



**МАГНИТ
БИЗНЕС**

Начните бизнес с лидером!

Без роялти

С полной поддержкой



МАГНИТ
БИЗНЕС



№1

ритейлер по
количеству магазинов



32 589

магазинов



386 000

сотрудников



55

распределительных
центров



20

производств

Обратный франчайзинг



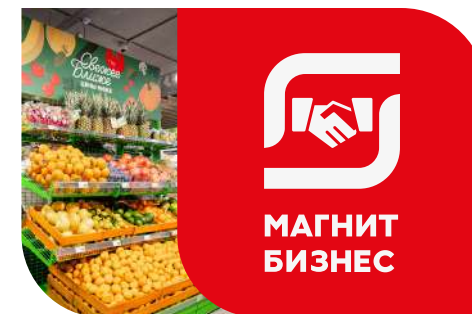
Мы делаем бизнес, а вы зарабатываете !

Забудьте всё, что вы знали о классических франшизах.

«Магнит» предлагает модель, где федеральная сеть берет на себя самые сложные и рискованные задачи, а вы сосредотачиваетесь на управлении точкой и получении прибыли.

Работа торговой точки полностью находится под нашим контролем и мы осуществляем поддержку всего бизнеса. Франчайзи выступают в роли агента по реализации нашего товара, при этом розничная выручка наша.

Как стать партнером



1 ЗАЯВКА

Подача официальной заявки на сайте ритейлера.

2 КОНСУЛЬТАЦИЯ

Обсуждение формата магазина, условий сотрудничества.

3 ОЦЕНКА ЛОКАЦИИ

Совместный анализ имеющейся локации магазина. Подбор помещения.

путь от заявки до открытия

4 РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ

Финальный расчет инвестиций и прогнозных показателей. Утверждение проекта на инвестиционном комитете.

5 ДОГОВОР

Заключение договоров: концессии, агентский, NDA.

6 РЕМОНТ И НАСТРОЙКА

Ремонт помещения, установка торгового и кассового оборудования, интеграция с IT-системами.

7 ОБУЧЕНИЕ

Обучение персонала стандартам сети, проведение стажировки, передача инструкций.

8 ОТКРЫТИЕ

Запуск магазина под федеральным брендом «МАГНИТ».

9 ПОДДЕРЖКА

Постоянное сопровождение на всех этапах работы магазина.

Шаги партнера «Магнит»

1

Оценка локации

Что делает партнер

- Находит помещение или запрашивает помощь в подборе.

Что делает «Магнит»

- Согласовывает предварительный потенциал магазина (оценка трафика, района, соответствия формату).

- Проверяет возможность получения алкогольной лицензии.

- Участвует в осмотре помещения (при необходимости).



Результат

- Партнер получает заключение подходит локация или нет.



Шаги партнера «Магнит»

2

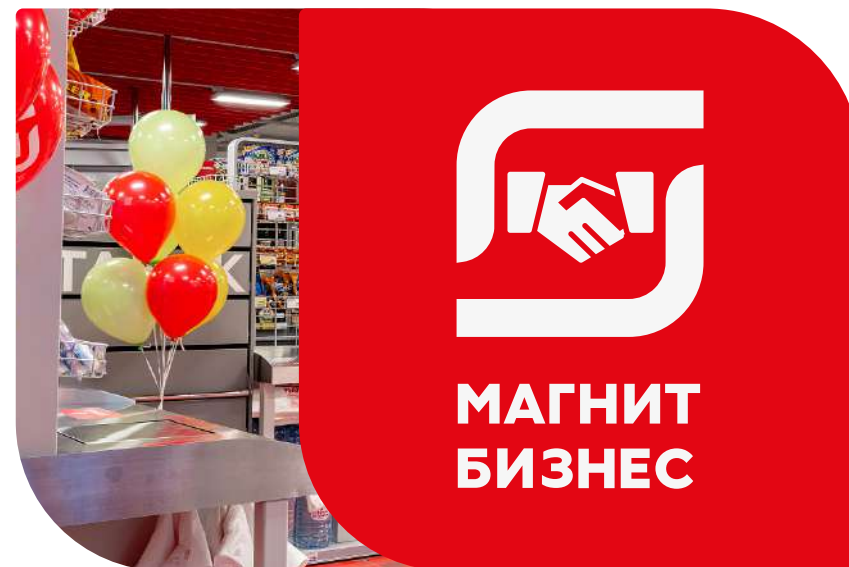
Финансовая модель

Что делает партнер

- Получает расчеты, задает уточняющие вопросы.

