

Франчайзинг понятен
как по черному белым:
нам — больше абонентов,
вам — свое дело

tele2.ru

TELE2
Для дела

Мы за доступно е общение

Tele2 — федеральный оператор мобильной связи, который работает в России с 2003 года и на текущий момент обслуживает более 35,4 миллиона абонентов в более чем 60 регионах страны.

Продуктовый портфель **Tele2** включает предложения как для физических лиц, так и для малого и среднего бизнеса.

Частным и корпоративным клиентам **Tele2** гарантирует низкие цены и высокое качество услуг, простоту в подключении и использовании, европейский уровень сервиса.

Макрорегиональная структура Tele2

Москва и область



□ - Новые регионы, присоединяемые в процессе сделки с «Ростелекомом»

Центр (9)

Тулская обл.
Тверская обл.
Владимирская обл.
Рязанская обл.
Калужская обл.
Смоленская обл.
Костромская обл.
+ Ярославская обл.
+ Ивановская обл.

Черноземье (9)

Воронежская обл.
Липецкая обл.
Тамбовская обл.
Курская обл.
Белгородская обл.
Брянская обл.
Орловская обл.
+ Волгоградская обл.
+ Саратовская обл.

Юг (12)

Ростовская обл.
Краснодар край
Респ. Адыгея
+ Респ. Калмыкия
+ Астраханская обл.
+ Ставропольский край
+ Респ. Ингушетия
+ Респ. Дагестан
+ Карачаево-Черкесская Респ.
+ Кабардино-Балкарская Респ.
+ Респ. Северная Осетия
+ Чеченская Респ.

Северо-Запад (11)

Санкт-Петербург и Ленинградская обл.
Новгородская обл.
Мурманская обл.
Архангельская обл.
Ненецкий АО
Калининградская обл.
Псковская обл.
Респ. Карелия
Вологодская обл.
Респ. Коми

Волга (10)

Нижегородская обл.
Кировская обл.
Удмуртская Респ.
+ Пензенская обл.
+ Респ. Мордовия
+ Ульяновская обл.
+ Чувашская Респ.
+ Респ. Татарстан
+ Самарская обл.
+ Респ. Марий Эл

Урал (9)

Челябинская обл.
+ Курганская обл.
+ Тюменская обл.
+ Свердловская обл.
+ Ханты-Мансийский АО
+ Ямало-Ненецкий АО
+ Оренбургская обл.
+ Респ. Башкортостан
+ Пермский край

Сибирь (11)

Новосибирская обл.
Омская обл.
Томская обл.
Кемеровская обл.
+ Красноярский край
+ Иркутская обл.
+ Респ. Бурятия
+ Респ. Тыва
+ Респ. Алтай
+ Алтайский край
+ Респ. Хакасия

Дальний Восток (10)

Сахалинская обл.
Чукотский АО
Камчатский край
Магаданская обл.
Еврейская АО
+ Приморский край
+ Респ. Саха (Якутия)
+ Респ. Тыва
+ Хабаровский край
+ Забайкальский край

