

ГрузовичкоФ

Презентация франшизы

Станьте владельцем бизнеса грузоперевозок нового поколения!

Группа компаний «ГрузовичкоФ» — один из лидеров малотоннажных внутригородских перевозок в Санкт-Петербурге и Москве. Компания вышла на рынок с уникальным предложением, которое заключается не просто в перевозке грузов своих клиентов, но и предоставлении целого комплекса услуг: упаковки, погрузки, страхования.



Грузоперевозки



Услуги грузчиков



Экспедирование



Сборка/разборка мебели, демонтаж



Магазин упаковки



Организация переездов



Организация отдела доставки



Временное хранение



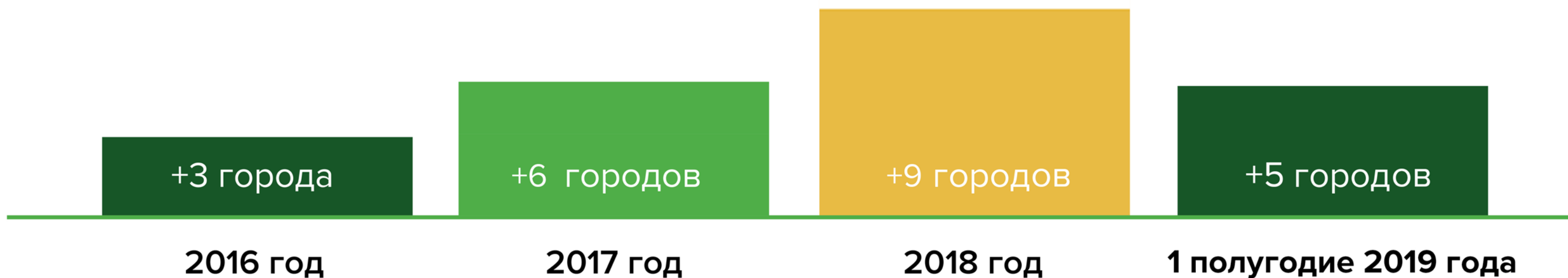
Вывоз мусора



Эвакуация транспорта

Компания вышла на рынок малотоннажных грузовых перевозок Санкт-Петербурга в 2005 году, через несколько лет открыв собственное представительство в Москве. Слабая консолидация рынка — то есть отсутствие крупных конкурентов — позволила компании быстро занять лидирующие позиции при значительном потенциале дальнейшего роста на 200-300% только в этих двух городах.

Рынок Москвы и Санкт-Петербурга составляет лишь 18% от общего объема рынка России. Понимая это, в 2016 году компания начала развивать франшизу, которая на данный момент охватывает уже 23 города.





Благодаря бесценному опыту, квалифицированным кадрам и эксклюзивной методике распределения заказов, мы предоставляем не просто широкий спектр актуальных услуг, но и высококачественный сервис, сопоставимый с европейскими аналогами.

Наш опыт — гарантия вашего успеха.



ГрузовичкоФ – ваш надежный партнер.



Стабильный ежемесячный доход.



Будь частью бренда.



Франшиза ГрузовичкоФ – это новый, социально-ориентированный формат ведения бизнеса.



Проект бизнеса «под ключ» даст Вам возможность монетизировать чуть ли не каждую минуту!



Вы можете получать прибыль за предоставление машины клиенту, за переноску стола грузчиками, за продажу упаковочных материалов и многие другие услуги.

1. Анализ возможных вариантов привлечения новых клиентов

4. Корпоративный сайт

2. Помощь в приобретении и брендировании автопарка

5. Настройка ПО и телефонии

3. Услуги по маркетингу

6. Помощь в обучении персонала

Мы делимся с Вами нашим опытом работы, тем самым избавляя Вас от многочисленных ошибок в начальной стадии формирования бизнеса



Гибкая отлаженная
бизнес-модель



Передовое ПО
и онлайн-сервис



Маркетинговая
стратегия



Полный спектр
стандартов качества



Аналитика для
контроля ведения
бизнеса

Лучшее доказательство успешности франшизы – проекты наших партнёров

Франшиза в г. Новосибирск:

- Открыт в сентябре 2016
- Автопарк на 1.07.2018 составляет 250 автомобилей
- Ежемесячная выручка около 3 293 000 руб.
- Срок окупаемости проекта: 12 месяцев



