

modi



франшиза modi

товары для дома

игры и игрушки

сладости

аксессуары

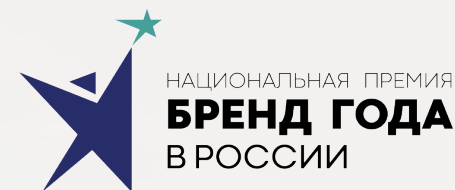
канцелярия

Лидирующий в России бренд эмоциональных товаров

Вдохновляет и делает счастливыми не только покупателей, но и их родных и близких.

- **Любимый бренд детей по версии OMI,**
- **Бренд года 2024-25,**
- **Private Label Awards 2025 за лучшую СТМ в среднем сегменте,**
- **Private Label Awards 2026 за лучшую креативную упаковку в 2026**

**От 3 млн без закупки товара
по комиссионной модели
Срок окупаемости от 12 месяцев**



география

80+

городов
присутствия

200+

Магазинов
в лучших ТЦ

>6 млрд

Ежегодная выручка

> 35 млн

посетителей в год

Core 20-45
(женщины)



история бренда

2017 — Запуск сети

стартап

2023

Первые 100
магазинов
в России

2024

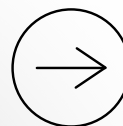
Контрольный пакет
акций modi
принадлежит
компанияи «ГЕМ Инвест»
совладельцу Melon
Fashion Group
(бренды Zarina, Befree,
Love Republic, Sela)

2025

Сеть достигла
отметки в 200+
магазинов,
продолжив рост
не только в России,
но и в Армении.

modi

федеральный
бренд



продуктовая матрица modi

12

Категорий товаров:
от канцелярии
до необычных снеков
и сладостей

90%

Товаров
под собственным
брендом modi

10% лицензионный
товар

>7 тыс

Товаров в ассортименте,
постоянное обновление
на основе трендов

товары для дома

игры и игрушки

сладости

аксессуары

канцелярия



почему франшиза modi?

Готовая бизнес-модель

Вы получаете отлаженную систему работы: ассортимент, логистику, стандарты сервиса, маркетинг и операционную поддержку

Сильный узнаваемый бренд

Работа под известным брендом помогает быстрее привлекать покупателей и снижает затраты на продвижение

Поддержка на всех этапах

Франчайзер сопровождает партнёра от выбора локации и открытия магазина до обучения команды и дальнейшего развития точки

Федеральный маркетинг и IT-инфраструктура

Партнёр получает доступ к централизованной рекламе, CRM, программе лояльности и цифровым инструментам для роста продаж

Сниженные риски

Франшиза строится на уже протестированной модели, что делает запуск более безопасным и предсказуемым

Единая ценовая политика

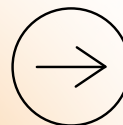
Цены одинаковы во всех розничных и франшизных магазинах — это исключает внутреннюю конкуренцию и укрепляет доверие покупателей к бренду

Разная товарная матрица

Ассортимент в магазинах и на маркетплейсах различается — это позволяет не пересекаться каналам и расширять охват аудитории

Потенциал масштабирования

Успешный магазин может стать основой для открытия нескольких точек в регионе



условия для открытия магазина modi

Паушальный взнос

Разовый единовременный платеж за право пользования брендом и бизнес-моделью на определенной территории в течение срока действия договора 500 000 ₽

Роялти

Ежемесячный платеж за использование бренда, бизнес-модели и поддержку операционной деятельности.
3% в месяц от выручки (с 4-ого месяца работы)

Инвестиции (CAPEX)

Расходы на проектирование, ремонтные работы, торговое, осветительное, рекламное и IT оборудование.
от 3 млн ₽

Товарный запас (договор комиссии/ поставки)

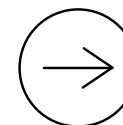
Есть 2 варианта наполнения магазина товаром: товар под реализацию по договору комиссии или вы закупаете товар по договору поставки (от 2 млн ₽)

Окупаемость

Период возврата инвестиций (CAPEX) в открытие торговой точки.
от 12 месяцев

Рентабельность инвестиций / продаж

до 60 % / до 20 % годовых



7 шагов к открытию франшизы

поиск и оценка
локации



составление
финансовой модели
проекта



заключение договора
коммерческой
концессии



Заключение договора
аренды, ремонт помещения,
Подбор ассортимента,
заключение договора
поставки / комиссии



