

FRANCHISEPROSPEKT

PROFESSION:
POLITIKERIN

BUSINESS NAME:
BROUWERIJ

LOCATION:
DORP, LAN

**BOLIG[®]
HETER**

We inspire homes



our story

I april 2013 blev min dröm om att driva något eget till verklighet. Jag startade **Boligheter** i en liten lokal på andra våningen på Storgatan i centrala Västervik. Butiken fylldes med inredning, inspiration, väl valda varumärken och med det som har blivit Boligheters **gråa tråd**. Känslan för detaljer, service och ständig förändring. Med stort engagemang och driv så blev det en succé. Sedan den där vårdagen har Boligheter varit i ständig tillväxt, vi har hunnit byta lokal, bygga upp en webshop och skapa oss ett varumärke långt utanför Västerviks gränser via vårt Instagramkonto (Boligheter) med i dagsläget över 70 000 följare.

De senare åren har antalet tillresta kunder från övriga landet ökat och vi vet idag att vi har följare över hela landet som uppskattar Boligheters stil. Det är extra roligt att vi får många förfrågningar via Instagram/mail angående att starta flera butiker. Med mig i arbetet har jag min man Oscar som främst arbetar back-office med tekniska frågor, ekonomi och expanderings. Vi kompletterar varandra och kan nu satsa fullt ut på dom bitarna vi är bäst på.

Nu börjar nästa steg i vår resa och vi ser fram emot att få kollegor runt om i landet och att få göra allt för att ni ska lyckas med ert företagande.

// Anna Dahl

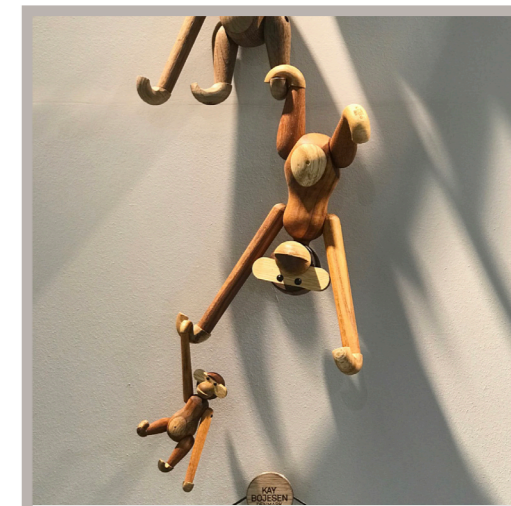
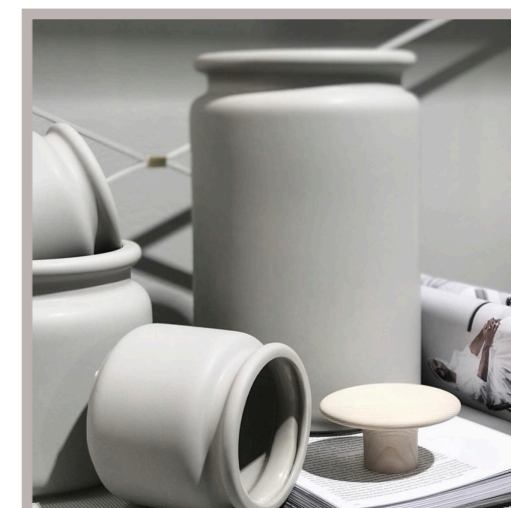
BOLIGHETER OUR STORY	2
VÅR GRÅA TRÅD	4-5
HUR VI ARBETAR	6
VAD ÄR FRANCHISE	8
KONCEPTET	10-11
VERKSAMHETEN	12-13
EKONOMI & INSTAGRAM	14-15

vår gråa tråd

VÅR AFFÄRSIDE

Vi bygger allt vi gör efter vår gråa tråd, det innebär att vi genom inspirerande exponeringar visar att alla våra produkter går lätt att matcha med varandra, kunden blir inspirerad av flera produkter samtidigt och det leder till merförsäljning.

”På Boligheter väljer vi ut våra varumärken med stor omsorg och noggrannhet för att passa våra kunder. Sortimentet består av inredningsdetaljer av hög klass med en exklusiv känsla, som presenteras i en spännande och inspirerande shoppingmiljö.”



Menu, Muuto, Ferm Living, Kay Bojesen, Cooe Design, Dbkd m.fl.

hur vi arbetar

MARKNAD OCH MÅLGRUPP

Vår största målgrupp är kvinnor i åldrarna 25 - 50 år, de är mitt i livet och prioriterar hem och familj och kommer till oss för att inspireras och följa med i trenderna. De är ofta återkommande kunder. Vi ser att kunderna som kommer in ofta har följt våra inlägg och vet vilka nyheter som kommer in i butiken.

