



**diverse**

## FRANCZYZA Z DIVERSE

Dziękujemy za zainteresowanie współpracą franczyzową z firmą ETOS S.A.

Poniżej przedstawiamy warunki, które przybliżą Państwu zasady współpracy.

### 1. O FIRMIE I MARCE



**ETOS S.A.** to jeden z wiodących producentów szeroko rozumianej odzieży casual i streetwear, który w swoim portfolio posiada dwie wyraziste marki będące odpowiedzią na potrzeby dzisiejszego, ciągle ewoluującego świata. Ponad 160 sklepów własnych, partnerskich i franczyzowych gwarantuje mocną pozycję marki Diverse na rynku polskim.

**Marka Diverse** inspirowana nowojorską kulturą i stylem życia powstała w 1993 roku, aby odpowiedzieć na potrzeby młodych ludzi, którzy oczekiwali różnorodności, poszukiwali nowych wyzwań i podążali za tym, co będzie aktualne jutro.

Diverse to różnorodność, co oznacza, że na pierwszym planie stawia inspiracje płynące z trendów i stylu życia obecnego na ulicach największych miast, kultury klubowej, sportów ekstremalnych oraz ze wszystkich innych miejsc i społeczności, gdzie styl życia determinuje modę. Świat wykreowany przez Diverse przyciąga ludzi, którzy identyfikują się z nim i współtworzą go.

Etos S.A.  
Ul. Bysewska 23  
80-298 Gdańsk, Poland  
phone: +48 58 521 45 00  
fax: +48 58 340 48 20  
NIP: 584 030 32 02





**diverse**

**Marka IRIDIUM** to odpowiedź na potrzeby klientów, którzy poza design'em oraz wysoką jakością wymagają też bezkompromisowego doboru materiałów oraz dbałości o stronę techniczną produktu. Detale, wykończenie, materiały to elita spotykana tylko w produktach wyspecjalizowanych do uprawiania profesjonalnych sportów. Iridium poza stroną techniczną oferuje dodatkowo unikalny styl, który można określić jako połączenie casual i active.

## 2. DEFINICJA

**Franczyza** (w wersji angielskiej Franchising) jest to forma sprzedaży wg określonej *koncepcji*. Występują zawsze minimum 2 podmioty – Francyzodawca (zawsze tylko 1 podmiot), twórca *koncepcji* oraz Francyzobiorca (nieskończenie wiele podmiotów), realizator *koncepcji*. Francyzodawca upoważnia Francyzobiorcę do prowadzenia działalności wg *koncepcji*. W każdym przypadku taka współpraca rodzi określone zobowiązania finansowe obu stron, indywidualnie określone dla każdej *koncepcji*.

## 3. DZIAŁANIE SYSTEMU FRANCYZOWEGO

System funkcjonuje na tradycyjnych zasadach franchisingowych poprzez związanie biorcy i dawcy licencji umową franchisingową obejmującą przekazanie know-how, opiekę nad przekształcaniem lokalu oraz jego przebudową, a także uruchomienie oraz bieżącą działalność operacyjną.

Sklepy marki Diverse funkcjonują w oparciu o najwyższe standardy sprzedaży gwarantujące efektywne działanie oraz nadające placówce niepowtarzalny charakter. Sklepy otrzymują kompleksowe wsparcie handlowe, doradztwo w zakresie działalności operacyjnej, wsparcie akcji w zakresie promocji sklepu.

Firma Etos dba o efektowny wygląd sklepów francyzowych, wizualizację i odpowiednie zagospodarowanie przestrzeni sprzedażowej.

## 4. DO KOGO KIERUJEMY OFERTĘ SYSTEMU FRANCYZOWEGO

Oferta francyzowa skierowana jest do osób przedsiębiorczych, których celem jest osiągnięcie sukcesu dzięki sprawdzonym standardom i doświadczeniu, jakie oferuje firma Etos. Francyzobiorca to Partner dla naszej firmy, który dzięki naszemu know-how i sprawdzonej formule staje się konkurencyjny nawet na najbardziej wymagającym rynku.

## 5. OFERUJEMY W RAMACH SYSTEMU FRANCYZOWEGO

Etos S.A.  
Ul. Bysewska 23  
80-298 Gdańsk, Poland  
phone: + 48 58 521 45 00  
fax: +48 58 340 48 20  
NIP: 584 030 32 02





***diverse***

- Weryfikację lokalizacji sklepu i samego lokalu.
- Pełen projekt adaptacji i wyposażenia lokalu.
- Koordynację i pomoc w adaptacji lokalu w zakresie i na warunkach wcześniej uzgodnionych.
- Towar w ilości niezbędnej do pełnego zatowarowania sklepu z naszego magazynu na zasadach przesunięcia międzymagazynowego, brak konieczności angażowania własnych środków w towar. Towar jest własnością ETOS.
- Pomoc w weryfikacji personelu Franczyzobiorcy wg standardów firmy ETOS.
- Przeszkolenie w pełnym zakresie personelu Franczyzobiorcy zgodnie ze standardami firmy.
- Niezbędne wsparcie w dniu otwarcia i rozruchu sklepu.
- Bieżące dostawy towaru na koszt ETOS.
- Niezbędne materiały reklamowe.
- Obsługę odbioru utargów sklepowych.
- Pełne wsparcie ETOS w zakresie niezbędnym do prawidłowego funkcjonowania sklepu.
- Prowizję francyzową w wysokości zależnej od wielkości sklepu i tym samym rozmiaru inwestycji.