Что делает «Магнит»

- Оценивает примерные вложения в ремонт и оборудование.
- Готовит бизнес модель, расчет окупаемости на основе магазинов-аналогов



Результат

- Партнер видит экономику проекта и понимает выгоду.



Шаги партнера «Магнит»

3

Проектирование и планограмма

Что делает партнер

- Предоставляет документы на помещение, согласовывает концепцию.

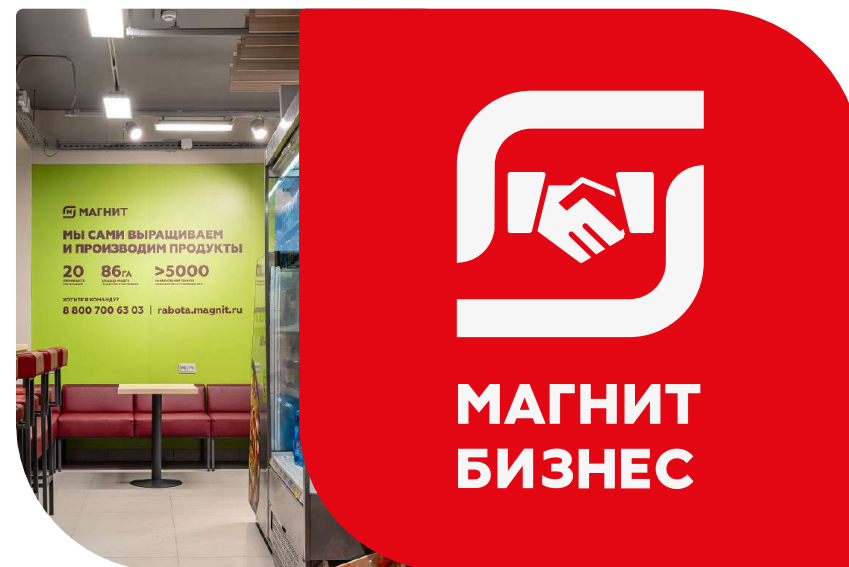
Что делает «Магнит»

- Готовит планировку и дизайн-макет магазина.

- Согласовывает планорамму (схему выкладки товара).

- Передает техническое задание на ремонт и рекомендации по оборудованию.

- Утверждает проект на МИК формата (рабочая группа по формату).



Результат

- У партнера есть понятный план, как должен выглядеть магазин.



Шаги партнера «Магнит»

4

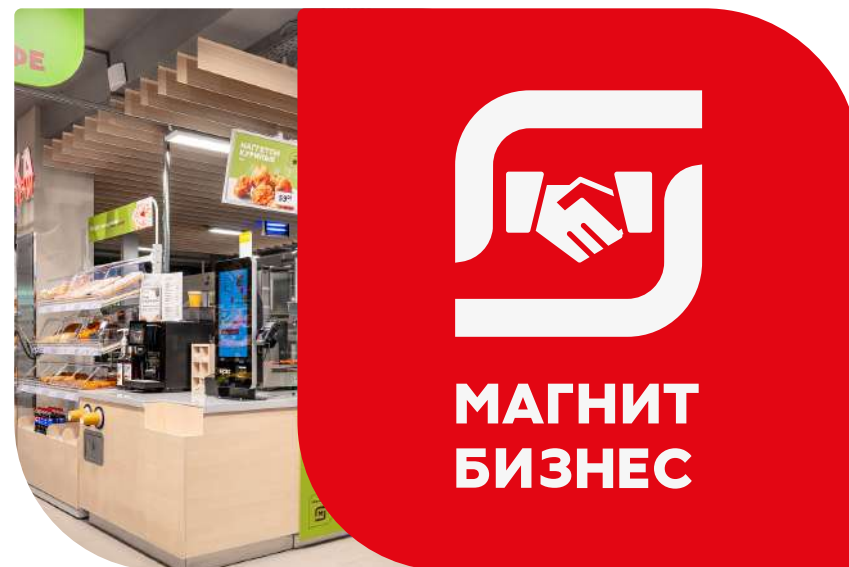
Подписание договора

Что делает партнер

- Подписывает документы, оплачивает паушальный взнос.