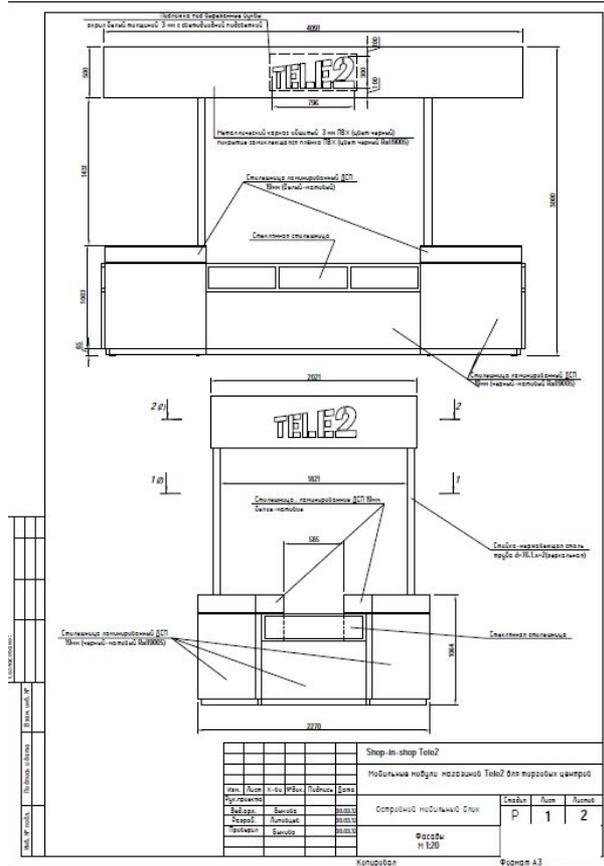
С нами ВЫГОДНО ИМЕТЬ ДЕЛО

Tele2 использует уникальный для России подход к организации продаж услуг мобильной связи.

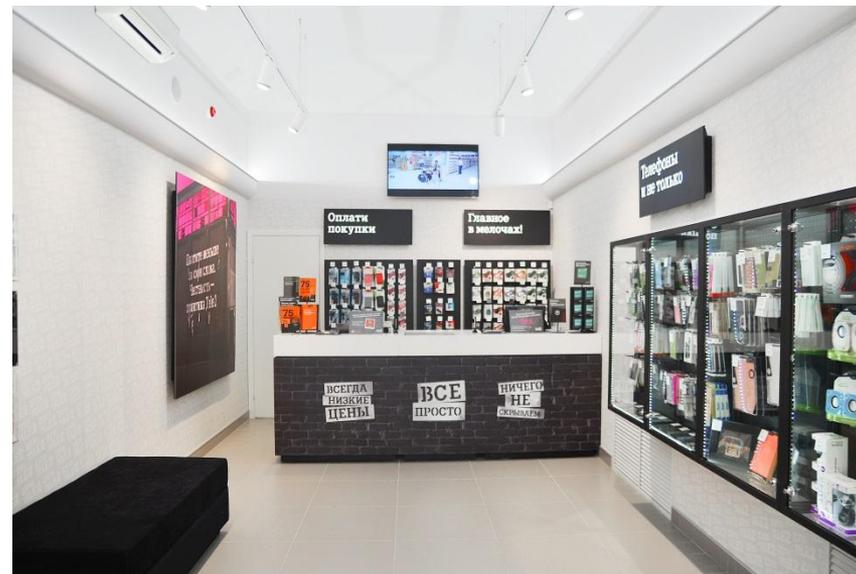
Фирменные салоны **Tele2** работают по принципу магазина самообслуживания. И это одна из причин, почему **Tele2** может позволить себе всегда предлагать самые низкие цены.

Меньше штат, меньше расходов на персонал, а значит — более выгодные цены для клиентов.

Форматы точек продаж и обслуживания абонентов



Монобрендовый и магазин



Площадь помещений – от 15 м² до 100 м².

Локации монобрендовых магазинов:

- Торговые центры (1 этаж, входная группа)
- Формат уличных магазинов (первая линия домов, монобрендовый магазин)



Площадь – от 2 м² до 10 м².

Локации мобильных модулей:

- Торговые центры
- Вокзалы
- Аэропорты
- Прикассовые зоны супермаркетов

Мобильны й модуль

Товарные категории

Основной продукт

Тарифы для частных клиентов



**Выбрать
действующие
тарифы
региона и
добавить
описание**

Тарифы для корпоративных

КЛИЕНТОВ



**Выбрать
действующие
тарифы
региона и
добавить
описание**

**Товарные
категории**

Основной продукт

Товарные категории

Дополнительный продукт



Товарные категории

- Потребительское кредитование
- Денежные переводы
- Страхование техники
- Настройка оборудования
- Перенос данных с телефона

Дополнительные
услуги

Франчайзинг – хорошие условия для

старта

Сеть фирменных салонов связи **Tele2** развивается по принципу франчайзинга.

Компания открыта для сотрудничества: любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель может стать партнером **Tele2** и открыть свой супермаркет связи.

Открывая салон связи **Tele2**, предприниматель приобретает готовое, детально проработанное бизнес-решение, в которое включено все: от стратегии развития до оформления интерьера салона.

Tele2 заинтересована в успехе партнеров, поэтому оказывает им поддержку на всех этапах ведения бизнеса.

