



ТОП 10 франшиз  
России 2020 г.

По версии Forbes и РБК

# Франшиза Пив&Ко

Бизнес доступный каждому





**Группа компаний «Пив&Ко» - это 9 подразделений, более 1300 сотрудников, более 480 магазинов и десятилетний опыт. В 2009 году был открыт первый магазин «Пив&Ко» в Екатеринбурге и тогда же начался рост компании. Сегодня компания «Пив&Ко» - это ведущая федеральная сеть минимаркетов в России, а также один из самых крупных дистрибьюторов разливного пива.**

# Магазины Пив&Ко

Магазины «Пив&Ко» – это яркие, удобные, уютные минимаркеты у дома. Ежедневно их посещают десятки тысяч человек. Большинство постоянных клиентов «Пив&Ко» знают наших продавцов в лицо и по имени.

В 2020 году 59 магазинов собственной сети и более 420 торговых точек, открытых по франшизе, работают в 187 городах России и Казахстана.

Наши магазины выгодно отличаются от других магазинов разливных напитков по ассортименту и качеству продукции. Для своих покупателей мы выбираем только лучшие, эталонные продукты.



# Франчайзинг Пив&Ко

Направление франчайзинга «Пив&Ко» успешно развивается с 2013 года. Ежемесячно по франшизе открывается от 15 до 25 магазинов. С франчайзи мы делимся самым ценным, что можем предложить – накопленным опытом.

**420 магазинов  
открыто  
по франшизе**

В 187 городах России и СНГ



**Средняя  
прибыль  
250 тыс. руб.**

Средняя чистая прибыль  
с магазина в месяц



**Более 4000  
наименований  
товаров**

Разработанная ассортиментная  
матрица, включающая линейку  
продуктов собственного  
производства



## Простое открытие магазина

Опыт в управлении бизнесом,  
специальные знания или лицензии  
не требуются



## Запуск магазина за 21 день

Праздничное открытие всего через три  
недели



## Устойчивая сфера бизнеса

Нашим главным продуктом всегда  
остается пиво, рынок которого в России  
растет каждый год.



## Товары ежедневного спроса

Повседневные товары обеспечивают  
постоянный поток покупателей и при этом  
являются наименее подверженной  
кризисам категорией



## Окупаемость от 7 месяцев

Отлаженность всех бизнес-процессов и  
устойчивость бизнеса обеспечивают  
выход на окупаемость за довольно  
короткий срок



## Точка безубыточности в 1-ый месяц работы

Первая прибыль – уже в первый месяц  
работы магазина



# Что входит во франшизу

Сотрудничество с «Пив&Ко» – это не просто покупка готовой бизнес-модели, но и долгосрочная поддержка. «Пив&Ко» предоставляет франчайзи отлаженные и проверенные бизнес-процессы.

## Автоматизированная система учета и управления 1С ERP

1С – Контроль и аналитика продаж в режиме онлайн для каждого вашего магазина, а также возможность заказывать товар из любой точки мира в один клик.



## Приложение «Я партнёр Пив&Ко»

Я партнер – Актуальные новости сети «Пив&Ко», постоянно пополняемое облако данных, онлайн-обучение франчайзи и персонала магазина, регулярные обновления



## Бонусная программа Sail Play

Система с огромной клиентской базой покупателей с уровнями лояльности и автоматической рассылкой sms и email, которая мотивирует чаще совершать покупки.



Вы становитесь частью крупной федеральной сети. Известный товарный знак в России и СНГ.



Наработанный годами ассортимент товаров, который обеспечивает высокие продажи.



Отлаженный готовый бизнес с 10-летним опытом.



План маркетинговых мероприятий, расписанный на 6 месяцев.



Обучение на базе собственной сети. Путь от продавца до директора.



Единый сайт pivko24.ru с возможностью предзаказа.



Уникальная система подбора и ввода в эксплуатацию помещения для магазина по нашей технологии **Perfect Place**



Команда специалистов по сопровождению, маркетингу, аналитике, логистике, дизайну и т.д.



Брендбук, Мерчбук, Руководство по ведению бизнеса, Стандарты работы торгового персонала сети Пив&Ко



Инструкция по работе магазина в круглосуточном формате.



Обеспечение рекламными материалами согласно брендбуку.



