

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

tele2.ru

TELE2  
Для дела

# Мы за доступно е общение

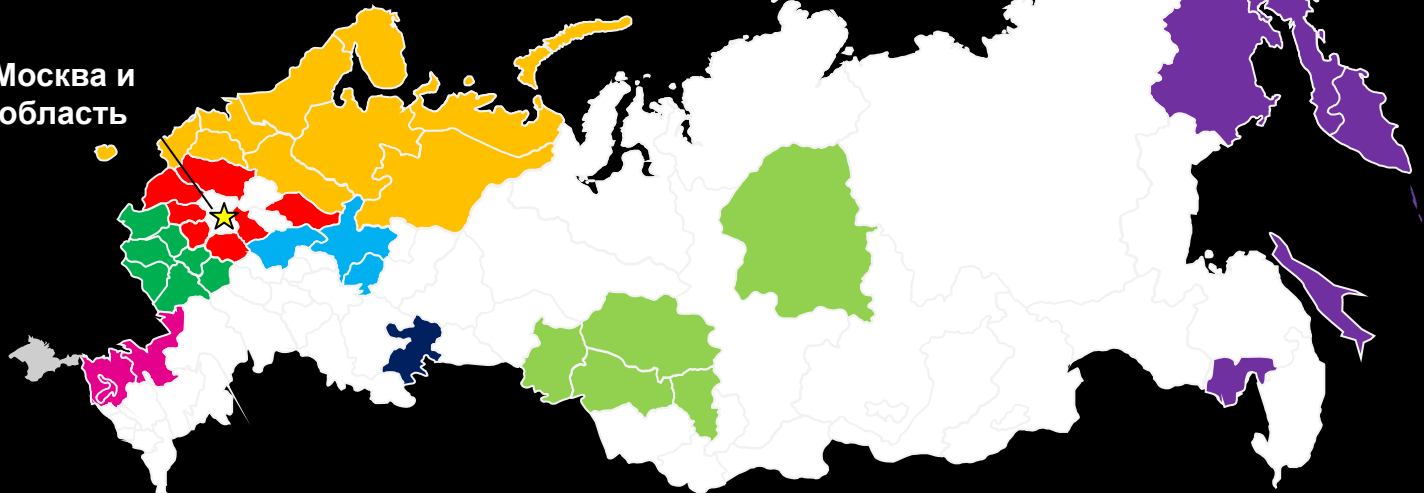
**Tele2** — федеральный оператор мобильной связи, который работает в России с 2003 года и на текущий момент обслуживает более 35,4 миллиона абонентов в более чем 60 регионах страны.

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)**

**Черноземье (9)**

**Юг (12)**

**Северо-Запад (11)**

**Волга (10)**

**Урал (9)**

**Сибирь (11)**

**Дальний Восток (10)**

Тулльская обл.  
Тверская обл.  
Владимирская обл.  
Рязанская обл.  
Курская обл.  
Калужская обл.  
Смоленская обл.  
Костромская обл.  
+ Ярославская обл.  
+ Ивановская обл.

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

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.

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

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

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

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

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

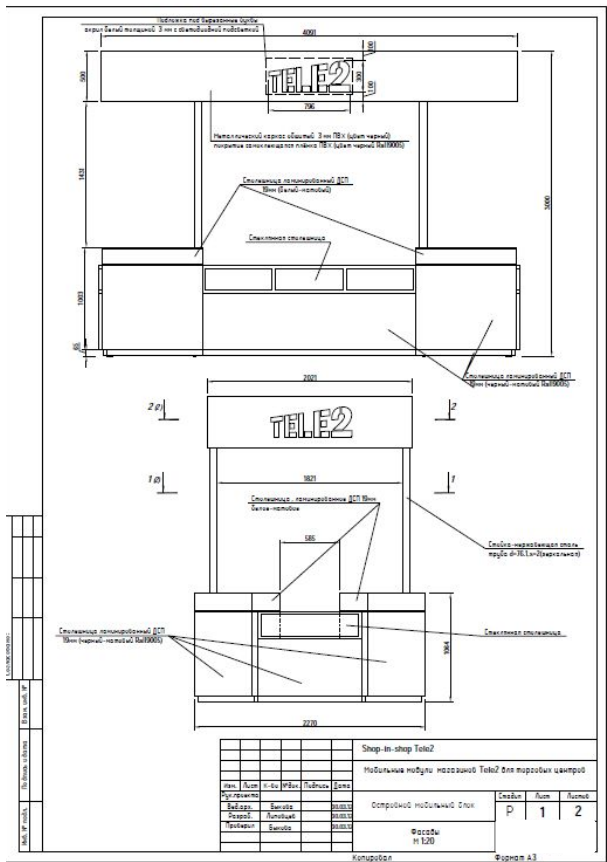
# С нами выгодно иметь дело

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

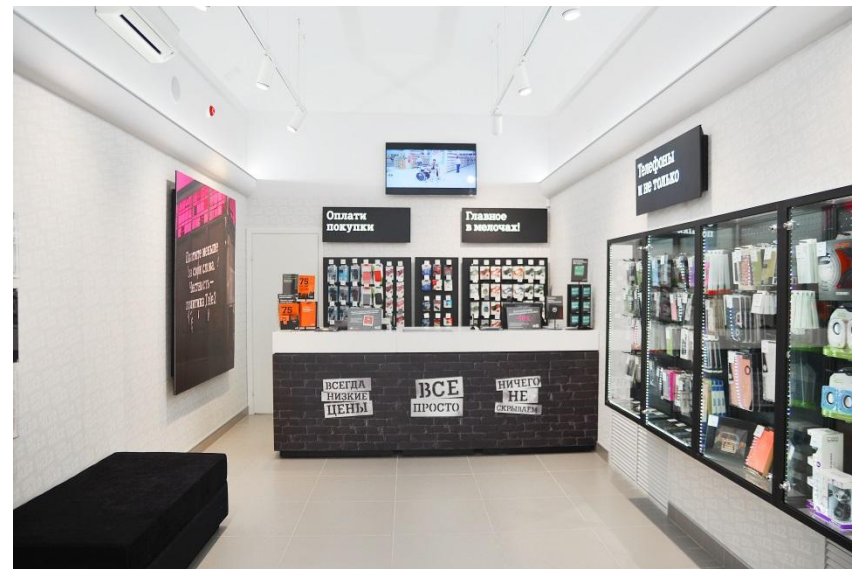
Фирменные салоны **Tele2** работают по принципу магазина самообслуживания. И это одна из причин, почему **Tele2** может позволить себе всегда предлагать самые низкие цены.

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 м<sup>2</sup> до 100 м<sup>2</sup>.

Локации монобрендовых магазинов:

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



Площадь – от 2 м<sup>2</sup> до 10 м<sup>2</sup>.

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.	
<b>Tele2</b> компенсирует стоимость аренды помещения под магазин	50% от текущей аренды	
<b>Tele2</b> 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.
<b>ВСЕГО:</b>	<b>150 000руб.</b>

## 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.
<b>ВСЕГО:</b>	<b>82 600 руб.</b>



# 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
	<b>ИТОГО</b>	
	265 000	135 000
	<b>ВСЕГО</b>	<b>400 000</b>

# 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.
<b>ВСЕГО:</b>	<b>43 900 руб.</b>

## 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.
<b>ВСЕГО:</b>	<b>31 144 руб.</b>

# 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