Поиск, обучение
и адаптация
персонала



**НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ВАС
БУДЕТ СОПРОВОЖДАТЬ
КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ
С МНОГОЛЕТНИМ
ОПЫТОМ РАБОТЫ В СФЕРЕ
ФРАНЧАЙЗИНГА**

Доставка товара
и мерчандайзинг



Праздничное
открытие



гибкие форматы и масштабируемость

до 100 м2

Небольшой формат, в котором представлены все основные категории товаров

**годовой оборот
от 15 млн руб**

100 – 150 м2

Оптимальный с точки зрения стартовых инвестиций и срока окупаемости

**годовой оборот
от 20 млн руб**

от 150 м2

Магазин большой площади, способный разместить все товарные категории бренда

**годовой оборот
от 30 млн руб**

Основной критерий выбора помещения — наличие высокого покупательского трафика в непосредственной близости от входа в него.

Подходят топовые локации города (ТЦ, уличный формат, транспортные узлы) и лучшие места внутри этих локаций. Необходимо наличие широкой входной зоны или витрины, открытая планировка.

КОМИССИОННАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

без закупки
товара

инвестиционный план

общая площадь магазина (90% торговая)	130 кв.м
состояние	white box
паушальный взнос	500 000 ₽
CAPEX	4 095 000 ₽
ремонтно-строительные работы	1 500 000 ₽
торговое оборудование	1 300 000 ₽
IT-оборудование и видеонаблюдение	570 000 ₽
освещение	280 000 ₽
реклама	120 000 ₽
проектирование	75 000 ₽
прочее	250 000 ₽
итого	4 595 000 ₽
первичный заказ товара	0 ₽
депозит (аренда)	500 000 ₽
резерв	250 000 ₽
итого:	5 345 000 ₽

операционный план (на год)

	год	% от выручки	ср. мес
трафик, чел	190 000		15 833
конверсия	20%		
средний чек	700 ₽		
выручка	26 600 000 ₽		2 216 667 ₽
себестоимость	13 300 000 ₽	50%	1 108 333 ₽
валовый доход (маржа)	13 300 000 ₽	50%	1 108 333 ₽
аренда	3 000 000 ₽	11%	250 000 ₽
ФОТ	3 000 000 ₽	11%	250 000 ₽
прочее (логистика, банк, потери)	1 200 000 ₽	5%	100 000 ₽
роялти	798 000	3%	66 500 ₽
Прибыль до налогообложения	5 302 000 ₽		441 833 ₽
точка безубыточности	20 000 000 ₽		1 700 000 ₽
окупаемость (без товара)	14 месяцев		
рентабельность инвестиций	58.8%		
рентабельность продаж	19.9%		

КОМИССИОННАЯ МОДЕЛЬ

При данном формате сотрудничества партнёр освобождается от закупки товара. Товарное наполнение предоставляется со стороны modi

Ключевые преимущества:

- 1 — Снижение объёма инвестиций**
Партнёру не требуется закупать товар для запуска магазина, что позволяет сократить стартовый бюджет в 2 раза.
- 2 — Отсутствие рисков неликвидного товара**
Все риски, связанные с остатками и нереализованным товаром, остаются на стороне modi.
- 3 — Налоговая оптимизация**
доход партнёра формируется в виде комиссионного вознаграждения, а не полной выручки от продажи товара, поэтому налог будет значительно ниже.
- 4 — Централизованное управление товаром**
аналитика, планирование ассортимента и управление поставками полностью осуществляются командой modi. Централизованное управление ассортиментом позволяет партнёрам увеличивать выручку до 20%, делая франшизу modi доступнее и эффективнее.

