

## فرانچایز یا نمایندگی هایپر مبل ایران

مجموعه فروشگاه های زنجیره ای هایپر مبل ایران، در نظر دارد با نگرش توسعه بازار از محل مزیت های رقابتی برند هایپر مبل ایران و همچنین بهره‌مندی از ظرفیت های شخصیت های حقیقی و حقوقی علاقمند به ایجاد کسب و کار خرده فروشی، اقدام به جذب تعداد محدودی نمایندگی فرانچایز در سطح کشور نماید.

### مخاطب فرانچایز یا نمایندگی هایپر مبل ایران چه کسانی هستند؟

مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای هایپر مبل ایران به منظور توسعه فروشگاه‌های خود و ایجاد فرصت مناسب برای علاقه‌مندان به فعالیت در حوزه مبلمان و دکوراسیون داخلی، حق امتیاز نمایندگی خود را به متقاضیان واجد شرایط واگذار می‌نماید. این همکاری برای افرادی با تجربه کاری مرتبط، توانایی مدیریتی و روحیه تعاملی و همچنین توانایی تامین ملک (ترجیح به مالکیت فروشگاه)، با سرمایه ای جهت خرید تجهیزات مورد نیاز، می‌تواند سبب سودی معقول (فرا تر از درآمد ناشی از کار برای دیگری) در کنار مزایایی چون کارآفرینی برای آشنایان واجد شرایط باشد. افراد علاقمند به این حوزه باید به موضوعاتی همچون نیاز به حضور فعالانه خود شخص امتیازگیرنده در فروشگاه و فعالیت حداقل ۱۴ ساعته ی فروشگاه ها در کل سال، آگاه باشند. توجه به این نکته نیز حایز اهمیت است که میزان تلاش افراد با سودآوری رابطه مستقیم داشته و افراد دارای دید بلند مدت به همکاری، با تلاش خود در چارچوب اصول و مقررات شرکت می‌توانند به موفقیتی تضمین شده و سودآور دست یابند.

### دریافت نمایندگی هایپر مبل ایران مزایای متعددی را به همراه دارد:

- صنعت کم ریسک و با درآمد تضمین شده
- برند معتبر فروشگاه های زنجیره ای هایپر مبل ایران
- تخفیفات بالا و فروش های ویژه متعدد در هر ماه
- طرح های ویژه، جشنواره ها و قرعه کشی های متنوع

- سیستم فروش و مدیریت موجودی کارا
- سیستم باشگاه مشتریان و سیستم تبلیغاتی متمرکز
- پشتیبانی در امور فناوری اطلاعات و تجهیزات فروشگاهی
- طرح های تشویقی برای ارتقا فروش عاملین
- مشاوره های تخصصی جهت مدیریت فروشگاه
- تامین مستمر کالاها بدون نیاز به مذاکره با تامین کنندگان و صرف وقت و هزینه
- عدم نیاز به خرید نقدی اقلام و تحمل هزینه انبارداری یا خواب پول
- عدم نیاز به دپوی محصولات

### شرایط فرد متقاضی:

#### شخص حقیقی:

- تابعیت کشور جمهوری اسلامی ایران
- گواهی عدم سوء پیشینه کیفری
- گواهی عدم اعتیاد
- داشتن حداقل مدرک تحصیلی دیپلم
- عدم وابستگی به هرگونه حزب و یا جناح سیاسی
- داشتن حداقل ۲۵ سال سن
- داشتن شهرت و رزومه کاری مناسب و قابل احراز
- گواهی عدم چک برگشتی

#### شخص حقوقی:

- ارائه اساسنامه، آگهی تأسیس، آخرین روزنامه رسمی و آگهی آخرین تغییرات
- ارائه مدارک هویتی اعضای هیئت مدیره
- گواهی عدم چک برگشتی شرکت

## شرایط ملک مورد تقاضا:

- ملک باید در نقطه‌ای از شهر با تراکم مسکونی مناسب و وضع مناسب اقتصادی باشد.
- فاصله مناسب فروشگاه تا فروشگاه‌های فعال هایپر مبل ایران
- داشتن آب، برق تک فاز و ۳ فاز حداقل ۵۰ آمپر، گاز شهری و تلفن
- مالکیت ملک (داشتن سند یا مبیعه‌نامه) و یا اجاره‌نامه با مدت اعتبار حداقل ۳ سال و یا سرقفلی (با رعایت قانون موجر و مستأجر) با رضایت مالک
- کاربری تجاری
- حداقل متراژ ۱۰۰ متر (متراژ مفید سطح فروش) با بر حداقل ۴ متر
- الزام به وجود انبارک با حداقل متراژ ۱۲ متر و حداقل بر ۱,۴ متر و حداقل ارتفاع ۲ متر
- وجود چاه ارت

## شرایط ضمانت

وثیقه: اخذ وثیقه به دو صورت ترهین ملک و یا ضمانت‌نامه بانکی امکان‌پذیر است:

الف) وثیقه ملکی: مبلغ آن با توجه به متراژ فروشگاه با رعایت شرایط ذیل ترهین می‌گردد:

- ✓ باید ۶ دانگ باشد.
- ✓ روستایی نباشد.
- ✓ دارای کاربری زراعی و یا صنعتی نباشد.
- ✓ در رهن بانک و یا در بازداشت نباشد.
- ✓ سهل البیع باشد (ارزیابی بر عهده کارشناس رسمی دادگستری است)
- ✓ دارای سند رسمی مالکیت باشد فلذا پذیرش املاک با ارائه قولنامه و مبیعه‌نامه پذیرفته نیست.
- ✓ پذیرش ملک وقفی مشروط به داشتن سند ۶ دانگ است.
- ✓ ملک بدون بنا قابل پذیرش نمی‌باشد.

