РИГЛА

ПРОГРАММА
ПАРТНЕРСТВА

Держаева Натали Сергеевна
Руководитель проекта франчайзинг

+7 (495) 231-16-97 доб. 2236
ns_derzhaeva@rigla.ru
rigla.ru

РИГЛА

ПРОГРАММА
ПАРТНЕРСТВА

Легран Екатерина Александровна
Менеджер проекта франчайзинг

+7 (495) 231-16-97 доб. 2236
ea_legran@rigla.ru
rigla.ru

РИГЛА

ПРОГРАММА
ПАРТНЕРСТВА

1 Начните бизнес вместе с «Ригла»

почему «Ригла»? /5

история компании /7

«Ригла» сегодня /9

товарный знак /11

выбор возможностей /13

основные термины и понятия /15

2 Программы сотрудничества

франшизный пакет «Ригла» – Брендовый /16

3

франшизный пакет «Ригла» – Базовый /26

РИГЛА

ПРОГРАММА ПАРТНЕРСТВА

Держаева Натали Сергеевна
Руководитель проекта франчайзинг

«Франчайзинг — форма стратегического коммерческого сотрудничества, в рамках которого одна компания — франчайзер передает другой — франчайзи право на продажу своих товаров и услуг с использованием торговой марки, фирменного стиля, ноу-хау, деловой репутации, успешных маркетинговых и бизнес-технологий.»

Начните бизнес вместе с «Ригла»

Здоровье — непреходящая ценность, потребность в фармацевтической помощи не иссякает, а популярность аптечного бизнеса стабильно растет. Однако при всей привлекательности начать аптечный бизнес и закрепиться в нем трудно. И дело не только в том, что нужны серьезные знания и вложения. Сегодня на розничном рынке лекарственных средств идет активный процесс консолидации, и шансов на победу в конкурентной борьбе с опытными игроками у одиночных аптек остается все меньше.

Будущее фармацевтического ритейла — за сетевыми аптеками. Поэтому эксперты единодушны: наиболее перспективный путь построения эффективного бизнеса — присоединение к крупной аптечной сети на условиях франчайзинга.

Партнерские отношения на франчайзинговой основе позволяют грамотно развивать собственный бизнес и пользоваться всеми преимуществами крупной компании, оставаясь при этом юридически и экономически независимой структурой.

Выступая в роли франчайзера, компания «Ригла» готова предоставить весь свой потенциал тем, кто заинтересован в устойчивом бизнесе и надежном стратегическом партнерстве.

Почему «Ригла»?

«Ригла» — аптечная сеть № 1 в России

На протяжении долгих 12 лет «Ригла» занимает верхние строчки различных профессиональных рейтингов и устойчиво входит в пятерку крупнейших аптечных сетей страны. Сегодня компания, возглавляя TOP-10 российских аптечных сетей, является абсолютным лидером по объему розничных продаж в денежном выражении.
Это успех, подтвержденный самим временем.

«Ригла» — масштаб и развитие

Сегодня «Ригла» — это более 1000 аптек в 36 регионах России. Их число неуклонно растет. Ежегодный рост выручки составляет более 20%.Являясь национальной аптечной сетью, «Ригла» занимает 2,9% доли рынка (по итогам 12 месяцев 2013 года, данные IMS).

«Ригла» — бренд, вызывающий доверие

Аптеки «Ригла» — это многопрофильные центры здоровья европейского уровня, где представлены самые последние достижения современной медицины и индустрии красоты. Широкий ассортимент (около 20 000 позиций) и гарантированное качество товаров, высокий уровень обслуживания и удобная организация по принципу фарммаркета сформировали позитивное отношение к компании.

Товарный знак «Ригла» узнаваем и привлекает покупателей. Репутация, доброе имя бренда — один из ценнейших активов компании.

«Ригла» — передовые технологии аптечного бизнеса

Эффективно выстроенные технологии и их грамотное маркетинговое обеспечение, автоматизация бизнес-процессов, уникальное программное обеспечение «еФарма2» и специально разработанное торговое оборудование — все это дает компании весомые преимущества, помогая лидировать на российском рынке.