х 250 автомобилей



3 293 000 руб./месяц



Окупаемость 12 месяцев



Необходимые инвестиции в проект



Эконом

| Наименование расхода | Среднее население города | | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| | до 399 000 чел. | от 400 000 до 499 000 чел. | от 500 000 до 599 000 чел. | от 600 000 до 749 000 чел. | от 750 000 и более чел. |
| Паушальный взнос | 200 000 ₽ | 300 000 ₽ | 400 000 ₽ | 600 000 ₽ | 800 000 ₽ |
| Необходимое количество автомобилей | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Расходы на первоначальный взнос на автомобили | 220 000 ₽ | 330 000 ₽ | 440 000 ₽ | 550 000 ₽ | 660 000 ₽ |
| Командировка сотрудника компании для обучения | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| ФОТ сотрудника ответственного за работу направления | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 80 000 ₽ | 80 000 ₽ | 100 000 ₽ |
| Брендинг автомобилей | 40 000 ₽ | 60 000 ₽ | 80 000 ₽ | 100 000 ₽ | 120 000 ₽ |
| ПК и комплектующие | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| Аренда офиса | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 25 000 ₽ | 25 000 ₽ |
| Прочие расходы (канцелярия и др.) | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ |
| Роялти 5 %, Рекламную компанию(контекст+оффлайн партнер ведет сам) | | | | | |
| КЦ со стороны партнера | | | | | |
| Итого | 695 000 ₽ | 925 000 ₽ | 1 185 000 ₽ | 1 525 000 ₽ | 1 875 000 ₽ |

Цены приведены исходя из среднего расчета по уже действующим городам Франшизы и могут варьироваться в зависимости от потребности партнёра.

Необходимые инвестиции в проект



Стандарт

| Наименование расхода | Среднее население города | | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| | до 399 000 чел. | от 400 000 до 499 000 чел. | от 500 000 до 599 000 чел. | от 600 000 до 749 000 чел. | от 750 000 и более чел. |
| Паушальный взнос | 600 000 ₽ | 800 000 ₽ | 1 000 000 ₽ | 1 200 000 ₽ | 1 400 000 ₽ |
| Необходимое количество автомобилей | 4 | 5 | 6 | 8 | 10 |
| Расходы на первоначальный взнос на автомобили | 440 000 ₽ | 550 000 ₽ | 660 000 ₽ | 880 000 ₽ | 1 100 000 ₽ |
| Командировка сотрудника компании для обучения | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| ФОТ сотрудника ответственного за работу направления | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| Брендирование автомобилей | 80 000 ₽ | 100 000 ₽ | 120 000 ₽ | 160 000 ₽ | 200 000 ₽ |
| ПК и комплектующие | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ |
| Аренда офиса | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 25 000 ₽ | 25 000 ₽ |
| Прочие расходы (канцелярия и др.) | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ |
| Роялти 9% от выручки (ведем РК контекст) | | | | | |
| Контакт центр от 4 до 6 процентов от выручки в зависимости от конверсии, а так же ежемесячная плата за услуги КЦ 15500 р | | | | | |
| Итого | 1 305 000 ₽ | 1 635 000 ₽ | 1 965 000 ₽ | 2 465 000 ₽ | 2 565 000 ₽ |

Цены приведены исходя из среднего расчета по уже действующим городам Франшизы и могут варьироваться в зависимости от потребности партнёра.

Необходимые инвестиции в проект



Выгодный №1

| Наименование расхода | Среднее население города | | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| | до 399 000 чел. | от 400 000 до 499 000 чел. | от 500 000 до 599 000 чел. | от 600 000 до 749 000 чел. | от 750 000 и более чел. |
| Паушальный взнос | 400 000 ₽ | 500 000 ₽ | 600 000 ₽ | 800 000 ₽ | 1 000 000 ₽ |
| Необходимое количество автомобилей | 4 | 5 | 6 | 8 | 10 |
| Расходы на первоначальный взнос на автомобили | 440 000 ₽ | 550 000 ₽ | 660 000 ₽ | 880 000 ₽ | 1 100 000 ₽ |
| Командировка сотрудника компании для обучения | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| ФОТ сотрудника ответственного за работу направления | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| Брендинг автомобилей | 80 000 ₽ | 100 000 ₽ | 120 000 ₽ | 160 000 ₽ | 200 000 ₽ |
| ПК и комплектующие | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ |
| Аренда офиса | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 25 000 ₽ | 25 000 ₽ |
| Прочие расходы (канцелярия и др.) | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ |
| Роялти 5 %, Рекламную компанию(контекст+оффлайн партнер ведет сам) | | | | | |
| Контакт центр от 4 до 6 процентов от выручки в зависимости от конверсии, а так же ежемесячная плата за услуги КЦ 15500 р | | | | | |
| Итого | 1 105 000 ₽ | 1 335 000 ₽ | 1 565 000 ₽ | 2 065 000 ₽ | 2 525 000 ₽ |

Цены приведены исходя из среднего расчета по уже действующим городам Франшизы и могут варьироваться в зависимости от потребности партнёра.

