЕНИЕ

Все затраты – Собственник, Инициатор, Субарендатор.

3 ВАРИАНТ.

ФРАНШИЗА – 500 000 ТГ. +10% ОТ ПРИБЫЛИ ЗА СОПРОВОЖДЕНИЕ

Все затраты Собственник

Данная информация для тех, кто изучил наш сайт (<https://fermerkz.wixsite.com/nur-sultan>) и планирует открыть или купить готовый бизнес в Нур-Султане.

Мы рады презентовать вам наш проект готовый мини-рынок «Фермер» «под ключ».

▼ Что это значит?

Мы открываем и настраиваем вам арендный бизнес, ваша задача только подобрать (предоставить) помещение по заранее установленным параметрам.

▼ За вами закрепляется специалист сопровождения, который проводит всю необходимую для открытия проекта работу, а именно:

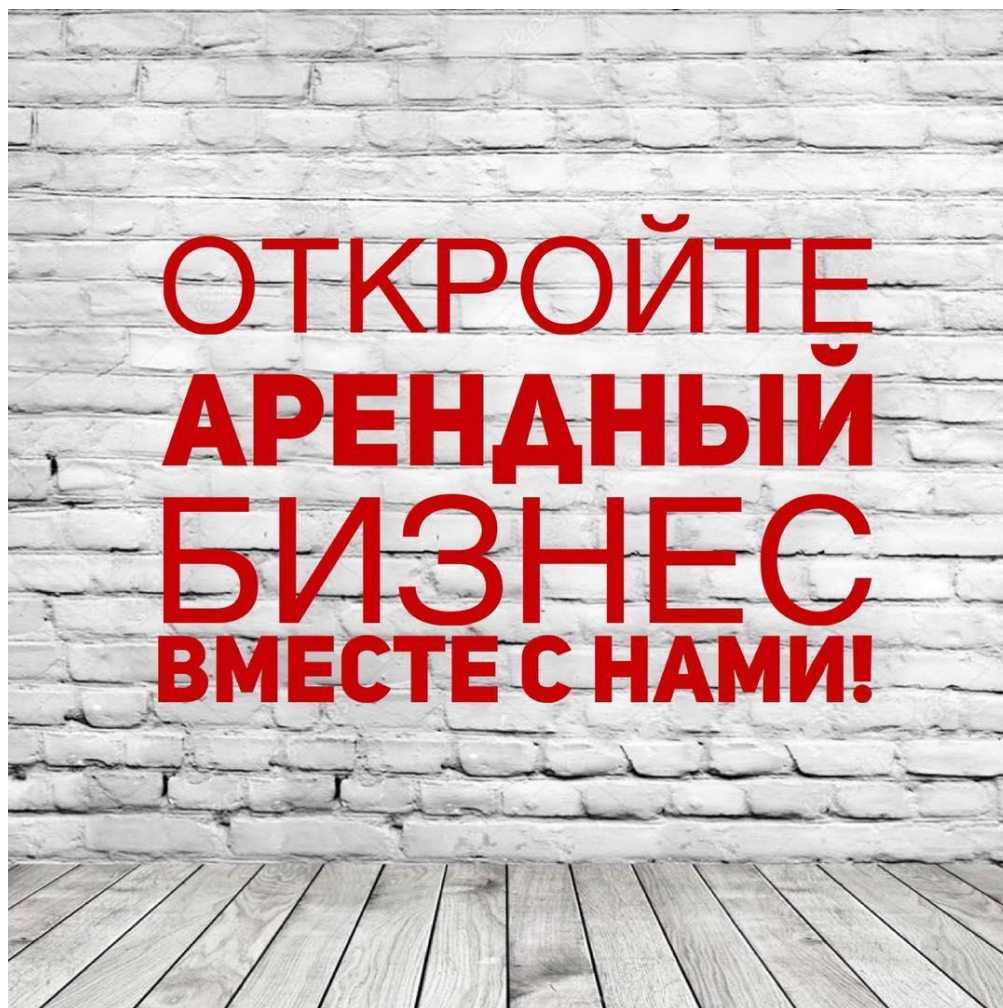
- 💡 Составляет бизнес-план по выбранному помещению
- 💡 Проводит встречи с Арендодателем, согласовывает договор и выгодные условия.
- 💡 Проводит расчёт ремонта
- 💡 Настраивает рекламную компанию согласно локационному и конкурентному анализу
- 💡 Проводит презентацию для субарендаторов, рассчитывает для них полную декомпозицию их торгового оборота
- 💡 Проводит подписание договора Аренды с вашим Юр. Лицом

- 💡 Привлекает ремонтную бригаду
 - 💡 Разрабатывает торговое зонирование
 - 💡 Проводит подписание договоров субаренды с Вашим Юр. Лицом
 - 💡 Разрабатывает дизайн помещения
 - 💡 Контролирует ремонтные работы
 - 💡 Выдаёт тех. Задания субарендаторам на приобретение оборудования
 - 💡 Контролирует заезд и выкладку товаров
 - 💡 Торжественное открытие - передача объекта Заказчику.
-

Стоимость такого проекта: 300 кв.м. затраты 1 млн.тг.

Оплата: 50% на этапе подписания договора, 50% за два дня до открытия.

Средняя чистая прибыль: 300кв.м. приносит 1 000 000 тг. в месяц.



ОБРАЩАТЬСЯ В Г.НУР-СУЛТАН:

ПР.АБАЯ, 38, КАБ.210, ТЕЛ:8(7172)215742, +77761592597

E-MAIL: 1FPRK@MAIL.RU