«Ригла» — поддержка и обучение

Компания обеспечивает поддержку партнера на всех этапах построения бизнеса. Профессиональные консультации, обучение и тренинги для сотрудников, техническая и юридическая поддержка, кадровый консалтинг и рекламное сопровождение помогают новым структурам интегрироваться в компанию и адаптироваться к корпоративным стандартам ведения бизнеса.

«Ригла» — философия дружелюбия

Главные принципы «Ригла» — дружелюбие, внимание, индивидуальный подход и ориентированность на запросы покупателей. «Ригла» — не только сеть аптек, это команда профессионалов, убежденных в том, что успеха и благополучия гораздо легче добиться здоровым людям. Смысл своей работы мы видим в том, чтобы дать возможность своим клиентам не тратить время на болезни, а жить полной жизнью, использовать каждый шанс, улыбаться, заниматься спортом, путешествовать и уверенно идти к своим целям.

История компании «Ригла»

За 12 лет количество аптек в сети увеличилось до 1000

2014
Открытие 1000-й юбилейной аптеки

2013
Запуск программы франчайзинга «Ригла»

2010
«Ригла» расширяет присутствие на рынке и начинает работать в двух форматах. Появляется форма закрытой торговли социального направления под брендом «Будь здоров»

2009
«Ригла» начинает работу в области корпоративного лекарственного страхования

2008
Аптечная сеть «Ригла» по темпам роста входит в десятку ведущих ритейлеров российского рынка

2006
Аптеки «Ригла» обретают новый внешний вид и удобную цветовую навигацию внутри зала

2004
«Ригла» входит в пятерку крупнейших аптечных сетей страны

2001
Руководство крупнейшего в России фармацевтического холдинга «ПРОТЕК» принимает решение о создании аптечной сети

На Садовом кольце в Москве открывается первая флагманская аптека «Ригла»

«Ригла» сегодня

1 Ригла — аптечная сеть **№ 1** в рейтинге крупнейших аптечных сетей России. Более **1000** аптек в **36** регионах (комплексный рейтинг мультирегиональных сетей, 2013 г., данные IMS)

2 Бренды: фарммаркет **«Ригла»**, аптека **«Ригла – Доброе сердце»**, дискаунтер **«Будь здоров!»**

3 Выручка от реализации (с учетом НДС) **22,4** млрд рублей за 2013 год (данные компании)

1. Москва
2. Московская область
3. Санкт-Петербург
4. Ленинградская область
5. Новгородская область
6. Вологодская область
7. Тверская область
8. Ярославская область
9. Владимирская область
10. Тульская область
11. Рязанская область
12. Липецкая область
13. Тамбовская область
14. Воронежская область
15. Ивановская область
16. Нижегородская область
17. Чувашская Республика
18. Республика Татарстан
19. Самарская область
20. Саратовская область
21. Волгоградская область
22. Ростовская область
23. Краснодарский край
24. Украина (Киев)
25. Калининградская область
26. Республика Башкортостан
27. Свердловская область
28. Тюменская область
29. Республика Коми
30. Архангельская область
31. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра
32. Ямало-Ненецкий автономный округ
33. Красноярский край
34. Иркутская область
35. Республика Бурятия
36. Забайкальский край