VAD ÄR KUNDENS BEHOV?

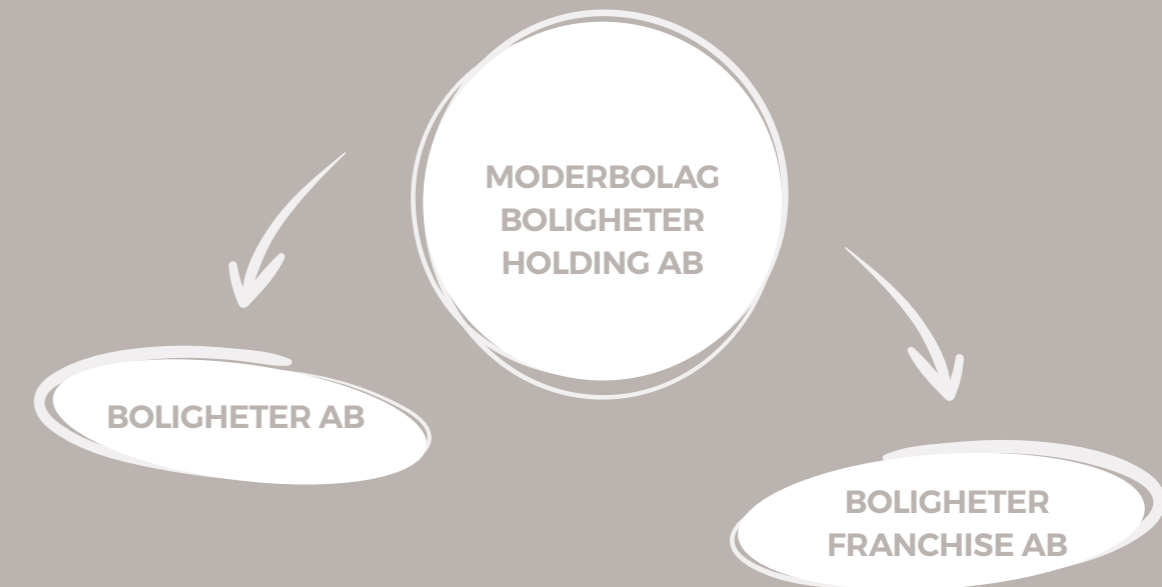
Idag är inredningsintresset stort i Sverige och allt fler lägger mycket pengar och tid på att skapa ett hem att trivas i. Många saknar känslan att få till detaljerna och helheten som de önskar och detta kan vi hjälpa till med.

GRUNDEN I HUR VI ARBETAR

Allt vi gör syftar till att kunden ska känna att de kan skapa miljön hemma som de önskar. De köper inte bara en produkt utan en känsla och en vision om resultatet. Vi har detta i åtanke när vi bygger butik, väljer ut våra varumärken och sortiment, i våra sociala media och inte minst genom bemötandet i butiken. Våra dagliga Instagram-inlägg både i bild och film syftar till att ge kunden inspiration och ta med sig det hela vägen hem. Vi brinner för inredning och att ge service - att komma till oss ska kännas som att komma till en vän.

ÄGARE, BOLAG OCH ORGANISATION

Boligheter Holding AB, Boligheter Franchise AB och Boligheter AB ägs till 50% av Anna Dahl och till 50% av Oscar Dahl. I vår organisation finns både internt och externt goda kontakter som vi arbetar med:



VD - Anna Dahl

Marknadsföring / Internt - Oscar Dahl

Marknadsföring / Externt - Robert Ohlzon, Everyday

Controllerfunktion - Oscar Dahl

IT / Handbok support - Oscar Dahl / Robert Ohlzon, Everyday

Försäljning - Anna Dahl

Sociala Medier - Anna Dahl / Fanny Ottosson

Webshop / Internetförsäljning - Fanny Ottosson / Lina Lundberg

Vad är franchise

SAMARBETSFORM

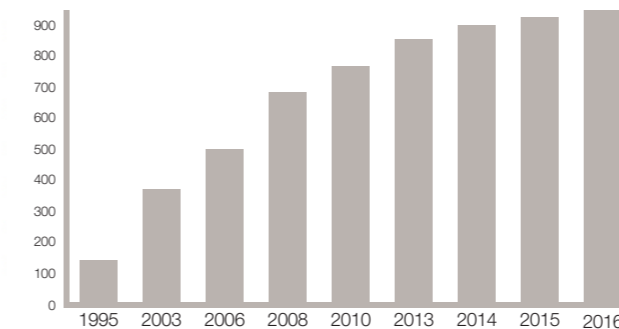
Franchising är en samarbetsform mellan ägarmässigt oberoende parter. Franchisegivaren äger ett prövat och lönsamt affärskoncept. Franchisetagaren driver ett eget företag och hyr själva affärskonceptet av franchisegivaren. På så sätt bildas en länk i en kedja av företag med samma affärskoncept.

