УВАЖАЕМЫЙ ПАРТНЕР!

Ты сделал **первый шаг** к открытию собственного магазина кроссовок и вступаешь в сообщество людей, объединеных целью заработать денег и, при этом, принести пользу людям.

Наши принципы:

1. *Качество – не значит дорого;*
2. *Оригинальная одежда и обувь от топовых мировых брендов по доступным ценам в каждый город России;*
3. *Удобство выбора из огромного ассортимента.*

В современном мире огромных возможностей и предложений, агрессивного маркетинга ипереизбытка информации, люди все меньше реагируют на нее и появляется иммунитет нарекламу. Люди ищут решение своих задач и проблем. Те кто смогут предложить решение ипомочь людям, сами успешно развиваются.

Для обеспечения результата, нами разработан концепт и технология, позволяющая реализоватьвозможность и достигнуть поставленных целей. И одна из основных задач, это минимизациярасходов. Достигнуть успеха поможет удобное место положение магазина.

И теперь твой второй шаг, который тебе необходимо сделать - самостоятельно провести анализ и подбор помещения по составленному нами чек-листу.

**Это важно, так как:**

1. Если это будет осуществлять наша команда, то возникнут расходы на командировку, транспортные расходы, проживание и т.п. Это повлияет на цену товара, и мы будем вынуждены включить расходы в стоимость продукции. Тем самым, это усложнит достижение поставленных целей.
2. Более того, никто другой из нашей команды, кроме тебя не знает так хорошо свой город, как ты. Мы уверены, что лично ты или с привлечением помощников ( как вариант – студенты ) выполнишь данную задачу лучше чем кто-либо другой.
3. Обычно люди посмотрели место. Оно им понравилось и они принимают решение об открытии магазина. И в итоге теряют деньги и время. Так как оказывается, что людей(трафика) в магазине нет, условия аренды «зверские» и масса скрытых и непреодолимых задач.

**Что требуется:**

1. Потратить всего 3-4 дня (рабочие + выходные) с раннего утра и до позднего вечера, для проведения анализа и подсчета трафика по месту предполагаемых потенциальных вариантов расположения магазина (2-3). Заполнить прилагаемые анкеты (чек-листы). Такой подход сэкономит месяцы потерянного времени и существенное количество денег. Магазин будет работать полные рабочие и выходные дни и на начальном этапе, это потребует твоего полного вовлечения, в любом случае. Эти 3-4 дня, важнейшая инвестиция в создание успешного магазина.
2. Встретиться с собственниками или управляющими потенциального места открытия магазина и собрать максимально всю информацию по правилам и условиям аренды.
3. Направить в наш адрес заполненные анкеты, для проведение расчетов и выбора оптимального места из выбранных. Но окончательное решение в любом случае остается за тобой. На каждое потенциальное место, необходимо заполнить отдельный пакет, состоящий из 3 анкет.

**Место**

Дата «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ год

|  |  |
| --- | --- |
| ТЦ или отдельное помещение |  |
| Контакты арендодателей |  |
| Адрес |  |
| Площадь |  |
| Цена и условия аренды: постоянные( в год, в месяц) *нужное выбрать* |  |
| ***Дополнительные платежи, в том числе и переменные*** |
| Коммунальные |  |
| Телефония |  |
| Интернет |  |
|  |
| Маркетинговые ежемесячные отчисления |  |
| Уборка |  |
| Штрафы |  |
| Охрана |  |
| Въезд-выезд, стоянка |  |
| Возможность размещения рекламы, вывески |  |
| Район: центр, не центр |  |
| Вход: отдельный, не отдельный |  |
| Этажность |  |
| Наличие витрины на улицу |  |
| Оценка внешнего и внутреннего состояния здания (от 1-5 баллов) |  |
| Наличие парковки |  |
| Подъезды с разных направлений, пробки |  |
| Ближайшие остановки общественного транспорта |  |

Комметарий/дополнение:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Портрет посетителей**

Дата «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ год

|  |  |
| --- | --- |
| Город, население |  |
| ***Возраст %*** |
| 0-15 лет |  |
| 16-24 лет |  |
| 25-35 лет |  |
| 36-45 лет |  |
| Больше 45 лет |  |
| *Средний уровень дохода (руб)* |  |
| ***Оценка трафика снаружи*** |
| Рабочий день (кол-во чел) |  |
| Выходной день (кол-во чел) |  |
| ***Оценка трафика внутри*** |
| Рабочий день (кол-во чел) |  |
| Выходной день (кол-во чел) |  |

Комметарий/дополнение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Успехов и выдающихся результатов!*

Михаил Семенов

Основатель сети

*«Сникер Архив»*