Индивидуальный дизайн проект магазина в 2D и 3D для вашего помещения



# Награды франшизы

За годы своего развития франшиза «Пив&Ко» стала обладателем десятка наград, что подтверждает статус «Пив&Ко» как ведущей франшизы в стране.



## ТОП-100 франшиз России 2017

Пивная франшиза №1 и 38 место в общем рейтинге сайта beboss.ru



## Лучший талисман бренда

Логотип Пив&Ко – лучший талисман по версии посетителей сайта beboss.ru



## Франчайзер года и Выбор народа

Пивная франшиза №1 и 38 место в общем рейтинге сайта beboss.ru



## ТОП-100 франшиз России 2018

5 место в ТОП-100 франшиз и 1-е место в номинации Розничная торговля



## Всероссийская франчайзинговая премия

2 место по количеству голосов среди 10 лучших франшиз России



## Франчайзи года и Прорыв года

Лучшие показатели франчайзи и самый высокий прирост за 2018 г.



## Мисс франчайзинг 2019

Первая Вице-мисс франчайзинг Анастасия Попова



## Топ 10 франшиз по версии Forbes

В категории инвестиций в открытие 1 — 5 млн руб.



## Топ 5 франшиз по версии РБК

Ежегодный рейтинг самых динамично развивающихся в России франшиз



**Формат магазина «Пив&Ко. Super»**  
полноценный супермаркет с широким  
ассортиментом товаров. Несмотря на более  
долгий срок окупаемости, данный формат  
является наиболее прибыльным по  
сравнению с другими.



# Super

Формат «Super» максимально комфортен для покупателя, так как он более просторен и вмещает больше товаров. Покупатели имеют возможность спокойно рассмотреть товар, а грамотный мерчендайзинг способствует тому, чтобы покупали больше. Тем самым, увеличивая средний чек. Площадь магазина формата «Super» - от 50 до 100 м<sup>2</sup>. Обязательно размещение не менее 24 кранов с разливными напитками, а ассортимент должен включать в себя бутылочное и крафтовое пиво, безалкогольные напитки, весовые и фасованные снеки, сигареты, а также товары повседневного спроса и сезонные.