Что делает «Магнит»

- Готовит соглашение о неразглашении.
- Соглашение о намерениях открыть магазин.
- Готовит договор коммерческой концессии (право на бренд).
- Готовит агентский договор (работа с товаром).
- Готовит договор купли-продажи алкоголя.



Результат

- Партнер официально входит в сеть «Магнит».



Ремонт и подготовка

Что делает партнер

- Делает ремонт по стандартам сети.
- Закупает оборудование и оснащает торговую точку.
- Нанимает персонал.
- Регистрирует юрлицо и кассы.
- Получает лицензии и разрешения.
- Заключает договоры для ведения розничной торговли.

Что делает «Магнит»

- Подтверждает строительную готовность магазина (ДГ/ДФ) — проверяет соответствие внутренних и внешних РИМ (рекламно-информационных материалов).
- Участвует в ВПК (выездная приемочная комиссия) — проверяет готовность к открытию.
- Консультирует по сборке стеллажного оборудования (особенно для формата «Магнит Косметик»).
- Оказывает ИТ-поддержку на этапе запуска: настройка систем, интеграция.
- Передает ПО, процедуры и технологии.
- Обучение персонала, в том числе стажировка и тестирование (обязательное условие).

Результат

- Магазин физически готов, все системы настроены, персонал нанят.



МАГНИТ
БИЗНЕС

Запуск и открытие

Что делает партнер

- Обеспечивает работу персонала в день открытия.
- Контролирует кассовую дисциплину.

Что делает «Магнит»

- Подтверждает готовность магазина к товародвижению (ДГ/ДФ).
- Обеспечивает товаром согласно матрице (первая поставка).
- Поставляет алкогольную продукцию (по отдельному договору).

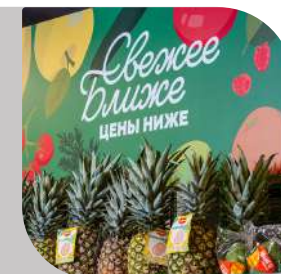


Что делает «Магнит»

- Контролирует пополнение магазина (при необходимости выделяет сотрудников в помощь).
- Контролирует выкладку товара с учетом планорам.
- Взаимодействует с маркетингом по организации праздничного открытия.
- Информировывает об открытии магазина ОФ (операционный блок).
- Присутствует на открытии, поддерживает.

Результат

- Ваш бизнес работает. Магазин открыт, покупатели идут.



Поддержка партнера



Что делает партнер

- Соблюдение стандартов сервиса торговой сети.
- Поддержание корректных остатков товарного запаса (списания, локальные инвентаризации).
- Поддержание договоров, необходимых для функционирования магазина.

- Своевременное перечисление выручки и оплата поставок алкогольной продукции.
- Поддержание штатной укомплектованности.
- Своевременная приемка и выставление товара.
- Обеспечение функционирования торгового, инженерного и ИТ оборудования.



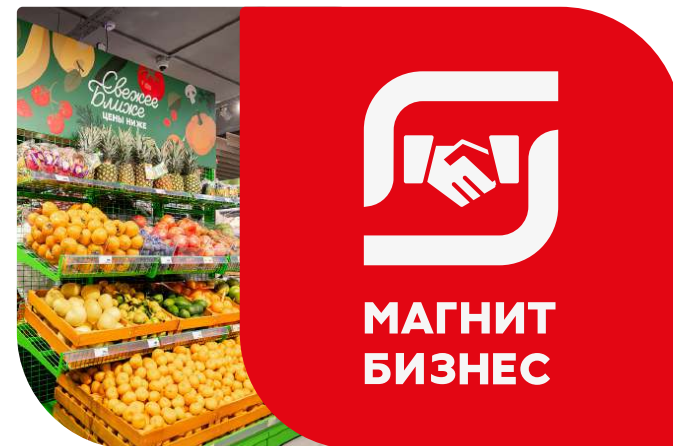
Результат

- Магазин с полной ассортиментной матрицей, корректная работа автозаказа, бесперебойная работа магазина, высокий уровень дохода.