Товарный знак

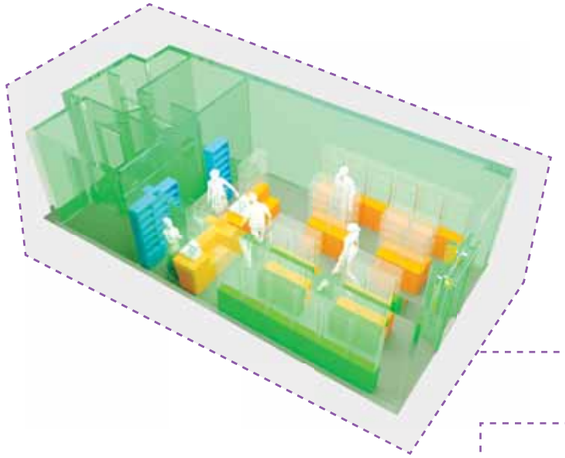
РИГЛА

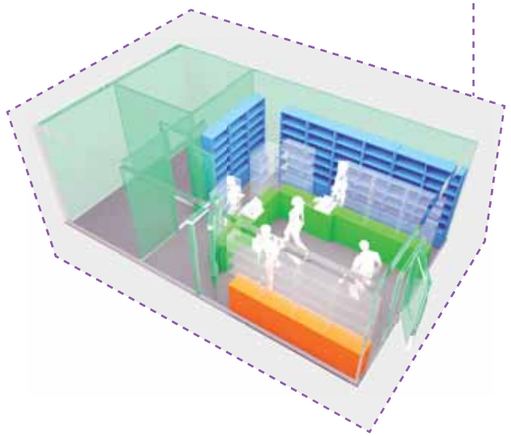
Важным шагом в формировании фирменного стиля сети аптек «Ригла» стал ребрендинг в 2006 году, который способствовал созданию нового имиджа, повышению привлекательности и узнаваемости сетевого бренда. Над разработкой концепции бренда «Ригла» работали специалисты ведущего британского агентства Identica.

В новом имидже компании воплотилась идея о том, что каждый человек может жить полной и гармоничной жизнью, чувствуя себя здоровым и привлекательным. Аптеки «Ригла» призваны помочь в этом.

Логотипом сети аптек «Ригла» стал цветок с пятью разноцветными лепестками, имеющими форму сердца. Его яркие цвета символизируют увлеченность жизнью, а форма лепестков говорит о том, как важна для сотрудников сети искренняя забота о здоровье их посетителей.

Выбор возможностей





Отвечая запросам времени, компания развивает два направления — в формате премиум и в формате дискаунтера. Им соответствуют два бренда: «Ригла» и «Будь здоров».

В зависимости от потенциала своего предприятия партнер имеет возможность выбрать:

1. Формат работы

- открытая форма торговли (фарммаркет) — бренд «Ригла»;
- закрытая форма торговли (за стеклом) — бренд «Будь здоров».

Выбор определяется месторасположением и размером помещения, объемом инвестиций.

2. Ценовую политику

- высокий уровень — премиум;
- средний уровень;
- низкий уровень — дискаунтер.

Выбор зависит от конкурентного окружения, месторасположения помещения и выбранного бренда.

3. Сотрудничество на разных этапах бизнеса

- start-up — бизнес-старт, создание аптеки под ключ с нуля

подходит для партнеров независимо от их опыта ведения фармацевтического бизнеса;

- присоединение уже действующих аптек сети

подходит для опытных участников фармацевтической розницы, желающих повысить прибыльность своих предприятий.

4. Варианты партнерства

- пакет «Ригла» — Брендовый

по договору коммерческой концессии передаются бренд и бизнес-технологии;

- пакет «Ригла» — Базовый

по договору услуг передаются только бизнес-технологии.

5. Территориальное положение

- Москва и Московская область;
- другие регионы России.

Выбор региона зависит от присутствия в нем аптек компании.

Основные термины и понятия

Бизнес-модель — метод ведения бизнеса, разработанный компанией-правообладателем; логическая схема, позволяющая наиболее эффективно использовать принадлежащий ей Комплекс исключительных прав, осуществлять реализацию и продвижение продукции и приносить прибыль.

Бренд-бук — официальное описание сущности и ценностей бренда, свод правил, руководство по использованию элементов фирменного стиля компании-правообладателя.

Дистрибуционно-логистическая карта (ДЛК) — перечень сертифицированных поставщиков товара, который соответствует требованиям компании-правообладателя (ассортимент, кредитные условия, качество товаров) и удовлетворяет логистической схеме поставки.

Коммерческая информация — совокупность приемов, методов, знаний и коммерческого опыта компании-правообладателя, образующих систему сетевой реализации товаров и услуг.

Комплекс исключительных прав — комплекс принадлежащих компании-правообладателю прав, состоящий из бизнес-модели, товарного знака и коммерческой информации.

Паушальный взнос — разовое вознаграждение, выплачиваемое франчайзеру за предоставление прав использования товарного знака, стандартов, ноу-хау, консультационную поддержку на этапе подготовки франшизного объекта.