новые
условия



стандартная финансовая модель

с закупкой
товара

инвестиционный план

общая площадь магазина (90% торговая)	130 кв.м
состояние	white box
паушальный взнос	500 000 ₽
CAPEX	4 095 000 ₽
ремонтно-строительные работы	1 500 000 ₽
торговое оборудование	1 300 000 ₽
IT-оборудование и видеонаблюдение	570 000 ₽
освещение	280 000 ₽
реклама	120 000 ₽
проектирование	75 000 ₽
прочее	250 000 ₽
итого	4 595 000 ₽
первичный заказ товара	4 000 000 ₽
депозит (аренда)	500 000 ₽
резерв	250 000 ₽
итого:	9 345 000 ₽

операционный план (на год)

	год	% от выручки	ср. мес
трафик, чел	190 000		15 833
конверсия	20%		
средний чек	700 ₽		
выручка	26 600 000 ₽		2 216 667 ₽
себестоимость	13 300 000 ₽	50%	1 108 333 ₽
валовый доход (маржа)	13 300 000 ₽	50%	1 108 333 ₽
аренда	3 000 000 ₽	11%	250 000 ₽
ФОТ	3 000 000 ₽	11%	250 000 ₽
прочее (логистика, банк, потери)	1 200 000 ₽	5%	100 000 ₽
роялти	798 000	3%	66 500 ₽
Прибыль до налогообложения	5 302 000 ₽		441 833 ₽
точка безубыточности	20 000 000 ₽		1 700 000 ₽
окупаемость (без товара)	14 месяцев		
рентабельность инвестиций	58.8%		
рентабельность продаж	19.9%		

федеральный маркетинг modi

1 Интеграции с топ-блогерами
Аня Покров (>33 млн подписчиков),
Денис Кукояки (>20 млн подписчиков),
Анна Хелькевич (>12 млн подписчиков),
Дима Журавлев и др.

2 Популярные аккаунты
в Telegram, VK, Likee
**Более 100 тыс. активных
подписчиков в соц. сетях**



- 3 **Коллаборации с популярными брендами**
«Вкусно и точка», «СТС», «Союзмультфильм»,
«А4» и др.



- 4 **Масштабные федеральные акции**

Розыгрыши машины, слитков золота,
путёвки на крупнейшие курорты мира



Анна, франчайзи



**Опыт запуска: Как прошло открытие?
Какая поддержка от компании бала наиболее ценной?**

2 точки

Открытие, как и любой старт, не обошлось без трудностей, но мы справились даже быстрее запланированных сроков. Это стало возможным благодаря круглосуточной поддержке партнёров. Наиболее ценной на старте была комплексная помощь: команда modi помогла оценить выбранную локацию, договориться об оптимальных арендных условиях и заключить договоры с проверенными подрядчиками (ремонт, оборудование, монтаж). Также очень важно, что франчайзёр сразу предоставляет оптимальную планограмму и рекомендации по стартовому товарному запасу. Даже с моим опытом, прогнозировать такие вещи с нуля — сложная задача.



**Результаты и рост:
Каких ключевых показателей вам удалось достичь?**

Несмотря на общий падающий трафик в торговом центре, за первый год нам удалось выйти на прогнозируемый уровень выручки. Магазин стабильно показывает рост по ключевым коммерческим показателям — конверсии и среднему чеку.



**Главные преимущества:
Что вы цените в сотрудничестве modi больше всего?**

Самое ценное — это партнёрство, построенное на принципе «win-win». Бренд в любой, даже самой сложной ситуации (будь то переговоры с арендодателем или изменения в законодательстве, касающиеся маркировки товаров) готов оказать поддержку и совместно найти оптимальное решение.



сопровождение франчайзи



После запуска магазина партнёр не остаётся один, команда modi обеспечивает всестороннюю поддержку на всех этапах работы

Финансовое сопровождение

Отслеживанием рентабельность магазина, чтобы понимать структуру доходов и расходов и принимать обоснованные управленческие решения

Поддержка по всем вопросам

Персональный менеджер отвечает на любые вопросы: от конфликтов с покупателями и настройкой кассового оборудования до бухгалтерских нюансов, маркетинговых материалов и логистики

Обучение

Мы регулярно проводим вебинары, теоретические занятия и обновление методологий, чтобы укреплять компетенции команды и реагировать на изменения рынка

Поддержка качества и стандартов

Чтобы бренд modi оставался узнаваемым в каждом городе, мы еженедельно устраиваем видеовстречи с директором магазина для анализа ключевых показателей и совместного планирования улучшений



Связаться с нами:
Telegram / max +7 (916) 270-14-79
почта: franch@modi.ru

**Действуйте сейчас — получите
индивидуальный финансовый расчёт**

- Сделаем расчёт фин. модели бизнеса под Ваш город
- Организуем экскурсию во флагманский магазин
- Ответим на все вопросы