Поддержка партнера

Что делает «Магнит»

- Контроль показателей магазина, рекомендации по улучшению.
- Операционная поддержка.
- ИТ поддержка.
- Оперативное внедрение обновлений бизнес процессов.
- Регулярные поставки.



- Обновление ценообразования.
- Предоставление доступа к отчетам.
- Контроль дебиторской задолженности.
- Проведение полных инвентаризаций.
- Расчет и перечисление агентского вознаграждения.

Результат

- Поддержание высокой репутации бренда, магазин интегрирован в общую сеть.

Формат

«Магнит у дома»

Удобный магазин для ежедневных покупок с широким выбором самых необходимых продуктов питания и непродовольственных товаров по привлекательным ценам.

Самый популярный и востребованный формат — покупатели с минимальными затратами времени могут приобрести здесь свежую молочную продукцию, фрукты и овощи, хлеб, бакалею, мучные и кондитерские изделия, бытовую химию.

Компания открывает формат «у дома» в спальнях и деловых районах, торговых центрах. Формат имеет следующую кластеризацию: «Мегаполис» (представлено больше товаров для отдыха и спроектирован по принципу look&feel: с акцентом на атмосферу, полезные сервисы, digital-решения с сохранением привлекательных цен), «Город» (сбалансированное предложение и фокус на фреш-категории) и «Деревня» (больше товаров для дома).



350 м²

Средняя торговая площадь



76%

Доля в продажах



89% и 11%

Продукты питания / non-food



4911

Среднее число SKU

Основные требования



Помещения



Общая площадь – 300 – 600 м²,
Соотношение торгового зала и
подсобных помещений 80/20.
Для формата ММ+ от 600 м² (не менее)

**Приветствуется открытие объектов Косметик и
Магнит в паре, с общей площадью 480 – 1075 м²**



Площадь торгового зала – 240 - 350 м²



Склад алкоголя/сейфовая – 12 м²



Санузел/МУИ - 4,5 м²



Комната для приема пищи/
переодевания - не менее 6 м² каждая,
зависит от оборота ММ



Коридор приемки/экспедиция –
не менее 32 м², зависит от оборота ММ



Тамбур – 9 м²

Сети



Электроснабжение – от 45 кВт



Водоснабжение/Водоотведение
– от 2 куб.м в сутки



Теплоснабжение - Согласно
теплотехнического расчёта для
климатической зоны и
поддержания температуры в
зимнее время внутри
помещения – 21 градус

Объект



Наличие парковочных мест,
не менее 10



Наличие подъездных путей и беспре-
пятственной разгрузки большегрузного
транспорта



Без перепадов уровней пола, наличие
удобного доступа посетителей.
Помещение правильной геометрической
формы прямоугольник/квадрат



Возможность получения алкогольной
лицензии и торговли табаком
(удаленность от школ, больниц, и т.д.)



Рекомендуемая высота помещения от
3,5 до 5 м



Соответствие эвакуационных выходов и
проходов; соблюдение противопожарных
разрывов; наличие при необходимости:
дымоудаление, пожаротушение,
противопожарный водопровод.



Этаж размещения магазина – 1 этаж
(цоколь и 2 этаж не рассматривается)



Наличие площадки для твердых
бытовых отходов

ОФ «Магнит у дома» 300 - 400 м²

Бизнес модель



* Данные несут справочный характер. Суммы указаны без НДС.

Инвестиции и запуск

- Ремонт - 7 000 000 руб.
- Оборудование - 8 000 000 руб.
- Паушальный платеж - 300 000 руб.
- Подготовка к открытию - 200 000 руб.