Ваша прибыль

## 280 тыс. руб.

Паушальный взнос

**350 тыс. руб.**

Сумма инвестиций

**от 3,18 млн. руб.**

Торговая площадь

**от 50м<sup>2</sup> до 100м<sup>2</sup>**

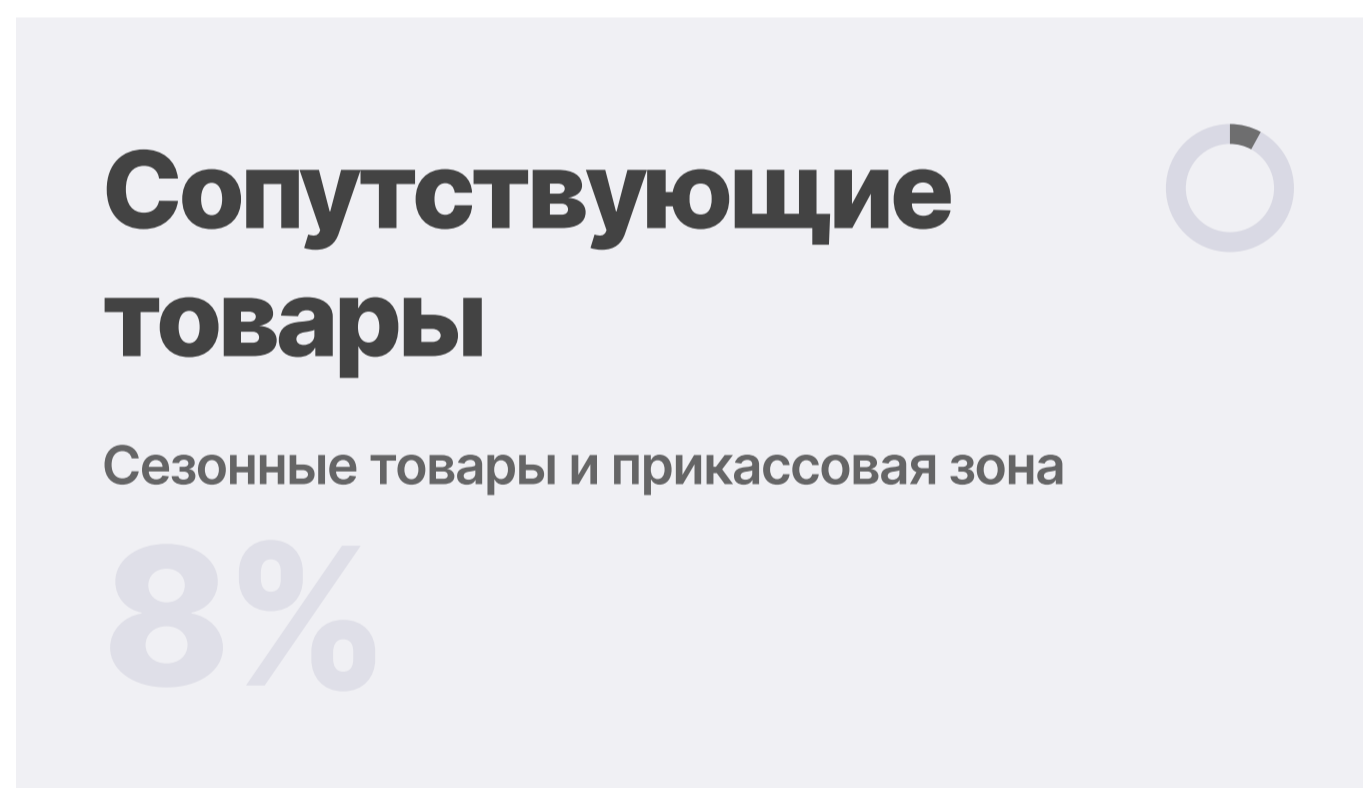
