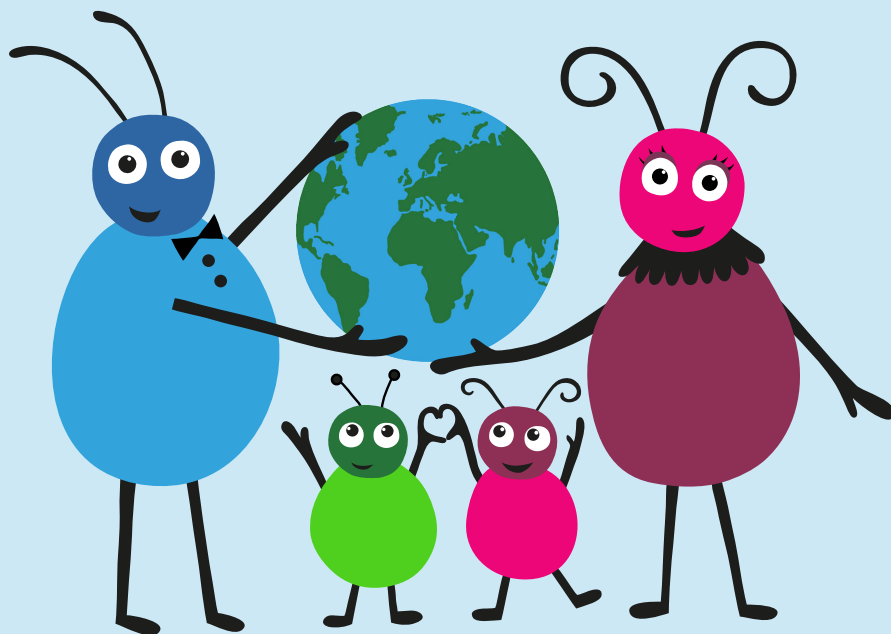


Barn lopplan

Återvinning i Barnhøjd



**För dig som önskar att göra en skillnad
för jordklotet, med ett starkt och hållbart
koncepti barnhøjd!**

ÅTERVINNING I BARNHÖJD

Kläderna, tågbanan eller sulkyn, som barnen har växt ifrån – i allt för gott skick till att kastas bort, behåller vi lite till.

Men om vi blir bättre på att ge barnens saker ett längre liv, kan vi skona jordklotet och klimatet och samtidigt tjäna pengar genom att städa upp i våra gömmor. Om vi köper mer återvunna barnkläder istället för nytt, sparar vi stora mängder CO2 och vatten. Vi minskar de oönskade kemikalierna och sparar pengar.

Så varför inte göra det mycket enklare och roligare att återvinna i barnhöjd? Det är vår idé med Barnloppan.



DET HELA BÖRJADE med två mam-mor, som ville göra återvinning presen-tabelt, och idag finns det sex franchis-etagare. Tillsammans har vi åtta butiker med 60 anställda.

Varje franchisetagare brinner för sin egen butik. Vi tilltalar våra stamkunder med deras förnamn, och vi franchiseta-gare utvecklar gemensamt Barnloppan till att bli ännu bättre.

TILLSAMMANS har vi gjort återvinning enkla-re genom att inrätta välkomnande butiker, där varorna presenteras på ett trevligt sätt. Vi har gjort det lätt att sälja, genom att utveckla vårt eget IT-system, där det är kul att följa med i försäljningen dag för dag.

Hos Barnloppan är det högt i tak; vi har plats till småprat vid kaffemaskinen, lekfulla småbarn och gravida på jakt efter återvinningsguld. Vi tar emot våra kunder med energi och delar deras glädje vid att göra ett riktigt bra klipp. Och så tycker vi om att bjuda på överraskningar; det kan vara rytmik, frukost eller sällskap i lekrummet för föräldralediga.

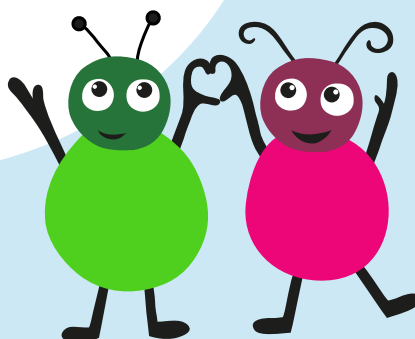




MED BARNLOPPAN har vi gjort det till en upplevelse att shoppa med gott samvete och därför är vi också en gemenskap för familjer, föräldrar och barn. Gemenskapen är stark både på våra sociala kanaler och fysiskt i våra butiker. Ja, våra butiker har helt enkelt blivit ett utflyktsmål för många barnfamiljer.

HOS BARNLOPPAN är det roligare att sälja sina barnsaker vidare, och återvinningsshopping har nu blivit inbjudande och överskådligt. Det ger ett plus i familjernas budget och inte minst nytta för miljön och klimatet.

VI TROR PÅ, att vi med mer återvinning i barnhöjd kan flytta konsumtionen i en mer hållbar riktning och på det sättet ta bättre hand om vårt jordklot, som våra barn ska ärva.



VAR OCH HUR STARTADE DET?

