



**ФРАНШИЗА МАГАЗИНА ОТ ВИНЗАВОДА
С 90 ЛЕТНЕЙ ИСТОРИЕЙ**

Откройте винный магазин с окупаемостью
от 12 месяцев и прибылью от 150 000 ₽,
даже без опыта в ритейле.



ИСТОРИЯ МИЛЬСТРИМ



1936 г.

Основан винсовхоз «Таманский» — первый винодельческий комплекс на Таманском полуострове.

2000 г.

Предприятие получило новое имя - «Мильстрим». И объединило все этапы производства — от выращивания саженцев до розлива и продажи винодельческой продукции.

2015 г.

Начало развития собственной розничной сети фирменных винных магазинов, появились новые линейки продукции.

2017 г.

Получена лицензия на производство вин ЗГУ - «Защищенного Географического Указания».

2020 г.

Сеть розничных магазинов Мильстрим достигает 300 магазинов по всей России.

Мильстрим сегодня

10 лет успешной работы сети магазинов Мильстрим. 90 лет истории винзавода. Более 360 точек. 90+ городов присутствия.

МАСШТАБ ТОРГОВОЙ СЕТИ



90+ РЕГИОНОВ

360+ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК

ИНВЕСТИРУЙТЕ В СТАБИЛЬНОСТЬ

Станьте частью бизнеса с собственным производством

Millstream: ваш бизнес — наше вино. Откройте свое дело, опираясь на 90 лет традиций и опыта нашего винзавода.

«Мильстрим» — это стабильно развивающаяся сеть магазинов с широким ассортиментом вин собственного производства, а также крепкого алкоголя, пива и сопутствующих товаров. В сети более 360 действующих точек в более 90 городах РФ. Более 1 млн участников программы лояльности. Высокий средний чек. Развитая онлайн структура работы с клиентами: интернет-магазин, мобильное приложение, чат бот на базе мессенджеров.



КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСТВА С НАМИ



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ МАГАЗИНОВ

Проверенная бизнес-модель, отлаженные процессы, развитая логистика, успешный опыт в небольших городах.



СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Гарантированные поставки, контроль качества, цены без дополнительных наценок, высокая маржинальность.



ЭФФЕКТИВНАЯ АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА

Уникальная ниша фирменного винного магазина, демократичный сегмент, эксклюзивный ассортимент, высокий средний чек.



ЭКСПЕРТНАЯ КОМАНДА

Консультации по всем вопросам (правовым, финансовым, управленческим), помощь в оценке помещения, маркетинговая поддержка и работа с базой.



СТАБИЛЬНАЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ МОДЕЛЬ

Компенсация паушального взноса.
Отсутствие роялти. Доход от 150 000



ОБЪЕМНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Развитая онлайн-структура (приложение, сайт, боты), современная программа лояльности и инструменты работы с трафиком.

ЧТО ВХОДИТ В ПАКЕТ ФРАНШИЗЫ

1

ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА

Экспертная оценка локации, расчет экономической модели.

2

ЛОГИСТИКА

Помощь в организации доставки продукции.

3

УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ

Ведение карточек на геосервисах, обработка отзывов.

4

ОБУЧЕНИЕ И НАСТАВНИЧЕСТВО

Школа кавистов, доступ к базе знаний, регулярная поддержка (юридическая, бухгалтерская, финансовая, маркетинговая, техническая).

5

АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА

Эксклюзивный ассортимент собственного производства, топовые позиции сторонних производителей.

6

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Эффективная программа лояльности и омниканальная коммуникация с клиентом (сайт, приложение, чат-боты) для привлечения трафика, повышения среднего чека и частоты покупок.

ВЫБЕРИТЕ СВОЙ ФОРМАТ УСПЕХА

Мы предлагаем два формата, адаптированные под разные условия.
Каждый формат - это продуманная концепция с грамотной выкладкой
и максимальной эффективностью пространства.



Площадь: от 60 м²

Формат
«Фирменный магазин»

Инвестиции:
от 1 600 000 ₽

Описание:
Полноценный винный
маркет с широким
ассортиментом.



Площадь: от 20 м²

Формат
«Фирменный отдел»

Инвестиции:
от 800 000 ₽

Описание:
Открытие на базе
действующего магазина
(продукты, алкоголь).
Ограниченный
ассортимент.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

ОКУПАЕМОСТЬ
от 12 мес.