Итого: 15 500 000 руб.

Условия и окупаемость

- Агентское вознаграждение - 24%
- Срок договора: от 7 лет
- Срок окупаемости: 24 месяца

Пример PNL проекта

(среднемесячный показатель)

- Выручка: 10 000 000 руб.
- Вознаграждение: 2 400 000 руб.
- Потери: - 300 000 руб.
- ФОТ: - 650 000 руб.
- КУ и связь: - 200 000 руб.
- Инкассация и эквайринг: - 100 000 руб.
- Прочие расходы: - 100 000 руб.
- Аренда здания: - 400 000 руб.

EBITDA: 650 000 руб.



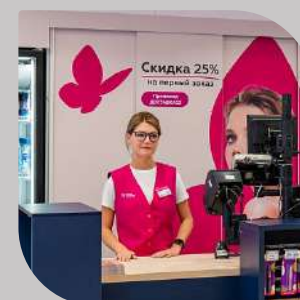
Формат

«Магнит косметик»»

Магнит Косметик – это магазин, расположенный у дома или работы, с широким и подобранным ассортиментом, экспертизой в красоте и всегда выгодными предложениями собранных вместе товаров ухода за собой, семьей и домом, где принято совершать покупки.

Магнит Косметик является крупнейшей сетью магазинов формата дрогери* в РФ, и по количеству магазинов опережает остальных игроков из ТОП-10 рынка дрогери вместе взятых. Этот формат имеет устойчиво растущий индекс удовлетворенности покупателей (NPS) – более 50, и лидирует по оценкам покупателя по удобству расположения, соотношения цены и качества, приятной атмосферы и ассортимента товаров. Обслуживает более 1 млн. покупателей каждый день.

дрогери* – повседневные non-food товары: косметика и парфюмерия, гигиена, бытовая химия и хозяйственные товары для дома.



230 м²

Средняя торговая площадь



8%

Доля в продажах



100%

non-food



7403

Среднее число SKU

Основные требования



Помещения



Общая площадь - 180 – 375 м² при расположении на первом этаже; не менее 250 м² при расположении на втором этаже/цоколе, должно соблюдаться соотношение торгового зала и подсобных помещений 80/20

Приветствуется открытие объектов Косметик и Магнит в паре, с общей площадью 480 – 1075 м²



Площадь торгового зала – 150 - 300 м²



Склад химии – 12 м²



Санузел/МУИ - 3 м²



Комната для приема пищи/переодевания - не менее 4,5 м² каждая, зависит от оборота МК



Коридор приемки/экспедиция – не менее 32 м², зависит от оборота МК



Тамбур – 5 м²

Сети



Электроснабжение – от 25 кВт



Водоснабжение/Водоотведение – от 2 куб.м в сутки



Теплоснабжение - Согласно теплотехнического расчёта для климатической зоны и поддержания температуры в зимнее время внутри помещения – 23 градуса

Объект



Важным условием является видимость магазина со стороны дороги (первой линии). Наличие парковочных мест приветствуется



Наличие подъездных путей и беспрепятственной разгрузки больше-грузного транспорта. При открытии МК на втором или цокольном этаже наличие подъемного оборудования для телег.



Без перепадов уровней пола, наличие удобного доступа посетителей. Помещение правильной геометрической формы прямоугольник/квадрат



Наличие площадки для твердых бытовых отходов



Рекомендуемая высота помещения от 3,5 до 5 м



Соответствие эвакуационных выходов и проходов; соблюдение противопожарных разрывов; наличие при необходимости: дымоудаление, пожаротушение, противопожарный водопровод.



Этаж размещения магазина – Первый этаж, Второй этаж, Цоколь.

ОФ «Магнит кометик» Бизнес модель



* Данные несут справочный характер. Суммы указаны без НДС.

Инвестиции и запуск

- Ремонт - 4 000 000 руб.
- Оборудование - 4 000 000 руб.
- Паушальный платеж - 300 000 руб.
- Подготовка к открытию - 200 000 руб.

Итого: 8 500 000 руб.

