

время суток их есть. Продавцы сети на базе учебного центра «Лакшми» постоянно повышают свою квалификацию по направлениям аюрведы, фитологии, физиологии, гомеопатии. Они могут дать качественную консультацию.

Продавцы у «Лакшми» — идейные. Шаров говорит, что никакого специального отбора нет, такие люди притягиваются сами. Единственное обязательное требование к кадрам — отсутствие вредных привычек.

ПРОДАВЦЫ У «ЛАКШМИ» — ИДЕЙНЫЕ

Оборот сети сегодня составляет порядка 400 млн руб. в год. В Перми и крае работает 21 магазин «Лакшми». Ещё 23 магазина функционируют по всей стране. География обширна: Екатеринбург, Краснодар, Новый Уренгой, Казань, Псков, Санкт-Петербург. Причём, рассказывает Шаров, сейчас в процессе открытия — ещё около 10 магазинов.

В столице магазина пока нет. Очень хотелось бы, говорит Сергей, но «кусается» аренда. Возможно, «Лакшми» будет покорять столицу из Подмоскovie.

Все магазины — франшизные. Франшиза дорогая. Размер роялти — 2% от объёма продаж. Паушальный взнос зависит от численности населения в городе, где планируется открыть магазин. Для небольшого города (меньше 400 тыс. человек) — 450 тыс. руб., для среднего (400–800 тыс.) — 600 тыс. руб., для крупного (более 800 тыс.) — 950 тыс. руб.

Требования к франчайзи, вывешенные на сайте сети, в принципе, стандартные: помещение 40–80 кв. м с хорошей проходимостью и видимостью с дороги. Но, говорит Шаров, в 80 случаях из 100 «Лакшми» отказывает заявителям. Например, если у него нет предпринимательского опыта или возможности первые полгода субсидировать бизнес за счёт каких-то дополнительных прибылей (другого бизнеса). Отрицательный ответ ждёт также те заявки, в которых открытие магазина планируется за счёт кредитных средств.