ПРИБЫЛЬ
от 150 тыс/мес.

ВАЛОВАЯ МАРЖА
от 40%

БЮДЖЕТ
от 1 600 000р.

Выручка кассовая с налогами:	0	695 800	770 350	844 900	919 450	994 000	1 441 300	1 441 300	1 441 300	1 441 300	1 441 300
Средняя цена реализации:		497	497	497	497	497	497	497	497	497	497
Кол-во единиц:		1 400	1 550	1 700	1 850	2 000	2 900	2 900	2 900	2 900	2 900
Средний чек реализации:		1 650	1 650	1 650	1 650	1 650	1 650	1 650	1 650	1 650	1 650
Кол-во чеков:		422	467	512	557	602	874	874	874	874	874
Себестоимость продукции УСН (включая доставку):		409 826	453 736	497 646	541 556	585 466	848 926	848 926	848 926	848 926	848 926
Валовая прибыль УСН:		285 974	316 614	347 254	377 894	408 534	592 374	592 374	592 374	592 374	592 374
Маржинальность:		41,10%	41,10%	41,10%	41,10%	41,10%	41,10%	41,10%	41,10%	41,10%	41,10%
Управленческие и Коммерческие расходы:		345 577	346 695	347 814	348 932	350 050	356 760	356 760	356 760	356 760	356 760
Аренда торговой площади		112 200	112 200	112 200	112 200	112 200	112 200	112 200	112 200	112 200	112 200
ФОТ продавцов с налогами:		189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000
Коммунальные услуги		9 750	9 750	9 750	9 750	9 750	9 750	9 750	9 750	9 750	9 750
Интернет, связь		6 700	6 700	6 700	6 700	6 700	6 700	6 700	6 700	6 700	6 700
Охрана, пожарная сигн.		2 890	2 890	2 890	2 890	2 890	2 890	2 890	2 890	2 890	2 890
Услуги банка и инкассация		10 437	11 555	12 674	13 792	14 910	21 620	21 620	21 620	21 620	21 620
Услуги грузчиков:		6 100	6 100	6 100	6 100	6 100	6 100	6 100	6 100	6 100	6 100
Прочие расходы:		8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500
Прибыль до налогообложения:		-59 603	-30 081	-560	28 962	58 484	235 615	235 615	235 615	235 615	235 615
Налог на прибыль УСН (Доходы минус Расходы):		0	0	0	0	8 773	35 342	35 342	35 342	35 342	35 342
Чистая прибыль УСН (Доходы минус Расходы):		-59 603	-30 081	-560	28 962	49 711	200 273	200 273	200 273	200 273	200 273
Инвестиции Капитальные:	-850 000										
CASHFLOW чистых активов компании:	-850 000	- 909 603	- 939 685	- 940 244	- 911 282	- 861 571	564 480	764 752	965 025	1 165 297	1 365 570
Инвестиции оборотные (Частичная оплата готовой продукции):	-750 000										
Срок Окупаемости:	от 12 мес										
Годовая рентабельность капитала в операционной деятельности:	150,20%										
Общая потребность в капитале для старта бизнеса:	- 1 600 000										

ЭТАПЫ ОТКРЫТИЯ

1



Знакомство – онлайн/офлайн встреча с обсуждением регламентов и этапов сотрудничества.

2



Подбор объекта – поиск подходящего помещения для открытия магазина.

3



Заключение договоров франшизы и поставки с Мильстрим.

4



Процедура лицензирования – процесс выдачи разрешения на ведение бизнеса.

5



Формирование ассортимента и первого заказа товара.

6



Подготовка к открытию (настройка оборудования, программы лояльности, видеоконтроль, оформление витрин и стеллажей).

7



Обучение линейного персонала, консультация партнеров.

8



Праздничное открытие и формирование клиентской

КОНТАКТЫ

СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ НАШЕЙ СЕТИ И ОТКРОЙТЕ
СВОЙ ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС УЖЕ СЕГОДНЯ!

ТРЕТЯК АННА

Менеджер отдела контроля франшизы

E-MAIL

sm@millstream-wines.ru



САЙТ

<http://millstream-wines.ru/>