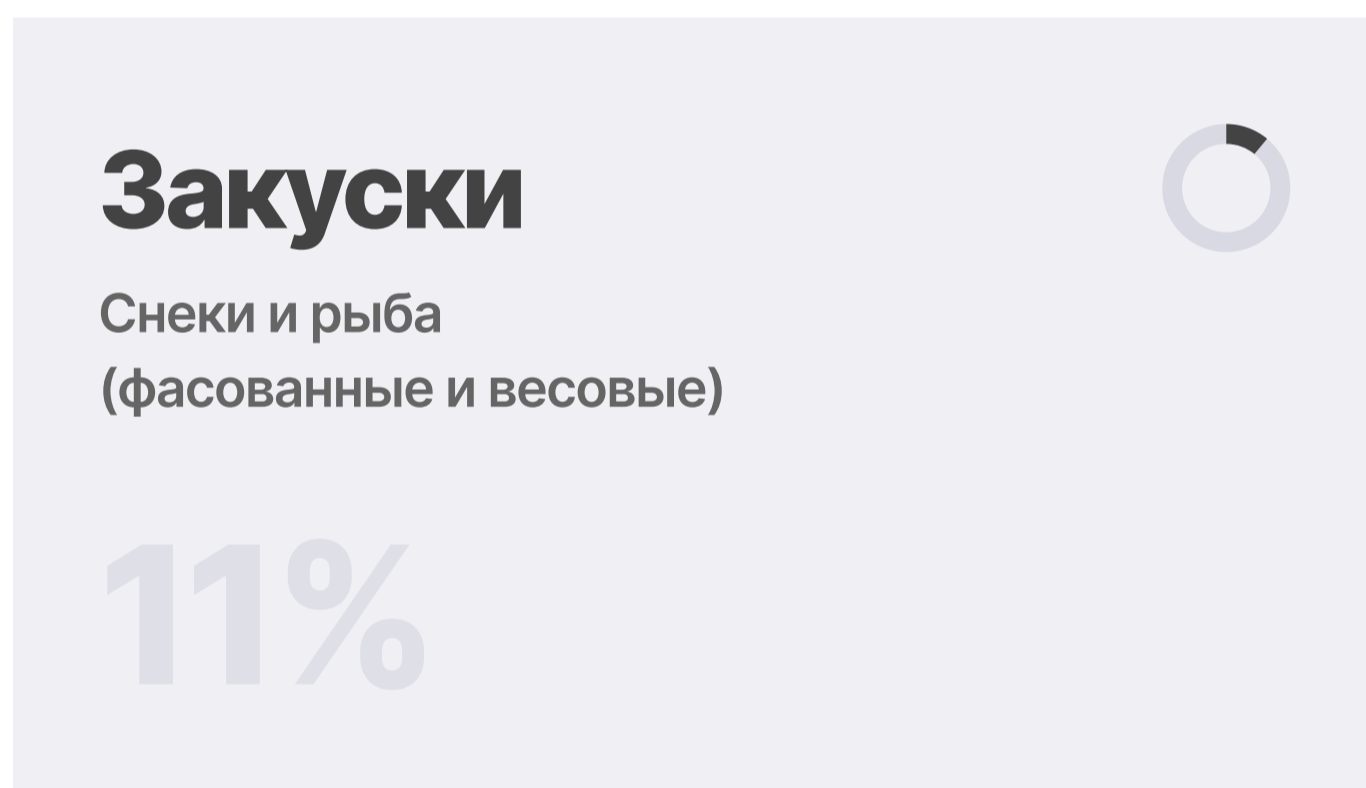
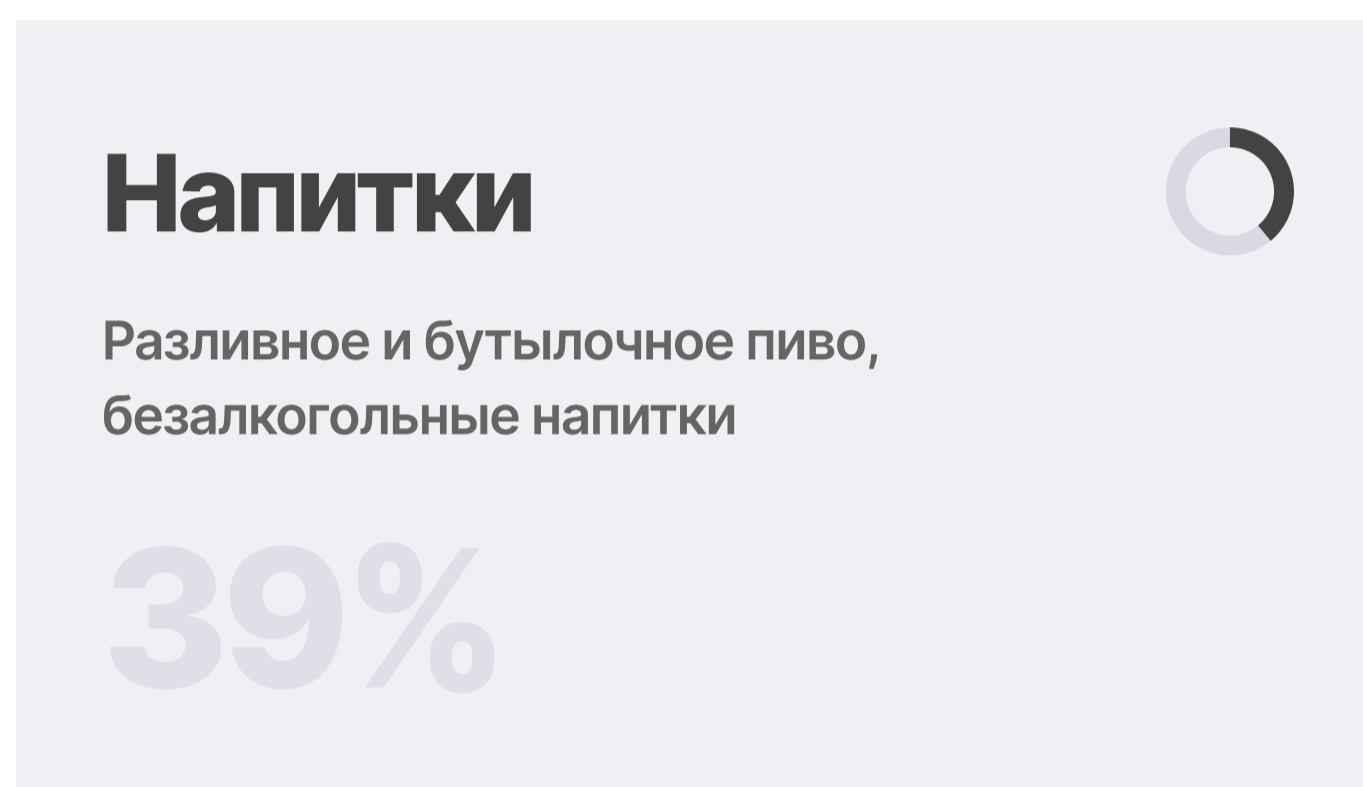
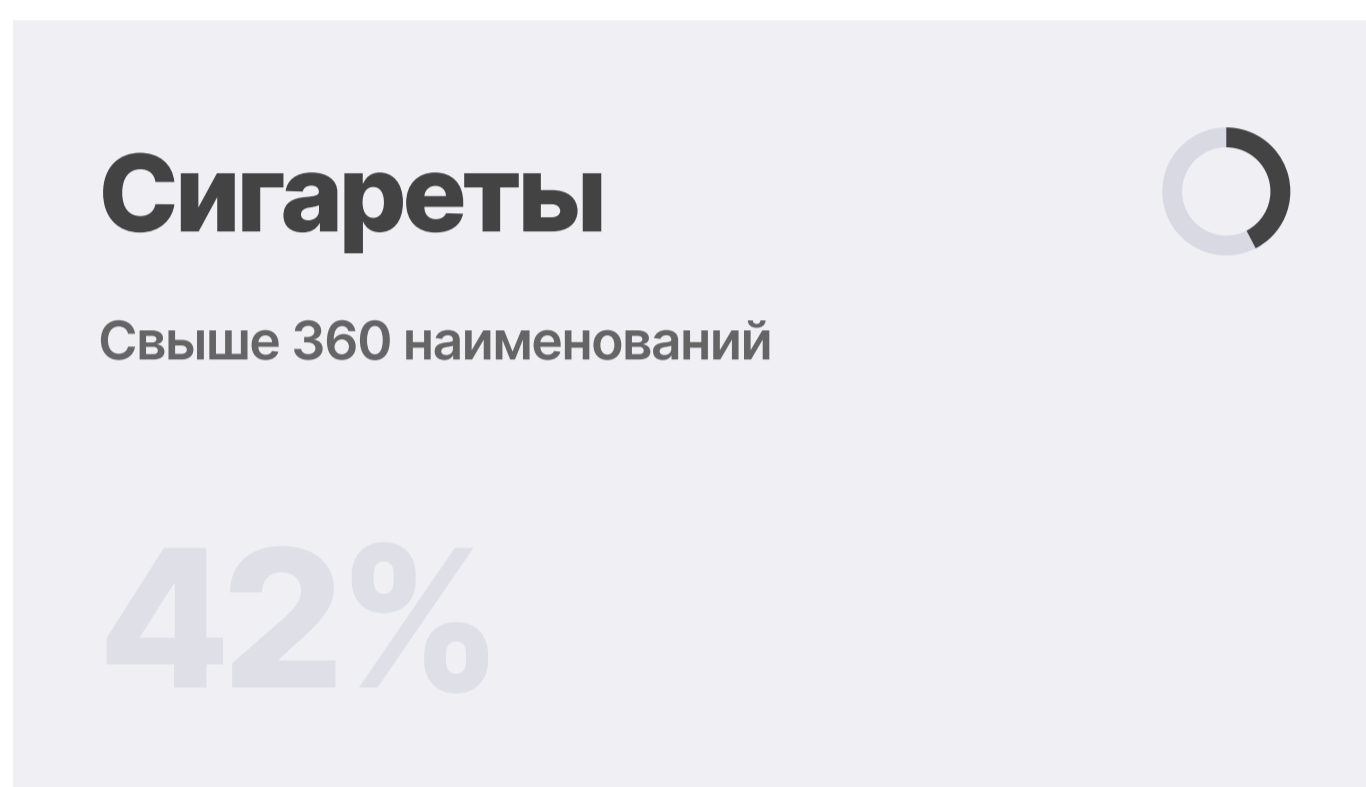