Det var en varm juniafton 2016, som två grannfamiljer i Vallensbæk (Danmark) började prata om framtidsdrömmar. Johanna som är uppvuxen i Finland, där idén med loppesupermarknader för barn ursprungligen kommer ifrån, hade en dröm om att göra verklighet av idén i Danmark, men ville inte göra det själv.

Sofie, som vid tidpunkten arbetade som pedagog, och hennes man Morten blev snabbt begeistrate för idén. Tillsammans med Johannas man Niels, övertog de den 1 september samma år en lokal i Valby. En månad senare öppnade Børneloppen! Därmed hade Danmarks första loppesupermarknad för barnfamiljer öppnat.

VISION

Barnloppan ska vara världens största och mest självklara butikskedja för köp och försäljning av återvunnen utrustning, kläder och leksaker för barn - med fokus på hållbarhet och miljö.

MISSION

Barnloppan vill göra det enkelt, roligt och trevligt för barnfamiljer att köpa och sälja återvunnen utrustning, kläder och leksaker för barn.



HUR FUNGERAR KONCEPTET?

Hos Barnloppan är det enkelt att sälja och köpa återvunnen barnutrustning, allt från kläder och leksaker till barvagnar och bilstolar. Som säljare hyr man en hylla i minst en vecka åt gången och prissätter själv sina varor på Barnloppans onlineplattform. Prismärken med streckkoder hämtas i butiken av säljaren och när säljaren har satt sina varor på hyllorna, överlämnas resten till Barnloppan.

Personalen betjänar butikens kunder och säljer varorna. Det är möjligt att följa försäljningen online och nettot utbetalas via banköverföring. Det blir inte enklare att sälja och köpa återvunna barnsaker!

ETT PRISVINNANDE KONCEPT FÖR FJÄRDE ÅRET I RAD...

Barnloppan har vunnit priset som "Bästa Hållbara Initiativ" fyra år i rad, i det erkända danska mediet "Barn i staden". Vi gör faktiskt skillnad för miljön! Genom att köpa återvunnet har våra kunder hittills sparat miljön för mer än 540 miljoner toalettspolningar och gjort en CO2-besparing som svarar till 44 miljoner kilometers bilkörning. Vi har fokus på hållbarhet i butiken och på vår hemsida, där vi i realtid uppdaterar den totala vatten- och CO2-besparingen.





BARNLOPPAN SOM FRANCHISE

Som franchisetagare äger du din egen butik. Men du är fortfarande en del av Barnloppan-kedjan och en god gemenskap. Du blir en del av ett genomtänkt koncept och varumärke med professionell marknadsföring, välfungerande boknings- och kassasystem samt massor av praktisk erfarenhet.

Det hela börjar med en månads praktik hos Barnloppan i Vanløse, där du lär dig hur du driver en Barnloppan-butik från A-Ö och var du kan få hjälp med ALLT det praktiska. Vi säkrar att du får en grundlig utbildning och vi stöttar dig genom hela din uppstart för att säkra den bästa möjliga starten. När din butik är i drift, finns vi till rådgighet för dig när du behöver hjälp. Din succé är vår succé! Men kom ihåg att det i slutändan är du som avgör hur framgångsrik din butik kommer att bli.

BOLLPLANK OCH NÄTVERK

MARKNADSFÖRING

- Best practice/Idéer från andra butiker (Slack-katalog och daglig inspiration)
- Branschens starkaste varumärke och i framkant med den gröna agendan, som stärks kontinuerligt
- Månatlig feedback och analys av din prestation på SoMe
- Besök med sparring gällande marknadsföring
- Möjlighet för utbildning av personal i marknadsföring
- Grafiskt marknadsmaterial
- Sparring med kollegor dygnet runt via Messenger
- Årlig kick-off för alla "lopper" worldwide
- Veckomail med information kring nyheter i kedjan
- Sparring om särskilda situationer (t ex Covid-19)
- Besök i din butik efter behov

IT

- Tillgång till ett komplett system, "allt-i-ett"-lösning, bestående av hemsida, kassasystem och bokningssystem
- Support dygnet runt
- Business intelligence modul med möjligheter för dagligarapporter (Kundvagnstorlek, antal expedieringar, omsättning etc.)
- Miljöberäkning

EKONOMI OCH JURIDIK

- Sparring vid budgetering
- Månatlig rapport på försäljningsutvecklingen
- Sparring och material gällande GDPR
- Inköpsavtal t ex. loppånåsar

PERSONAL/LEDARSKAP

- Gemensamt intranät "Academy" med nyheter och e-learning till dig och din personal
- Introduktion till nya medarbetare

LOKALER

- Hitta och förhandla om butikslokalen i samarbete med franchisetagare
- Sparring enligt villkoren
- Advokatgenomgång av kontraktet



VAD KAN VI ERBJUDA DIG?

Om du väljer att starta en Barnloppan-franchise i Sverige får du en unik möjlighet att vara en av de första på den svenska marknaden. Du får ett genomarbetat återvinningskoncept, med möjlighet att öppna fler butiker. Du blir en del av en organisation med massor av hjälp och support av kedjan och butikerna. Vi stöttar dig i uppstartsfasen med inköpslistor, leverantörer, ekonomisk information och rätt kunskap för att komma igång.