Компания использует собственную программу лицензирования партнеров (франчайзи), основанную на европейском опыте.

Франчайзинг в

Показатель	Сумма	
Первоначальный (паушальный) взнос оплачивает партнер за каждый открываемый магазин / мобильный модуль	100 000 руб. / 25 000 руб.	
Роялти	4% от объема общей дилерской комиссии	
Агентское вознаграждение (Дилерская комиссия)	% от объема потраченных абонентом средств по контракту, в течение 8 мес.	
	45% с ограничением максимальной суммы	
	Комиссия за замену SIM карты	50 руб. (среднее значение)
	Комиссия по картам экспресс оплаты	3% (среднее значение)
	Комиссия за прием платежей от абонента	1% (среднее значение)
Срок действия договора	5 лет	
Стартовые инвестиции при открытии магазина (организационные затраты, найм персонала, закупка товара)	от 500 000 руб.	
Tele2 компенсирует стоимость аренды помещения под магазин	50% от текущей аренды	
Tele2 дополнительно выплачивает вознаграждение за качество обслуживания*	50% от текущей аренды (при выполнении плановых показателей)	

Экономика монобрендово го магазина

Вводная информация

Наименование	Параметры
Общая площадь магазина	30 кв.м.
Количество сотрудников	3 чел.
Количество подключений новых абонентов	300 (GI)

Экономика монобрендового магазина

Инвестиции

Наименование	Инвестиции, руб.	
	Tele2	Дилер
Вознаграждение агентству недвижимости	80 000	
Проектирование	100 000	
Ремонт	650 000	
Вывеска	80 000	
Мебель	600 000	
IT оборудование	90 000	
Промо-акция при открытии	50 000	
Паушальный взнос		100 000
Поиск и найм персонала		60 000
Кассовое оборудование		20 000
Закупка телефонов и аксессуаров		500 000
	ИТОГО	
	1 650 000	680 000
	ВСЕГО	2 330 000

Экономика монобрендового магазина

Доходы Дилера:

Наименование	Сумма
Дилерская комиссия (при 300 GI)	65 000 руб.
Комиссия при замене SIM-карт (при 140 операций)	3 000 руб.
Комиссия при приеме платежей и реализации карт экспресс-оплаты	2 000 руб.
Валовая прибыль при реализации телефонов и аксессуаров (при выручке 300 000 руб.)	80 000 руб.
ВСЕГО:	150 000руб.

Расходы Дилера:

Наименование	Сумма
Роялти (4% от дилерской комиссии)	2 600 руб.
Заработная плата и соц. отчисления (при работе 3-х сотрудников)	60 000 руб.
Коммунальные платежи, интернет	10 000 руб.
Административные расходы	10 000 руб.
ВСЕГО:	82 600 руб.

Экономика монобрендового магазина

Прибыль (150 000 – 82 600):

67 400 руб.

Окупаемость инвестиций (680 000 / 67 400):

≈ 10 мес.

**Средний срок окупаемости монобрендового
магазина**

6 - 18 мес.

Экономика мобильного модуля

Вводная информация

Наименование	Параметры
Площадь мобильного модуля	2 кв.м.
Количество сотрудников	2 чел.
Количество подключений новых абонентов	100 (GI)

Экономика мобильного модуля

Инвестиции

Наименование	Инвестиции, руб.	
	Tele2	Дилер
Вознаграждение агентству недвижимости	25 000	
Производство, доставка мобильного модуля	140 000	
Промо-акция при открытии	20 000	
Вывеска на фасад здания	80 000	
Паушальный взнос		25 000
IT оборудование		30 000
Поиск и найм персонала		40 000
Кассовое оборудование		20 000
Закупка телефонов и аксессуаров		20 000
	ИТОГО	
	265 000	135 000
	ВСЕГО	400 000

Экономика мобильного модуля

Доходы Дилера:

Наименование	Сумма
Дилерская комиссия (при 130 GI)	28 600 руб.
Комиссия при замене SIM-карт (при 74 операций)	1 300 руб.
Комиссия при приеме платежей и реализации карт экспресс-оплаты	1 000 руб.
Валовая прибыль при реализации телефонов и аксессуаров (при выручке 50 000 руб.)	13 000 руб.
ВСЕГО:	43 900 руб.