Många företag väljer att använda sig av franchising som ett komplement till att starta och driva egenägda butiker bl.a för att:

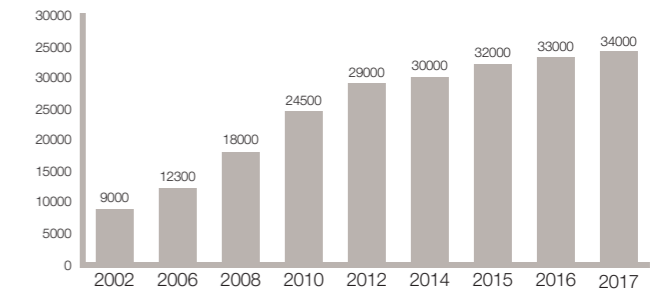
- Företaget vill växa snabbt med bibehållen kontroll.
- Företaget har inte de egna resurser som krävs för att växa snabbt med egen personal.
- Det går fortare att växa i samband med fristående partners som har entreprenörens driv.
- Det är lättare att driva franchiseenheter på längre avstånd från supportkontoret.

Franchisegivare (FG) = Äger ett affärskoncept som de erbjuder andra att hyra för egen affärsverksamhet. Som franchisetagare (FT) driver du ditt företag i ett eget bolag, men med stöd från franchisegivaren. Du hyr ett nyckelfärdigt och bevisat framgångsrikt affärskoncept där det finns instruktioner och löpande rådgivning för hur konceptet ska bedrivas för att bli framgångsrikt.

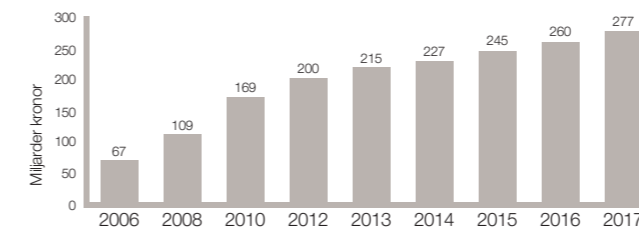
Antal franchisekedjor i Sverige



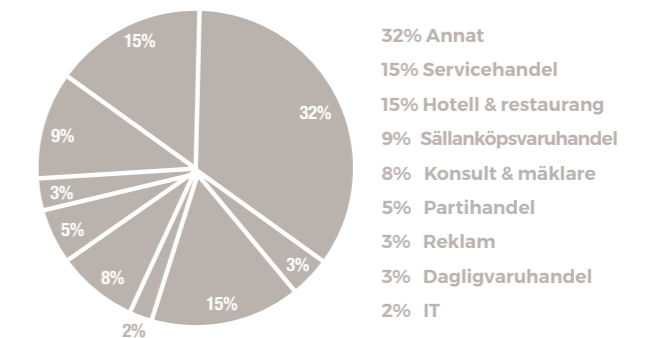
Omsättning franchise i Sverige 277 miljarder



34 000 franchisetagare i Sverige



Branschtillhörighet



Två gånger per år genomför Svensk Franchise i samarbete med HUI (Handelns Utredningsinstitut) en undersökning med syfte att mäta temperaturen och framtidstron bland svenska franchiseföretag. Resultatet kommunicerar Svensk Franchise till media och beslutsfattare inom olika delar av näringslivet för att visa vilken del franchise spelar i svensk ekonomi. Källa: HUI och Svensk Franchise 2014 och 2017

konceptet

FRANCHISETAGARENS VERKSAMHET

Som franchisetagare i Boligheter - kedjan så driver du ditt eget bolag (AB) som är helt skilt ifrån givarbolaget Boligheter Franchise AB. Butiken ska drivas av dig som ägare.

VÅR MÅLSÄTTNING

Du som Franchisetagare ska bygga ett framgångsrikt företag med god lönsamhet och att du kan växa med antalet anställda och fler kunder i din butiks upptagningsområde. Vi önskar också att ditt företag ska uppnå ett högt värde så att du som ägare till Franchiseenheten ska kunna sälja butiken till någon som vill fortsätta driva den i Boligheter-anda om det är ditt mål framöver. Vi vill att detta ska bli en bra affär för dig som Franchisetagare.