## **6. PODSTAWOWE WYMAGANIA**

- Atrakcyjna lokalizacja – centrum handlowe, główne ulice miast.
- Powierzchnia ogólna lokalu w zależności od wielkości miasta i atrakcyjności lokalizacji:  
sklepy francyzowe od 80 mkw. do 200 mkw.;  
kornery – stoiska partnerskie od 20 do 50 mkw.
- Posiadanie prawa do prowadzenia działalności handlowej w lokalu.
- Posiadanie środków na adaptację i wyposażenie sklepu zgodnie ze standardami ETOS.
- Posiadanie środków na opłatę licencyjną.
- Solidność, silna motywacja, pozytywne zorientowanie na przyszłość i chęć do podjęcia działalności z wiarygodnym partnerem jakim jest Etos.
- Osobiste zaangażowanie w pracę sklepu.

## **7. WARUNKI FINANSOWE**

Prowizja francyzowa wynosi od 30% wartości sprzedaży netto w danym m-cu. W większości przypadków negocjowana jest indywidualnie w zależności od wartości inwestycji, lokalizacji, itp.



**diverse**

Wypłata prowizji następuje do 15-go dnia miesiąca następującego po miesiącu będącego podstawą rozliczenia, na podstawie wystawionej przez Franchyzobiorcę faktury.

#### 8. SZACUNKOWY KOSZT INWESTYCJI

Opłata licencyjna sklep franchyzowy	obejmuje koszt sprzętu komputerowego, oprogramowania i drukarki fiskalnej	16500zł + VAT
Opłata licencyjna korner	obejmuje koszt sprzętu komputerowego, oprogramowania i drukarki fiskalnej	11500zł + VAT
Środki na adaptację i wyposażenie lokalu	w zależności od wielkości oraz standardu sklepu	1500 - 2300 PLN/m2/netto

#### Sklep niskobudżetowy

Oferta sklepu niskobudżetowego jest skierowana do Partnerów, którzy zdecydowani są otworzyć sklep lub korner w miastach mniejszych i lokalizacjach (ulica, centrum handlowe) o niższej niż przyjęto na rynku renomie.

Decyzja o tym czy sklep/korner może być otwarty w koncepcji niskobudżetowej jest wypadkową oceny lokalizacji przez ETOS i podejmowana jest w trybie konsultacji z przyszłym Partnerem.

Oferta sklepu niskobudżetowego nie jest zobowiązaniem ETOS zarówno co do kwoty inwestycji, jak i jej zakresu, ponieważ każdy lokal jest w momencie przejęcia w innym stanie technicznym, wymaga innych nakładów.

Założony maksymalny koszt inwestycji zamyka się kwotą: 1500zł/mkw.

#### 9. ETAPY REALIZACJI

- Zgłoszenie potencjalnego Franchyzobiorcy, złożenie drogą mailową oferty współpracy zawierającej zdjęcia proponowanej lokalizacji, rzut lokalu.
- Weryfikacja lokalu przez pracownika ETOS.
- Weryfikacja Partnera, dostarczenie zaświadczeń odnośnie niezalegania wobec US, ZUS.
- Podpisanie umowy, wymagane jest dostarczenie dokumentów:
  - odpis KW dla lokalu lub kopia umowy najmu dla lokali wynajmowanych,
  - odpis z KRS lub zaświadczenie o wpisie do ewidencji w przypadku, gdy Franchyzobiorca działa jako spółka cywilna,
  - zgoda współmałżonka na zawarcie umowy.





***diverse***

- Zlecenie projektu sklepu. Projekt sklepu wykonują pracownie projektowe współpracujące z ETOS, koszt projektu pokrywa Francyzobiorca.
- Wykonanie sklepu przez Francyzobiorcę ściśle wg projektu dostarczonego przez ETOS.
- Odbiór sklepu przez pracownika ETOS.
- Wyposażenie i zatowarowanie lokalu.
- Otwarcie sklepu.

Szacunkowy czas otwarcia sklepu to około 2 - 3 m-ce od momentu otrzymania pełnej dokumentacji sklepu (inventaryzacja budowlana i zdjęcia).

#### ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

##### Osoby kontaktowe:

**Alicja Dąbek**

**Tel. +48 607661754**

**a.dabek@etos.pl**

**Agnieszka Struzik**

**Tel. +48 609660196**

**a.struzik@etos.pl**