Роялти — вознаграждение, периодическая компенсация, выплачиваемая за использование предоставленных прав.

Товар — фармацевтические, медицинские, косметические и парфюмерные, а также иные реализуемые в аптеке товары.

Товарооборот (розничная выручка) — денежные средства, полученные от реализации товаров и услуг в аптеке пользователя-франчайзи на расчетный счет или в кассу аптеки с учетом НДС.

Товарный знак — отличительный знак, символ или марка, используемый предприятием для самоидентификации, официально зарегистрированный на территории всей страны. Товарный знак может быть использован компанией-франчайзи на основании коммерческой концессии.

Франчайзер — компания – обладатель прав на франшизу. На основании договора коммерческой концессии франчайзер передает право пользования своим товарным знаком, операционными системами, бизнес-моделью и коммерческой информацией другой компании.

Франчайзи — компания или предприниматель, приобретающий у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени и под его товарным знаком.

Франчайзинг — форма длительного коммерческого сотрудничества, в которой одна компания передает другой право на продажу своих товаров и услуг с использованием торговой марки, фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговых технологий.

Франшизный пакет «Ригла» — Брендовый

Выбор пакета «Ригла» — Брендовый позволяет наиболее полно использовать потенциал компании «Ригла» для развития собственного бизнеса под ее брендами.

Кто может стать участником программы?

- предприниматели, организующие свой бизнес с нуля;
- функционирующие игроки, принявшие решение в целях укрепления бизнеса присоединиться к сети.

Программа действует на территории Российской Федерации и предусматривает как открытую, так и закрытую формы торговли:

- формат «фарммаркет» — бренд «Ригла»;
- формат «за стеклом» — бренды «Ригла» и «Будь здоров».

Возможность работать под именем известного бренда и пользоваться его репутацией, сохраняя при этом юридическую и финансовую самостоятельность — основное, но не единственное преимущество данной программы.

Какие конкурентные преимущества приобретает франчайзи?

Имя, имидж и лояльность клиентов

Вместе с правом использовать бренд «Ригла» или «Будь здоров» партнер получает бренд-бук компании и оформляет аптеку согласно предложенным материалам. Бренд-бук содержит все элементы бренда, используемые как во внешнем, так и во внутреннем оформлении.

Позволяя использовать свое имя и узнаваемый торговый знак, «Ригла» ведет контроль соблюдения стандартов обслуживания и технологий на всех этапах работы партнера. Это необходимо для защиты репутации бренда.

Программное обеспечение сети «Ригла»

Уникальное программное обеспечение «еФарма2» разработано ЗАО «Спарго Технологии» специально для аптечной сети «Ригла» с учетом специфики отрасли. Модернизация старых и введение новых функций, отточенных на опыте эксплуатации ПО в сотнях аптек сети, позволяют еще более эффективно управлять бизнесом.

Система учета товара по местам и отслеживание сроков хранения, электронный документооборот и аналитика, прием индивидуальных заказов покупателей на кассах и online-бронирование, автоматический расчет потребности товара и программы мотивации, поисковые и справочные сервисы — все эти и другие программные функции помогают даже неопытному персоналу работать профессионально. Максимально сокращая ручной труд, автоматизация аптечных процессов минимизирует ошибки и повышает рентабельность.

При установке лицензированного ПО специалисты «Ригла» помогают грамотно выстроить техническую архитектуру компании, включая оргтехнику, компьютеры, кассовое оборудование.

Служба технической поддержки ведет IT-сопровождение партнера, консультирует и оперативно решает IT-вопросы, касающиеся программного продукта.

Одновременно с внедрением ПО проводится обучение персонала — как дистанционное, так и практическое, на рабочем месте.

Франшизный пакет «Ригла» — Брендовый

Логистика

Начав сотрудничество с «Ригла», партнер автоматически переходит на ценовой профиль лидера рынка и получает выгодные условия поставки товара — сетевые оптовые цены и возможность отсрочки платежа до 30 дней.

Система электронных торгов, действующая в ежедневном режиме на электронной площадке компании, позволяет получать оптимальные условия по ценовым предложениям на текущий день для всей сети. «Ригла» выступает гарантом своего партнера перед поставщиком и позволяет каждому франчайзи заключать прямые договора с лучшими поставщиками.

