



информация для  
арендодателей

# about ВелоДрайв

- ▶ **Бизнес:** специализированный ритейл велосипедов и велотоваров
- ▶ **Продуктовый ряд:** велосипеды, велозапчасти, аксессуары, прочие товары.
- ▶ **Услуги:** доставка по России, сервисное обслуживание, прокат велосипедов и пр.

- ▶ **Год основания компании:** 2005
- ▶ **Программа франчайзинга в РФ:** 2009
- ▶ **Кол-во открытых магазинов:** 26
- ▶ **Кол-во магазинов в СПб и ЛО:** 20
- ▶ **Кол-во магазинов в других городах:** 6  
(Москва - 4, Екатеринбург -1, Ижевск -1)

# в чем успех ВелоДрайв

- ▶ **15 лет** на рынке;
- ▶ **26 магазинов** (собственных и франчайзинговых) по всей России;
- ▶ **самая известная** и быстроразвивающаяся сеть веломагазинов в Северо-западном регионе России;
- ▶ **средняя окупаемость** магазина 1-3 года;

▲ **Верность своей миссии:** «Стать лучшим другом велосипедиста и помочь каждому найти велосипед по душе»

- ▶ список функционирующих магазинов

[ТУТ](#)

более  
**20**  
магазинов по всей  
России

более  
**18 000**  
посетителей сайта  
в день  
(в сезон)

продаем  
**5 700**  
велосипедов в  
месяц

дилер  
**50**  
лучших  
велопроизводителей

**15**  
лет на рынке

# ВелоДрайв сегодня



# участие в мероприятиях



# факторы привлекательности бизнеса

**Благоприятная ситуация для создание федеральной сети по продаже велосипедов:**

- ▶ большой рынок с высоким потенциалом развития в будущем;
- ▶ растущая популярность велосипедов как средства передвижения с точки зрения заботы о здоровье и экономии времени;
- ▶ развитие велосипедной инфраструктуры в России;
- ▶ отсутствие крупных игроков федерального масштаба;
- ▶ высокая узнаваемость бренда «ВелоДрайв» за счет продуманной маркетинговой стратегии и участия в социальных и смежных проектах;
- ▶ лидирующие позиции на рынке Санкт-Петербурга;
- ▶ растущая выручка и прибыль;
- ▶ амбициозный и опытный менеджмент, нацеленный на агрессивный рост бизнеса.

# среднесрочная стратегия развития

Планы по открытию магазинов в ближайшие 3 года:

## Развитие в Санкт-Петербурге

- ▶ Открытие 1 велосипедного гипермаркета площадью 600-700 кв.м.
- ▶ Открытие 2 велосипедных супермаркетов площадью 250-500 кв.м.
- ▶ Открытие 1 распределительного центра площадью более 2000 кв.м. для обеспечения товаром собственных и франчайзинговых магазинов в Санкт-Петербурге и на Северо-Западе.

## Развитие в Москве

- ▶ Открытие 2 велосипедных гипермаркетов площадью 600-700 кв.м.
- ▶ Открытие 3 велосипедных супермаркетов площадью 250-350 кв.м.
- ▶ Открытие 1 распределительного центра площадью более 2000 кв.м. для обеспечения товаром собственных и франчайзинговых магазинов в Москве, МО и других регионах.

## Развитие в регионах

- ▶ Активное развитие в городах России с населением более одного млн человек.
- ▶ Открытие не менее 10 региональных представительств в регионах (супермаркетов со складскими мощностями) площадью более 400 кв.м.

# другие направления развития

## Ассортимент

- ▶ Увеличение доли высокомаржинальных товаров – экипировка, одежда, аксессуары.
- ▶ Добавление в ассортимент новых групп товаров в целях сглаживания сезонных колебаний – «зимнее направление».

## Опт и франчайзинг

- ▶ Увеличение оптовой выручки за счет развития франчайзинговой сети в регионах.

## Онлайн продажи

- ▶ Модернизация сайта и активное наращивание онлайн-продаж до 20% от розничного оборота.

## Закупки

- ▶ Переход на прямые закупки у зарубежных поставщиков велосипедов и велоаксессуаров (получение эксклюзивной дистрибуции).
- ▶ Улучшение условий закупок за счет роста объемов.

# требования к арендодателям

**Обязательная близость транспортных узлов.** Местонахождение объекта должно обеспечивать удобные подъезды на общественном и личном транспорте, а также, желательно, располагаться в точке с оживленным пешеходным движением.

**Идеальный вариант** – это нахождение торгового комплекса недалеко от пересечения крупных автомагистралей.



**Требования к самому объекту по площади:**

- ▶ общая площадь не менее 200-500 м<sup>2</sup>, площадь торговых помещений не менее 150 м<sup>2</sup>;
- ▶ площадь складских и служебных помещений – от 50 м<sup>2</sup>

# требования по архитектуре

Желательно однообъемный торговый зал, не имеющий капитальных перегородок, с высотой потолка не ниже 3,6 метра.

**Оптимальная конфигурация зала:** в виде правильного прямоугольника.

**Складские помещения должны иметь выход в торговый зал**, а также возможность подвоза и разгрузки товаров через отдельный вход, центральный вход в торговый зал должен быть должен быть одиночный и достаточно просторный с шириной не менее 2 метров.

**Фасад здания** должен быть расположен на проходной или проезжей части улицы или площади. Его должно быть хорошо видно с близлежащих транспортных перекрестков или остановок общественного транспорта. Необходимо, чтобы фасад был удобен для размещения рекламы.



# требования по наличию коммуникаций

- ▶ **электрическая проводка** с установочной мощностью не менее 20 кВт;
- ▶ как минимум **две телефонные линии**, а также возможность подключиться к выделенному каналу Интернет;
- ▶ обязательное наличие системы **пожаротушения и дымоудаления**, охранно-пожарной сигнализации, вентиляционной системы и, желательно, централизованное кондиционирование всех помещений.

спасибо за внимание

#ilovevelodrive

Контакты:

Остапенко Кирилл

[stopan@mail.ru](mailto:stopan@mail.ru)

[www.velodrive.ru](http://www.velodrive.ru)