



MOLTON

www.molton.pl

POWODY, DLA KTÓRYCH WARTO OTWORZYĆ SALON MOLTON...

1. ŁATWIEJSZE WEJŚCIE NA RYNEK, DZIĘKI:

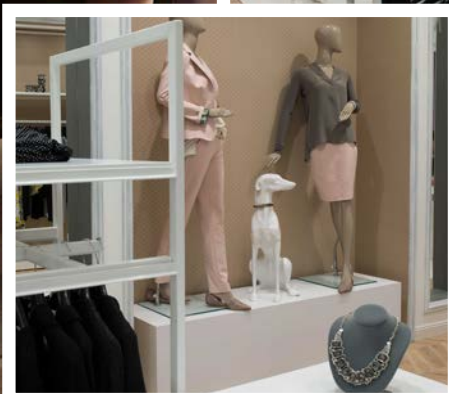
- Znanej marce z dużym doświadczeniem
- Produktowi najwyższej jakości
- Ujednoliconemu wizerunkowi sklepów i komunikacji z klientem
- Wysokiej jakości obsługi klientów, gwarantowanej szkoleniami i na bieżąco kontrolowanej

2. BEZPŁATNE KORZYSTANIE Z „KNOW HOW” MARKI, CZYLI WIEDZY:

- Jak tworzyć i zarządzać kolekcją prestiżowej marki
- Jak tworzyć nowoczesne, kobiece i funkcjonalne sklepy- takie, jakich potrzebują wymagające kobiety
- Jak często i czym uaktualniać ofertę sklepów, tak by była stale atrakcyjna wzorniczo i cenowo
- W jaki sposób eksponować odzież, by zwracała na siebie uwagę i zachęcała klientki do zakupów

3. OGRANICZENIE RYZYKA HANDLOWEGO I FINANSOWEGO POPRZEC:

- Wejście w sprawdzony i skuteczny system, działający od blisko 30 lat
- Możliwość urealniania business planu, o nasze doświadczenie i wiedzę
- Zaoszczędzenie czasu na odkrywanie nowych, pewnych dróg w biznesie, a... czas to pieniądz.



MOLTON

A woman with long, wavy brown hair, wearing a grey textured suit and a pearl necklace, stands on a wooden staircase. She is holding a magazine in her left hand and touching a dark wooden panel with her right hand. The background is a rustic interior with stone walls and wooden elements.

1. POMOC ZE STRONY FARANCZYZODAWCY:

- Pomoc w doborze lokalizacji salonu
- Negocjacje z centrum handlowym, na życzenie Partnera
- Realizacja projektu architektonicznego, wraz z projektami branżowymi, projektem umeblowania sklepu
- Pozyskanie zezwoleń budowlanych, w przypadku centrów handlowych
- Udostępnienie obowiązującego w sieci oprogramowania i sytemu komputerowego
- Stałe wsparcie marketingowe
- Stałe zaplecze towarowe, bieżące dostawy nowych kolekcji, analiza ich sprzedaży oraz skuteczne zarządzanie towarem
- Objęcie salonu programem lojalnościowym Molton Every Day
- Pomoc w weryfikacji personelu, na etapie naboru oraz bieżącej pracy
- Niezbędne szkolenia pracowników
- Stała opieka i bieżąca pomoc ze strony regionalnego Menagera Sprzedaży

MOLTON



1. PODSTAWOWE WARUNKI INWESTYCJI I WYMOGI WZGLĘDEM FRANCYZOBIORCÓW:

- Minimalny koszt inwestycji - każdorazowo do określenia, po wizytacji sklepu
- Opłata za udzielenie licencji - BRAK,
- Opłata wstępna za projekt architektoniczny, pilotaż techniczny i marketingowy do 20 tys zł netto,
- Zabezpieczenie w postaci weksła in blanco wraz z porozumieniem wekslowym oraz kaucji zwrotnej lub gwarancji bankowej na rzecz MOLTON Styl Sp. z o.o. w kwocie 50 tys zł,
- Bieżące opłaty marketingowe - BRAK,
- Lokalizacja sklepu – każdorazowo konsultowana
- Wielkość sklepu - nie mniej niż 60 m² i nie więcej jak 100 m²,
- Tytuł prawny do lokalu - umowa najmu lub akt własności, stanowią załącznik do umowy

Serdecznie zapraszamy
do współpracy

Kontakt:
e-mail: t.wilk@molton.pl
nr tel. 515 150 975

MOLTON