Централизованная система закупки позволяет партнерам «Ригла» получать дополнительную прибыль за счет высокодоходного ассортимента товаров. При этом разработанная логистами компании электронная система управления товарно-материальными запасами помогает каждой аптеке оптимизировать свой ассортимент, формируя автозаказ в зависимости от востребованности товара.

Система прозрачна для всех участников торгов, удобна, едина и в то же время позволяет учитывать индивидуальные потребности каждой аптеки.

ПРОТЕК

Таможенно-складской терминал «Транссервис» – основной логистический центр ЦВ «ПРОТЕК

Франшизный пакет «Ригла» — Брендовый

Маркетинговые технологии

Как крупный ритейлер «Ригла» тесно взаимодействует с дистрибьюторами и ведущими фармацевтическими компаниями. Благодаря многочисленным контрактам в сети регулярно проводятся сезонные и ежемесячные акции федерального и регионального уровней. Это могут быть сезонные скидки, подарочные акции, «товары дня», «стоп-цена» и др. Участвуя в акциях, аптеки-партнеры получают рекламные материалы и дополнительный маркетинговый доход производителей, что недоступно единичным аптекам. Партнеры «Ригла» получают дополнительный доход до 2% от оборота по каждому производителю. Маркетинговый доход транслируется ежеквартально по результатам выполнения условий акций.

Широко применяются программы лояльности клиентов и мотивационные инструменты для сотрудников аптеки, например портал «Первостольника» и карты рекомендаций.

Еще один вид дополнительного дохода — ввод в ассортимент СТМ, товаров под собственной торговой маркой. Продукция СТМ производится на специализированных предприятиях, выпускающих ее как под своим именем, так и под брендом сети «Ригла».

Товары СТМ отличает оптимальное соотношение цены и качества. Они имеют низкую себестоимость и высокую торговую наценку благодаря собственному производству, отсутствию длинной цепочки посредников-дистрибьюторов и затрат на рекламу в СМИ. Продажи СТМ формируют лояльность клиентов, а также позволяют аптекам увеличить свою прибыль и повысить рентабельность.

Доля СТМ в валовой прибыли составляет 7–9 %.

СТМ занимает важное место в ассортиментной матрице, предназначенной для оптимизации ассортимента на полках аптеки.

Стандартная ассортиментная матрица формируется на основе анализа динамики спроса и продаж на конкретные товары, конкурентной среды, демографии и уровня платежеспособности населения в районе расположения аптеки и настраивается под рассчитанный в технико-экономическом обосновании товарооборот.

Обучение персонала, консалтинг, реклама

На всех этапах сотрудничества франчайзер помогает партнеру соответствовать бизнес-стандартам сети, предоставляя эффективные программы обучения персонала. Поддержка начинается с профессиональной оценки кадров франчайзи и продолжается регулярным повышением уровня их квалификации. Программы обучения направлены на решение ключевых задач в процессе построения эффективного аптечного бизнеса.

Также на всех этапах специалистами сети оказывается профессиональный консалтинг по юридическим, экономическим, техническим, кадровым и другим профессиональным вопросам.

Франчайзи получает в свое распоряжение рекламные и справочные сервисы.

Буклеты, баннеры, листовки, визитки, пакеты, бэйджи, полиграфическая и сувенирная продукция — макеты всех рекламных разработок, используемых «Ригла», в полном объеме предоставляются партнеру для организации и проведения своей рекламной кампании.

Франшизный пакет «Ригла» — Брендовый

Каковы критерии отбора партнеров?

Торговая площадь

Потенциальный партнер «Ригла» должен иметь торговое помещение площадью не менее 30 кв. м, желательно в собственности или долгосрочной аренде.

При этом ключевую роль играет территориальное расположение помещения, которое определяет характеристики посещаемости.

Существуют различные нормы для помещения открытой и закрытой формы торговли, которые прописаны в стандартах «Ригла».

Желание работать в команде «Ригла»

Лояльность к сетевой бизнес-системе компании имеет особое значение в связи с наличием строгих стандартов и регламентов, выполнение которых контролируется в интересах сохранения репутации бренда.