Условия и окупаемость

- Агентское вознаграждение - 35%
- Срок договора: от 7 лет
- Срок окупаемости: 20 месяцев

Пример PNL проекта

(среднемесячный показатель)

- Выручка: 3 200 000 руб.
- Вознаграждение: 1 155 000 руб.
- Потери: - 35 000 руб.
- ФОТ: - 350 000 руб.
- КУ и связь: - 45 000 руб.
- Инкассация и эквайринг: - 30 000 руб.
- Прочие расходы: - 60 000 руб.
- Аренда здания: - 200 000 руб.

EBITDA: 435 000 руб.



Формат

«Магнит мини»

Формат «Магнит-мини» — это компактная версия магазинов шаговой доступности от сети «Магнит».

Основные характеристики формата

Площадь торгового зала: 100-180 м²

Ассортимент: 1 700–3 000 SKU Фокус на товарах повседневного спроса: фреш (молочка, фрукты/овоши, хлеб), бакалея, напитки, снеки, кондитерские изделия.

Позиционирование: ultra-convenience

(«сверхудобство»). Магазин для быстрых покупок «по пути», дозакупок, перекусов.

Локации: спальные районы, первые этажи жилых домов, рядом с офисами, вузами, центральными улицами, местами высокого пешеходного трафика. Подходят места, где не хватает пространства для стандартного магазина, но есть спрос.

Этот формат позволяет заходить в плотную застройку, где большие площади недоступны, и конкурировать в сегменте импульсных и повседневных покупок.



Основные требования



Помещения



Общая площадь – 130 – 210 м²,
Соотношение торгового зала и
подсобных помещений 80/20.



Площадь торгового зала – 180 м²



Склад алкоголя/сейфовая – 12 м²



Санузел/МУИ - 4,5 м²



Комната для приема пищи/
переодевания - не менее 6 м² каждая,
зависит от оборота ММ



Коридор приемки/экспедиция –
не менее 32 м², зависит от оборота ММ



Тамбур – 9 м²

Сети



Электроснабжение – от 30 кВт



Водоснабжение/Водоотведение
– от 2 куб.м в сутки



Теплоснабжение - Согласно
теплотехнического расчёта для
климатической зоны и
поддержания температуры в
зимнее время внутри
помещения – 21 градус

Объект



Наличие подъездных путей и беспре-
пятственной разгрузки большегрузного
транспорта



Без перепадов уровней пола, наличие
удобного доступа посетителей.
Помещение правильной геометрической
формы прямоугольник/квадрат



Возможность получения алкогольной
лицензии и торговли табаком
(удаленность от школ, больниц, и т.д.)



Рекомендуемая высота помещения от
3,5 до 5 м.



Соответствие эвакуационных выходов и
проходов; соблюдение противопожарных
разрывов; наличие при необходимости:
дымоудаление, пожаротушение,
противопожарный водопровод



1 этаж или цоколь с отдельным
входом, street retail, 1 этаж жилых
комплексов. Высокий пешеходный
трафик, близость к жилым массивам,
остановкам, офисам/вузам.
Отдельный вход желателен



Наличие площадки для твердых
бытовых отходов

«Магнит мини» 130 - 210м² Бизнес модель



* Данные несут справочный характер. Суммы указаны без НДС.

Инвестиции и запуск

- Ремонт - 3 500 000 руб.
- Оборудование - 4 500 000 руб.
- Паушальный платеж - 300 000 руб.
- Подготовка к открытию - 200 000 руб.

Итого: 8 500 000 руб.

Условия и окупаемость

- Агентское вознаграждение - 25%
- Срок договора: от 7 лет
- Срок окупаемости: 20 месяцев

Пример PNL проекта

(среднемесячный показатель)

- Выручка: 7 000 000 руб.
- Вознаграждение: 1 750 000 руб.
- Потери: - 210 000 руб.
- ФОТ: - 550 000 руб.
- КУ и связь: - 140 000 руб.
- Инкассация и эквайринг: - 70 000 руб.
- Прочие расходы: - 80 000 руб.
- Аренда здания: - 280 000 руб.

EBITDA: 420 000 руб.





fr@magnit.ru