Необходимые инвестиции в проект



Выгодный №2

| Наименование расхода | Среднее население города | | | | |
|---|--------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| | до 399 000 чел. | от 400 000 до 499 000 чел. | от 500 000 до 599 000 чел. | от 600 000 до 749 000 чел. | от 750 000 и более чел. |
| Паушальный взнос | 400 000 ₽ | 500 000 ₽ | 600 000 ₽ | 800 000 ₽ | 1 000 000 ₽ |
| Необходимое количество автомобилей | 4 | 5 | 6 | 8 | 10 |
| Расходы на первоначальный взнос на автомобили | 440 000 ₽ | 550 000 ₽ | 660 000 ₽ | 880 000 ₽ | 1 100 000 ₽ |
| Командировка сотрудника компании для обучения | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| ФОТ сотрудника ответственного за работу направления | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 80 000 ₽ | 80 000 ₽ | 100 000 ₽ |
| Брендинг автомобилей | 80 000 ₽ | 100 000 ₽ | 120 000 ₽ | 160 000 ₽ | 200 000 ₽ |
| ПК и комплектующие | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ |
| Аренда офиса | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 25 000 ₽ | 25 000 ₽ |
| Прочие расходы (канцелярия и др.) | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ |
| Роялти 9% от выручки (ведем РК контекст) | | | | | |
| Контакт центр со стороны партнера | | | | | |
| Итого | 1 125 000 ₽ | 1 355 000 ₽ | 1 615 000 ₽ | 2 085 000 ₽ | 2 565 000 ₽ |

Цены приведены исходя из среднего расчета по уже действующим городам Франшизы и могут варьироваться в зависимости от потребности партнёра.

Необходимые инвестиции в проект



VIP

| Наименование расхода | Среднее население города | | | | |
|--|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| | до 399 000 чел. | от 400 000 до 499 000 чел. | от 500 000 до 599 000 чел. | от 600 000 до 749 000 чел. | от 750 000 и более чел. |
| Паушальный взнос | 1 400 000 ₽ | 1 600 000 ₽ | 1 800 000 ₽ | 2 200 000 ₽ | 2 600 000 ₽ |
| Необходимое количество автомобилей | 4 | 5 | 6 | 8 | 10 |
| Расходы на первоначальный взнос на автомобили | 440 000 ₽ | 550 000 ₽ | 660 000 ₽ | 880 000 ₽ | 1 100 000 ₽ |
| Командировка сотрудника компании для обучения | командировка сотрудника компании для обучения входит в паушальный взнос | | | | |
| ФОТ сотрудника ответственного за работу направления | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 60 000 ₽ | 60 000 ₽ |
| Брендинг автомобилей | брендинг автомобилей входит в паушальный взнос | | | | |
| ПК и комплектующие | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ | 30 000 ₽ |
| Аренда офиса | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 15 000 ₽ | 25 000 ₽ | 25 000 ₽ |
| Прочие расходы (канцелярия и др.) | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ | 50 000 ₽ |
| Роялти 18% от выручки (ведем контекст и офлайн РК) | | | | | |
| Контакт центр от 4 до 6 процентов от выручки в зависимости от конверсии, а так же ежемесячная плата за услуги КЦ 15500 р | | | | | |
| Итого | 1 965 000 ₽ | 2 275 000 ₽ | 2 585 000 ₽ | 3 245 000 ₽ | 3 865 000 ₽ |

Цены приведены исходя из среднего расчета по уже действующим городам Франшизы и могут варьироваться в зависимости от потребности партнёра.

Наши клиенты

Трузовичкоф



Правительство
Санкт-Петербурга



Правительство
Москвы



Администрация
Президента



DECATHLON



СБЕРБАНК



ОБИ



Банки

Банк Москвы



Альфа-Банк

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Промсвязьбанк

Raiffeisen
BANK

РОСБАНК
SOCIETE GENERALE GROUP

ВТБ24
Большое преимущество

УРАЛСИБ

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

Магазины

Rockland



Media Markt

ДИКАЯ ОРХИДЕЯ

ЛЭНД &

METRO

УЛЫБКА
РАДУГИ



FINN FLARE

oodji

Детский мир

M.video
нам не всё равно

SELA
одежда и аксессуары

ЛЕНТА

Другие

МТС

NORMANN
СТРОИМ КВАРТИРЫ ПЕРВОГО ЭТАЖА

Я петровский
автоцентр

ПИЛОН

ГЛАВСТРОЙ

АЗИМУТ
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ

Билайн



Камс

Russ Outdoor

Продуктовые компании

DANONE

HEINEKEN



ТАЛОСТО



Благодарим за внимание!

Остались вопросы?

Задайте специалисту нашей компании!



Дмитриев Дмитрий Витальевич
Директор по франчайзингу
+7 (965) 020-51-65
d.dmitriev@gruzovichkof.ru
franchise.gruzovichkof.ru