Инвестиции

Готовность инвестировать в бизнес от 2 до 5 млн рублей

Предпринимательский опыт

Наличие знаний и опыта предпринимательской деятельности положительно влияет на перспективы долгосрочного сотрудничества.

При грамотном подходе франчайзинг обеспечивает быстрое и эффективное начало бизнеса.

Бизнес-старт: алгоритм взаимодействия между франчайзером и франчайзи

С чего начинается сотрудничество?

Первый шаг — сообщить о желании стать партнером на электронный адрес: Ns_derzhaeva@rigla.ru

Второй шаг — поиск и оценка помещения, отвечающего всем требованиям компании- правообладателя. Ознакомиться с ними можно, получив документ по характеристике мест размещения аптек ЗФТ и ОФТ, высылаемый потенциальным партнерам.

Третий шаг — анализ и расчет экономической эффективности объекта. Специалистами «Ригла» на безвозмездной основе разрабатывается ТЭО — технико-экономическое обоснование аптеки, демонстрирующее сроки окупаемости проекта, объем инвестиций, предполагаемый товарооборот и другие ключевые параметры.

Четвертый шаг — если экономическая модель выглядит привлекательно, создается предварительный проект аптеки, с партнером согласуется план действий для ее открытия.
На этом этапе следует заключение договоров и покупка франшизного пакета.

Документальное сопровождение:

- Договор коммерческой концессии[1]
- Договор сублицензионный
- Договор на оказание маркетинговых услуг
- Договор поручительства.

Оплата вступительного взноса:

- сумма паушального взноса составляет 200 000 руб. (без НДС)[2].

Паушальный взнос — однократный платеж партнера в компанию «Ригла» после заключения концессионного договора.
В него включены стоимость лицензии на ПО «еФарма2» и услуг по его внедрению, а также издержки на обучение сотрудников и регистрацию договора коммерческой концессии в Роспатенте.

---

[1] Договор коммерческой концессии — основной документ, детально регламентирующий отношения франчайзера и франчайзи. Он заключается на пять лет и требует обязательной государственной регистрации.

[2] с 1 июня 2014 года сумма паушального взноса составит 300 000 руб. (без НДС).

Франшизный пакет «Ригла» — Брендовый

«Передача бренда — высшее доверие деловому партнеру. Стремясь к стабильному развитию аптечной сети, «Ригла» заинтересована в экономической эффективности своих франчайзи и строит партнерские отношения на надежной долгосрочной основе.

Выбирая вариант партнерства «Ригла» — Брендовый, вы выбираете программу успеха и инвестируете в устойчивый быстрорастущий бизнес.»

С момента заключения партнерства следуют:

- передача бренд-бука с подробным описанием бренда для правильного пользования франчайзи товарным знаком;
- передача бизнес-бука с описанием основных бизнес-процессов, сводом норм и правил, пакетом программ и отчетов;
- разработка внешнего и внутреннего дизайн-проекта;
- ремонт по стандартам предприятия;
- лицензирование;
- передача контактов поставщиков и классификатора по мебели, требований по оборудованию и технической архитектуре;
- ценообразование;
- заказ торгового оборудования по индивидуальному проекту и техники;
- формирование партнером штата аптеки;
- расчет ассортимента и его согласование;
- заключение договоров с поставщиками;
- внедрение ПО в аптеке-партнера: подключение к сети и электронным торгам сети «Ригла»;
- прием и разборка товара в аптеке;
- обучение персонала на всех этапах;
- открытие аптеки.

Роялти — ежемесячный платеж за использование бренда, сопровождение, систему ценообразования, ассортиментную матрицу — составляет 1,5% от розничного оборота аптеки.

Срок окупаемости: от 2 до 3 лет.

После открытия партнерской аптеки «Ригла» осуществляет контроль деятельности франчайзи, строго отслеживая соблюдение:

- стандартов обслуживания покупателей;
- выполнения маркетинговой активности;
- платежной дисциплины.

Франшизный пакет «Ригла» — Базовый

Выбор пакета «Ригла» — Базовый позволяет использовать ресурсы и конкурентные преимущества компании «Ригла» для развития бизнеса под своим собственным именем, без использования бренда франчайзера.

