

ФРАНЧАЙЗИНГ ГАЗПРОМНЕФТЬ

Франчайзинг – это вид отношений между рыночными субъектами, при которых одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату в виде паушального взноса права на конкретный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения.

Франшиза – система, описывающая все аспекты и условия ведения бизнеса, чтобы он соответствовал требованиям франчайзера.

Таким образом, по своей сущности, франчайзинг представляет собой систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной (фирмой., имеющей, как правило, ярко выраженный имидж и высокую репутацию на рынке товаров и услуг) другой стороне (фирме или индивидуальному частному предпринимателю) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (товарного знака обслуживания, фирменного стиля), технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой другой стороной будет содействовать росту и надёжному закреплению на рынке товаров и услуг.

Паушальный взнос – стоимость франшизы, фиксированная сумма, которую франчайзи платит франчайзеру на начальном этапе. Сумма паушального взноса составляет: 9-11 % от общих стартовых затрат. Паушальный взнос включает: бизнес-бук (регламент организации деятельности), бренд-бук (правила построения и использования элементов фирменного стиля, рекламы), управление и обучение персонала, методики продаж, рецептуры и технологии, формы учёта, отчётности, инструкции и т. д.

Роялти – ежемесячный платёж за использование товарных знаков, патентов или иных авторских прав, принадлежащих франчайзеру. Сумма роялти может составлять 2-6 % от оборота/выручки или быть фиксированной суммой.

Программа франчайзинга Газпромнефть предоставляет:

1. Право на использование товарных знаков и фирменных элементов сети АЗС Газпромнефть.



2. Поставку качественных нефтепродуктов Газпромнефть (G DRIVE 95, G DRIVE D, 92, 95, ОПТИ D).
3. Стандарты розничных продаж.
4. Обслуживание корпоративных клиентов АЗС Газпромнефть.
5. Участие в федеральной программе лояльности «Нам по пути».
6. Сопутствующие товары под брендом Газпромнефть.
7. Федеральная маркетинговая поддержка.

Основные требования для вступления в программу франчайзинга

1. Наличие в собственности, или ином законном владении АЗС либо земельного участка под строительство АЗС.
2. Техническая и финансовая возможность проведения работ и мероприятий по приведению существующей автозаправочной станции к одному из действующих форматов АЗС «Газпромнефть»
3. Локация объекта не должна создавать автоконкуренцию АЗС собственной сети «Газпромнефть» и планам её развития
4. Желателен опыт и понимание специфики работы на розничном рынке реализации нефтепродуктов

Основные форматы АЗС

1. Формат А

Многотопливные ТРК

Минимальное количество реализуемых видов нефтепродуктов: 4

Примерная средняя суточная реализация нефтепродуктов: 10 - 12 тонн в сутки



2. Формат М

Площадь торгового зала: 58 кв.м.

Многотопливные ТРК

Минимальное количество реализуемых видов нефтепродуктов: 4

Примерная средняя суточная реализация нефтепродуктов: 14 - 16 тонн в сутки



3. Формат L

Площадь торгового зала: 123 кв.м.

Многотопливные ТРК

Минимальное количество реализуемых видов нефтепродуктов: 4

Примерная средняя суточная реализация нефтепродуктов: 16 - 18 тонн в сутки



Порядок взаимодействия по программе франчайзинга

1. КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ПАРТНЁРА

- Заполнение анкеты
- Камеральная оценка КП

2. ВЫЕЗДНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДЛАГАЕМОГО ОБЪЕКТА

- Оценка транспортного потока
- Анализ на автоконкуренцию

3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

- Предоставление уставных документов

4. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОСТУПА К КОМНАТЕ ДАННЫХ ФРАНЧАЙЗИ

- Предоставление партнёру данных для входа и инструкции по работе

5. ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПАСПОРТА РЕБРЕНДИНГА

- Предоставление документов для паспортизации

- Замеры

6. СОГЛАСОВАНИЕ ПЛАНА СТРОИТЕЛЬНО - МОНТАЖНЫХ РАБОТ

7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ И СУБЛИЦЕНЗИОННОГО ДОГОВОРА

8. СТРОИТЕЛЬНОМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ СОПУТСТВУЮЩИХ ДОГОВОРОВ

- Договор на обслуживание корпоративных клиентов

- Договор на присоединение к программе лояльности "Нам по пути"

10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА НА ПОСТАВКУ НЕФТЕПРОДУКТОВ

11. ЗАКАЗ БРЕНДОВЫХ КОНСТРУКЦИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ

12. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА АЗС В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ)

13. МОНТАЖ БРЕНДОВЫХ КОНСТРУКЦИЙ

14. УСТАНОВКА АСУ АЗС

15. ПРИЕМКА СТРОИТЕЛЬНОМОНТАЖНЫХ РАБОТ

16. ВВОД АЗС В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

Основные финансовые условия

1. Постоянное роялти

200 000 руб. (без НДС) с одной АЗС в месяц

2. Переменное роялти

0,3 – 0,8 руб. с одного реализованного литра топлива (в зависимости от объёма реализации)

3. Лицензионное вознаграждение за товарные знаки

264 000 руб. (без НДС) в год, с одного юридического лица, вне зависимости от количества АЗС

4. Изготовление паспорта ребрендинга

300 000 руб. (без НДС) с одной АЗС

5. Поставка нефтепродуктов

Осуществляется в соответствии с договором Газпромнефть - Региональные продажи.

Основные брендированные элементы оформления



Распределение ответственности и работ по проекту

Работы на стороне Газпромнефть:

1. Поставка мебели и стелажного оборудования:

- Стелажное оборудование
- Стойка операторов

- Мебель зоны кафе (барный стол и кофемодуль)

- Обшивка банкомата

2. Поставка элементов внешнего брендового оформления



Работы на стороне партнера программы франчайзинга:

1. Выполнение строительно-монтажных работ

2. Закупка мебели и оборудования:

- Мебель и стелажное оборудование

- Холодильно-торговое оборудование

- Уличное и противопожарное оборудование

- Навесное оборудование

- Освещение и медиа оборудование

- POS-материалы

Преимущество работы по программе франчайзинга

1. Сильный бренд АЗС «Газпромнефть» с высокой узнаваемостью и степенью доверия потребителей к качеству продукции.

2. Обеспечение высококачественным топливом «Газпромнефть» с постоянным контролем качества.
3. Приведение внешних и внутренних элементов АЗС под современный унифицированный фирменный стиль.
4. Работа персонала АЗС по единым корпоративным стандартам деятельности и обслуживания клиентов.
5. Обучение, консультирование и постоянная поддержка персонала АЗС по операционным вопросам деятельности.
6. Участие АЗС в федеральной программе лояльности «Нам по пути» и в федеральных рекламных акциях.
7. Возможность продажи фирменной сопутствующей продукции под брендом «Газпромнефть».
8. Обслуживание корпоративных клиентов федеральной сети АЗС «Газпромнефть».

При возникновении дополнительных вопросов можете обращаться по адресу www.gpn-partners.ru
franchise_GPN@gazprom-neft.ru.