BOLIGHETERS HANDBOK

I en franchisekedja är Handboken verktyget för att kedjan ska fungera och utvecklas åt samma håll. I Boligheter så är Handboken i högsta grad levande och ett väldigt viktigt redskap. Vi har byggt Handboken som ett intranät där du hittar utbildning för både dig och dina anställda, du hittar lätt informationen du söker och kan interagera med frågor till oss där det behövs. Veckovis uppdateras vad du som Franchisetagare ska arbeta med när det gäller butiksexponering och nyheter mm.

UTBILDNING

För att säkerställa att du som Franchisetagare kan bedriva din verksamhet med bästa förutsättningar så är utbildning en viktig del i givarens support. Förutom utbildning via vår Handbok så får du en grundlig utbildning i vårt koncepts alla delar. Basutbildning får du under fem dagar hos oss i Västervik och här ingår även sortimentsutbildning. Fortbildning får du löpande via Handboken och påbyggnadsutbildningar. Våra Konferenser kommer innehålla både relationsbyggande - och vidareutbildning.

INNAN UPPSTART

Innan en Boligheter - butik kan startas så behöver det förberedas och vi har tagit fram en detaljerad plan för vad som ska göras, bland annat:

- Finansiering
- Försäkringar och ansvar
- Hitta rätt lokal – bygga butiken
- Basutbildning – fem dagar i Västervik





verksamheten

FRANCHISETAGARENS VERKSAMHET

Dagligt arbete i butiken

Ledning och drift av butiken

Exponering i butik enligt löpande uppdateringar via Handboken

Marknadsföring genom nätverkande på lokalområdet/staden

Ekonomi och administration

NÅGRA AV FÖRDELARNA ATT VARA FRANCHISEFÖRETAGARE I BOLIGHETER

Boligheters framgång skapas av känslan och helheten som följer allt ifrån de estetiskt tilltalande och ofta förändrade miljöerna i butiken, via det öppna och varma bemötandet som kunderna får av personalen, till det viktiga skyltfönstret utåt – Instagram.

Detta får du som FT tydligt ta del av!

- Varumärke som är känt bland inredningsintresserade i hela Sverige och potentiella kunder i din stad som följer Boligheter på Instagram.
- Du får tillgång till ett helt koncept med butikslayout och sortiment samt upparbetade kontakter med leverantörer så att du kan fokusera på det du gillar mest, service, försäljning och tid att skapa lönsamhet i butiken.
- Instagramkonto som dagligen uppdateras och uppmuntrar dina kunder till besök i butiken.
- Levande Handbok, instruktionsbok för daglig drift.
- Utbildning och support.

ekonomi

SÅHÄR TJÄNAR GIVARE OCH TAGARE PENGAR

Franchisetagaren driver butiken som sin egen och säljer direkt till kund. För supporten och löpande stöd betalar Franchisetagaren en franchiseavgift. Det resultat som uppstår är i verksamheten är Franchisetagarens förtjänst. Franchisegivarens huvudsakliga intäkt består av den franchiseavgift som Franchisetagaren erlägger.

Inträdesavgift	200 000 kr
Franchiseavgift	5,25%
MF-avgift	0,75%

Inträdesavgift betalas som en engångsavgift. Franchise - och Marknadsföringsavgift betalas löpande varje månad och baseras på omsättningen.

BOLIGHETER VILL EXPANDERA

Vi vill växa och vi vill göra det tillsammans med dig. För att ge dig bästa möjliga förutsättningar för att lyckas så utvecklar vi tillsammans med dig en affärsplan med mål att bygga värde i ditt bolag. Vårt mål är att fortsätta bygga vårt varumärke via Instagram och med fysiska butiker i hela Sverige.

instagram

INSTAGRAM

Våra dagliga Instagram-inlägg både i bild och film syftar till att ge kunden inspiration och ta med sig det hela vägen hem. Vi lägger mycket tid på att skapa samma känsla i butiken som den vi bygger via vårt Instagramkonto. Det gör att butiken är i ständig förändring för att konsumenten ska återkomma gång efter gång och känna att det är "nytt" och inspirerande. Vi brinner för inredning och att ge service - att komma till oss ska kännas som att komma till en vän.



vi är boligheter



Grundare
Anna & Oscar Dahl

FRANCHISEPROSPEKTET

Franchiseprospektet är ett dokument som ska ge den potentielle franchisetagaren en god uppfattning om förutsättningarna, innebörden och konsekvenserna av samarbetet inom Boligheter-kedjan. Prospektet ska göra franchisen tydlig, konkret och underlätta när franchisetagaren ska informera sina rådgivare om innehållet i affärsidén och hur samarbetet i kedjan är uppbyggt.

Bredgatan 11
593 30 Västervik

info@boligheter.se
www.boligheterfranchise.se