Кто может стать участником программы?

- действующие игроки, стремящиеся к укреплению бизнеса;
- предприниматели, организующие свой бизнес с нуля.

Программа действует на территории Российской Федерации и предусматривает открытую и закрытую формы торговли:

- формат «за стеклом» — бренды «Ригла» и «Будь здоров»;
- формат «фарммаркет» — бренд «Ригла».

Наиболее пакет «Ригла» — Базовый востребован действующим бизнесом, уже имеющим свою историю и постоянных клиентов, при этом желающим укрепить позиции на рынке.

Ключевое отличие пакета сотрудничества «Ригла» — Базовый от программы «Ригла» — Брендовый — отсутствие права пользования именем франчайзера.

Снижение имиджевых рисков позволяет франчайзеру:

- предоставить партнеру большую степень свободы в ценовой и ассортиментной политике, организации бизнеса и др.;
- ослабить контроль за выполнением сетевых стандартов.

Это влечет за собой:

- снижение вдвое оплаты вступительного взноса. Сумма паушального взноса составляет 100 000 руб. (без НДС)*;
- возможность заключения договора сотрудничества без государственной регистрации.
  Заключается договор оказания услуг.

Приобретая пакет «Ригла» — Базовый, франчайзи получает стандартный набор преференций сетевой компании «Ригла», за исключением бренд-бука.

В него входят:

1. Единые отработанные бизнес-стандарты.
2. Установка единого в сети лицензионного ПО — «еФарма2».
3. Ассортиментная матрица, ценообразование.
4. Включение в ассортимент высокорентабельного товара — СТМ.
5. Прозрачная и прибыльная маркетинговая активность: за участие партнер получает до 2% от оборота от производителя.
6. Логистика: надежные поставщики с едиными и выгодными условиями поставки.
7. Эффективные программы обучения персонала.
8. Рекламная поддержка.
9. Консалтинг.

Роялти — ежемесячный платеж за использование бизнес-модели, сопровождение, систему ценообразования, ассортиментную матрицу — составляет 1,5% от розничного оборота аптеки.

---

* Сумма действительна до 31.05.2014 г., с 01.06.2014 паушальный взнос составит 300 000 руб. без НДС.

Франшизный пакет «Ригла» — Базовый

Алгоритм взаимодействия между «Ригла» и партнером для действующего бизнеса:

- письмо-заявка на участие в программе;
- подбор и согласование с франчайзером помещения под аптеку, проверка документов;
- оценка помещения партнера, трафик, конкурентное окружение;
- расчет экономической модели, ТЭО: уровень инвестиций, окупаемость проекта;
- планировка внутренних и внешних помещений аптеки партнера;
- планограмма торгового оборудования в помещении (предоставляются контакты поставщиков для заказа оборудования);
- заключение основных договоров:
  - договор предоставления услуг;
  - договор сублицензионный;
  - договор на оказание маркетинговых услуг;
  - договор поручительства;
- оплата паушального (вступительного) взноса;
- разработка внутреннего и внешнего дизайн-проектов;
- передача контактов по оборудованию и технической архитектуре;
- обучение персонала на всех этапах;
- расчет ассортимента, его изменение;
- заключение и перезаключение договоров с поставщиками;
- аудит оборудования и дозаказ по технической архитектуре;
- перекодировка товарной базы партнера;
- перевод в систему «Ригла»;
- подключение к сети и электронным торгам;
- документальное сопровождение;
- консультации и поддержка на всех этапах.

Долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество требует взвешенного подхода к выбору стратегических партнеров. Отбор потенциальных франчайзи проводится с проверкой службой безопасности и ревизией кредитной истории, уставных документов, судебных дел и т. д.

Система франчайзинга всегда строится на успешном бизнесе. Ее суть состоит в «тиражировании» эффективной модели, многократно апробированной на практике.

Хотите быть независимым владельцем бизнеса и получать профессиональную поддержку лидера рынка? Не оставайтесь один на один с проблемами и рисками — присоединяйтесь к команде «Ригла», и ваш бизнес будет успешным!

Откройте свою «Ригла»!