۱. گرید A با متراژ ۱۰۰۰ تا ۳۰۰۰ متر مبلغ وثیقه ۳۵۰ میلیون تومان
۲. گرید B با متراژ ۳۵۰ تا ۱۵۰۰ متر مبلغ وثیقه ۳۰۰ میلیون تومان
۳. گرید C با متراژ ۱۵۰ تا ۳۵۰ متر مبلغ وثیقه ۲۵۰ میلیون تومان

✓ دومیلیارد ریال بعنوان حق فرانشیز برای شعبات گرید C

- ✓ سه میلیارد ریال بعنوان حق فرانسیز برای شعبات **گرید B**
- ✓ چهارمیلیارد ریال بعنوان حق فرانسیز برای شعبات **گرید A**

ب) ضمانت نامه بانکی: در صورت تمایل عامل به ارائه ضمانت نامه پذیرش آن بلامانع است مبلغ ضمانت نامه بیست درصد (۲۰٪) کمتر از مبلغ وثیقه ملکی لحاظ می گردد.

ترکیب موارد بندهای الف و ب امکان پذیر میباشد.

هر دو نوع ضمانت نامه حسن انجام کار و ضمانت نامه تعهد پرداخت قابل پذیرش است

### فرایند اداری (پیش از افتتاح):

- گام اول: ثبت اطلاعات اولیه در وبسایت
- گام دوم: کارشناسی ملک، محل و ارزیابی شخص متقاضی در کمتر از یک هفته کاری
- گام سوم: تکمیل پرونده (ارایه مدارک توسط متقاضی، بررسی و اخذ استعلامات توسط شرکت)
- گام چهارم: ترهین ملک وثیقه یا اخذ ضمانت نامه بانکی
- گام پنجم: عقد قرارداد همکاری
- گام ششم: تجهیز فروشگاه
- گام هفتم: طی دوره آموزش و کارآموزی
- گام هشتم: افتتاح فروشگاه

فرایند اجرایی (پس از شروع به کار فروشگاه):

- گام نهم: تامین مستمر و بهینه موجودی فروشگاه
- گام ده: پشتیبانی مربوط به حوزه های تجهیز و فناوری اطلاعات
- گام یازده: بازرسی های منظم جهت ارزیابی تطابق عملکرد فروشگاه با استانداردها و ضوابط شرکت
- گام دوازده: تسویه حساب ماهانه با عاملین محترم

## هزینه های جاری عامل (نماینده):

هزینه های پرسنلی شامل حقوق و مزایای قانونی

- بیمه پرسنل
- هزینه اجاره (در صورت مستاجر بودن)
- هزینه تعمیر و نگهداری
- هزینه های انرژی (آب برق گاز و...)

## هزینه های متغیر :

- سلفون
- بسته بندی
- تبلیغات
- تمامی عاملین فرانچایز ملزم به تبعیت از استاندارد تجهیز فروشگاه های زنجیره ای هایپر مبل ایران در تجهیز فروشگاه های خود میباشند .

## توجه:

- در صورت نداشتن شرایط فوق درخواست متقاضی محترم قابل بررسی نبوده و هیچگونه پاسخی ارسال نخواهد شد.
- در صورت احراز عدم صحت اطلاعات درج شده در فرم مزبور، در هر یک از مراحل تقاضا، نام متقاضی مورد نظر از لیست خارج و تقاضا مردود تلقی می گردد.
- استاندارد سازی، نصب تابلو و تهیه کلیه ملزومات و تجهیزات بر عهده شخص متقاضی بوده و هیچگونه تسهیلاتی برای این منظور پرداخت نمی گردد.
- فرانچایز گیرنده جهت اخذ امتیاز باید مستقیماً به شرکت مراجعه نماید. در صورتیکه افرادی(چه همکاران شرکت و چه واسطه های دیگر) جهت واگذاری امتیاز فرانچایز طلب وجه نمایند این افراد متخلف می باشند و در صورت همکاری فرانچایزه گیرنده با آن ها ، شرکت حق تعقیب قانونی و فسخ قرار داد را در هر مرحله و زمانی برای خود محفوظ می داند .

افراد علاقمند و واجدین شرایط می توانند با تکمیل فرم ذیل درخواست خود را جهت بررسی اولیه به واحد اخذ نمایندگی (فرانچایز) شرکت فروشگاه های زنجیره ای هایپر مبل ایران ارسال نمایند.