Расходы Дилера:

Наименование	Сумма
Роялти (4% от дилерской комиссии)	1 144 руб.
Заработная плата и соц. отчисления (при работе 2-х сотрудников)	28 000 руб.
Коммунальные платежи, интернет	2 000 руб.
ВСЕГО:	31 144 руб.

Экономика мобильного модуля

Прибыль (43 900– 31 144):

12 756 руб.

Окупаемость инвестиций (135 000 / 12 756):

≈ 10 мес.

**Средний срок окупаемости монобрендового
мобильного модуля**

6 - 18 мес.

Эффективная бизнес- модель

Tele2 строит бизнес по уникальной для телекоммуникационного рынка модели, которая уже доказала свою эффективность в европейских странах: качественные услуги по низким ценам.

Эффективное управление затратами, целенаправленная работа по сокращению издержек и ориентированность только на востребованные рынком продукты позволяют компании развиваться активнее других игроков российского рынка мобильной связи.

Мы всегда в центре событий: слушаем клиентов, проявляем инициативу и предлагаем решения.

Контакты

Макрорегион	Регионы	Ответственный сотрудник	Телефон / E-mail
Москва	Москва, Московская область	Людмила Темникова	+7 (901) 530 3050 Franch.Moscow@tele2.ru
Центр	Тульская обл., Тверская обл., Владимирская обл., Рязанская обл., Калужская обл., Смоленская обл., Костромская обл., Ярославская обл., Ивановская обл.	Галина Коршунова	+7 (4872) 70 3030 доб. 11037 Galina.Korshunova@tele2.ru
Черноземье	Воронежская обл., Липецкая обл., Тамбовская обл., Курская обл., Белгородская обл., Брянская обл., Орловская обл., Волгоградская обл., Саратовская обл.	Сергей Мерзликин	+7 (4732) 58 0022 Sergey.Merzlikin@tele2.ru
Юг	Ростовская обл., Краснодарский край, Респ. Адыгея, Респ. Калмыкия, Астраханская обл., Ставропольский край, Респ. Ингушетия, Респ. Дагестан, Карачаево-Черкесская Респ., Кабардино-Балкарская Респ., Северная Осетия, Чеченская Респ.	Елена Еловская	+7 (861) 217 3000 доб. 13104 Elena.Elovskaya@tele2.ru
Северо-Запад	Санкт-Петербург и Ленинградская обл., Новгородская обл., Мурманская обл., Архангельская обл., Ненецкий АО, Калининградская обл., Псковская обл., Респ. Карелия, Вологодская обл., Респ. Коми	Георгий Жемпала	+7 (812) 989 2020 доб. 24019 Georgy.Zhempala@tele2.ru

Контакты

Макрорегион	Регионы	Ответственный сотрудник	Телефон / E-mail
Волга	Нижегородская обл., Кировская обл., Удмуртская Респ., Пензенская обл., Респ. Мордовия, Ульяновская обл., Чувашская Респ., Респ. Татарстан, Самарская обл., Респ. Марий Эл	Марат Басыров	+7 (831) 291 0060 доб. 28655 Marat.Basyrov@tele2.ru
Урал	Челябинская обл., Курганская обл., Тюменская обл., Свердловская обл., Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, Оренбургская обл., Респ. Башкортостан, Пермский край	Валерий Гладких	+7 (922) 141 4111 Valery.Gladkikh@tele2.ru
Сибирь	Новосибирская обл., Омская обл., Томская обл., Кемеровская обл., Красноярский край, Иркутская обл., Респ. Бурятия, Респ. Тыва, Респ. Алтай, Алтайский край, Респ. Хакасия	Юлия Волченкова	+7 (383) 380 0001 доб. 15144 Julia.Volchenkova@tele2.ru
Дальний Восток	Сахалинская обл., Чукотский АО, Камчатский край, Магаданская обл., Еврейская АО, Приморский край, Респ. Саха (Якутия), Амурская Обл., Хабаровский край, Забайкальский край	Роман Давлетов	+7 (924) 225 0868 Roman.Davletov@tele2.ru