При грамотном управлении и успешной работе одного магазина перед владельцем бизнеса открывается возможность развития собственной торговой сети. Поскольку каждый магазин «Пив&Ко» рассчитан на покупателей в радиусе 500 – 1000 м, то открытие дополнительных торговых точек возможно даже в одном районе.

Магазины «Пив&Ко» - это полноценные магазины у дома, способные удовлетворить потребности каждого покупателя. Пиво – основной, но не единственный товар. В ассортименте «Пив&Ко» - свежая рыба, весовые и фасованные закуски, товары собственной торговой марки, сезонные товары, бакалея, хлеб, сигареты и другие товары повседневного спроса. Более 4000 товарных наименований – этого достаточно для того, чтобы стимулировать покупателей возвращаться к нам повторно.

# Финансовые показатели

Каждый покупатель ежедневно ходит в магазины, выбирая для себя те продукты, которые любит. Естественно, базовый продукт для «Пив&Ко» – разливное пиво. Это то, за чем в основном к нам идут и на чем мы зарабатываем. В своей ассортиментной политике мы взяли курс на вкусный и разнообразный товар по доступным ценам.



	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	За год
Выручка	1 792 885	1 678 631	1 979 157	2 150 326	2 634 980	2 902 936	3 297 544	2 853 658	2 721 204	2 843 513	2 014 351	2 214 032	29 083 217
Себестоимость	448 221	419 657	494 789	537 581	658 745	725 734	824 386	713 414	680 301	710 878	503 587	553 508	7 270 804
Затраты	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000	318 000
Чист. прибыль	130 221	101 657	176 789	219 581	340 745	407 734	506 386	395 414	362 301	392 878	185 587	235 508	3 454 804
Ср.чек	236	238	231	228	238	241	250	247	235	236	232	236	
Кол-во чеков	7 581	7 047	8 549	9 414	11 071	12 045	13 190	11 553	11 579	12 048	8 682	9 381	
Чеки в день	245	252	276	319	357	402	426	378	386	389	289	303	

# Инвестиции

Каждый франчайзи самостоятельно несёт затраты на подбор и обучение персонала, контроль качества, рекламу, покупку оборудования и расходных материалов.

Паушальный взнос	350 000	Оборотная тара - кеги 40 шт.	200 000
Ремонтные работы	400 000	Оборудование для розлива	240 000
Торговое оборудование	420 000	Аренда помещения	110 000
Холодильное оборудование	350 000	Закуп товара	850 000
Реклама и оформление	230 000	Прочие расходы	30 000

Итого

**от 3 180 000 руб.**

# Затраты

На содержание магазина предпринимателю необходимо будет выделять в среднем 318 тысяч рублей в месяц (как правило, сумма зависит от оборота на конкретной точке).

Аренда	110 000	Налоги и отчисления	15 000
Интернет и телефония	3 000	Прочие расходы	15 000
Коммунальные услуги	25 000	Оклад сотрудникам	140 000
Обслуживание ККМ	1 500	Реклама и акции	8 500

Итого

**318 000 руб.**





# Про покупателей

Перед открытием магазина стоит учесть, что 70% ваших будущих посетителей – это мужчины в возрасте от 18 до 55 лет, причем большая доля продаж приходится именно на людей в возрасте от 25 до 35 лет.

Преимущественно Ваш магазин будут посещать постоянные клиенты, которые, как правило, закупают пиво регулярно и в больших объемах. Однако 25% от всех покупателей – это люди, которые зашли в магазин «по пути».

Крайне важно сформировать собственную клиентскую базу. Этого можно добиться за счет правильного расположения магазина: основной поток клиентов должны составлять жители ближайших домов, поэтому торговая точка должна быть открыта в жилом районе. Расположение магазина в центре города, несмотря на ложную привлекательность, заранее невыгодно, так как возрастает процент покупателей из категории «зашли по пути», снижается объем продаж и становится невозможным планирование деятельности магазина (закуп товара, предполагаемая выручка и т.д.)







## Про конкурентов и риски

Поскольку основной продукт сети «Пив&Ко» - это пиво, то прямыми конкурентами являются магазины небольших сетей разливного пива. Чтобы стать успешнее соперников, нужно предлагать покупателю более качественный товар, высокое качество обслуживания, а также продуманную систему бонусов и скидок, позволяющие сформировать собственную клиентскую базу.

Чтобы всегда чувствовать настроение своих покупателей и контролировать их покупательскую способность, необходимо регулярно собирать отзывы, анализировать объемы продаж в ассортиментном разрезе.

Немаловажно также учитывать внутренние риски, которые напрямую влияют на размер прибыли. В первую очередь, это продавцы. Чтобы избежать недобросовестной работы и краж, необходимо постоянно контролировать работу персонала.

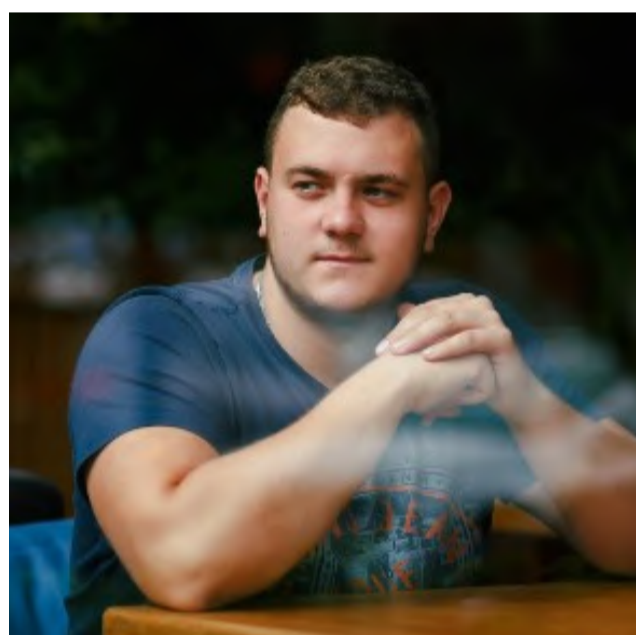
# Отзывы о франшизе



## Анна

г. Камышлов

Как сейчас помню этот апрельский денек 2016 года: муж забрал меня с работы, едем домой, и Андрей говорит: «Надо открывать свой бизнес». Мы тогда оба работали наемными специалистами в сфере телекоммуникаций. Мы и тогда жили в Екатеринбурге, на нашей улице был магазин «Пив&Ко». Постоянно какие-то яркие рекламные кампании, всегда отличный сервис, но главное – очереди от самых дверей. Да и если честно, то где еще такой бизнес можно открыть за 2 млн рублей? В общем, приняли решение и начали действовать.



## Алексей

г. Краснодар и Крымск

Моему первому магазину «Пив&Ко» в Краснодаре исполнился год в декабре. Первые полгода работы – много правок, как говорится, на живую, и это вполне нормальный процесс – идет строительство. Полгода я приходил в магазин первым, а уходил последним – без выходных. Открыл в августе еще один магазин в Крымске – то же самое, пришлось даже переехать сюда. Полгода – как раз тот срок, за который можно более или менее автоматизировать процессы в магазине, изучить потребности покупателей, подобрать оптимальную матрицу по ассортименту и научить команду работать.



## Геннадий

Каменск-Уральский

До открытия «Пив&Ко» я долгое время занимался недвижимостью и продолжаю ею заниматься по сей день, поэтому бросить работу я никак не мог. Кстати, благодаря недвижимости я и познакомился с этой компанией. Они искали помещение под магазин, а я арендатора. Мне сразу понравился подход компании к ведению бизнеса, плюс познакомился с начинкой франшизы, и она меня тоже заинтересовала. И я решился купить франшизу «Пив&Ко». На данный момент я управляю магазином на расстоянии, это мой стабильный доход.

# Этапы взаимодействия

**01**

Подготовка юр. лица:  
ИП или ООО



**02**

Встреча с менеджером



**03**

Отплата товарного знака  
и заключение договора  
концесии



**04**

Обучение



**05**

Заключение договора  
аренды



**06**

Дизайн проект,  
строительные работы



**07**

Набор персонала и его  
стажировка



**08**

Монтаж всего торгового  
оборудования



**09**

Техническое  
и праздничное открытие





# ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

**franchise-pivko.ru**  
**8-800-700-63-78**

---

**[instagram.com/franchise\\_pivko](https://www.instagram.com/franchise_pivko)**

**[facebook.com/pivkofranshiza](https://www.facebook.com/pivkofranshiza)**

**[vk.com/pivko](https://vk.com/pivko)**