DET BÄSTA BOKNINGS- OCH KASSASYSTEMET I BRANSCHEN!

Vi har utvecklat vårt eget boknings- och kassasystem och utvecklar löpande nya funktioner och finesser, som alla våra franchisetagare får tillgång till. Vårt bokningssystem är en avgörande faktor till lätt och enkel hantering av våra kunder och som sparar dig massor av tid, som du istället kan använda på marknadsföring och andra uppgifter. Systemet bidrar till hög kundtillfredsställelse bland våra säljare och anställda. Vi hjälper dig naturligtvis med installationen i din butik.



VAD INNEHÅLLER SYSTEMET?

- Kompletta hemsida inkl. sökfunktion bland alla butikens varor
- Enkelt bokningssystem (Det är enklare att boka en hylla än att boka en flygbiljett)
- Mobiloptimerad hemsida som säkrar en optimal kundresa
- Inloggning till "Mitt Barnloppan", där kunderna skapar prismärken och följer sin försäljning
- Enkelt och överskådligt kassasystem som säkrar en snabb betjäning i butiken
- Kunddatabas (CMS-system) med möjlighet för hantering av kunder
- Ekonomirapportering med live-rapporter och integration till bokföringssystem
- Integration med betalningslösningar online samt banköverföringar
- Enkelt upprättande och hantering av presentkort
- Insamling av samtycke gällande prenumeration av nyhetsbrev
- Daglig support (24/7 vid akuta händelser)
- Möjlighet att påverka framtida utveckling av systemet
- Hantering av rabatter på hyllorna
- Kommer ihåg egna fördefinierade streckkoder till kioskvaror

VAD FÖRVÄNTAR VI AV DIG?

Vi förväntar att du har lusten och viljan att själv fronta din butik, både för dina anställda och i marknadsföringen på sociala medier. Du är positiv till uppgifterna och tar ansvar för din butik. Vi förväntar att du brinner för konceptet, den goda kundupplevelsen och för att ta ledningen i kampen för miljön.

- Du har bra förståelse av vad god kundservice går ut på och har intresse i utvecklingen av din butik
- Du och din familj är inställd på att du blir egenföretagare. Det kräver många timmar varje vecka, speciellt i samband med uppstarten
- Du kan sätta dig in i målgruppens (barnfamiljer med små barn) behov och livssituation
- Du ska vara frontfigur i butikens marknadsföring och målgruppen kan identifiera sig med dig
- Du är en mycket van användare (superuser) av sociala medier
- Du driver butiken själv – våra franchisetagare är inte passiva ägare!
- Du delar Barnloppans värderingar



EKONOMI

Barnloppan är baserad på cirkulär ekonomi. Det betyder att du, i motsättning till traditionell detaljhandel, inte själv binder pengar i varulager för produkter som ska säljas i butiken. Det enda som ska köpas in efter uppstarten, förutom dagliga driftsrelaterade inköp, är kioskvaror - som säljs vid kassan med en hög marginal. Eftersom det inte finns några betydande lageromkostnader och kunderna betalar i förskott för både hyllor och varor i butiken, kommer du snabbt att uppnå en hög likviditet.

EN TYPISK BARNLOPPAN-BUTIK:

- De flesta butiker ger vinst redan från det första året
- Det kommer ca 500-800 besökande om dagen till din butik
- Du kommer att ha ca. 3 heltidsanställda och några deltidsanställda
- Din butik ska ha en yta på 600-650 kvm
- De tre första åren är omsättningstillväxten ungefär 20 % varje år

FINANSIERING AV STARTEN

Du ska själv finansiera uppstarten av din butik, men vi hjälper dig med en översikt av de saker som du ska köpa till butiken och var de kan köpas till förnuftiga priser. Du ska räkna med att kostnaderna för uppstart av din butik ligger på ca 1 090 000 SEK, men utgifterna kan såklart variera beroende på hyreskontraktsavtalet och hur mycket som behöver renoveras innan öppningen.

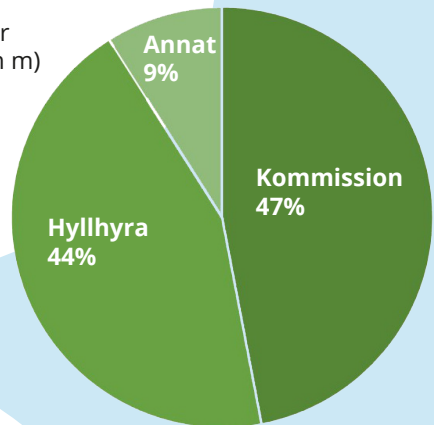
INVESTERINGSBEHOV (CA 1 090 000 SEK):

- Deposition till hyra
- Hyra under ev. renovering av lokalen
- Renovering av butikslokalen
- Tillverkning av hyllorna
- Skyltning
- Kassaområde, stativ och andra gemensamhetsutrymmen
- Säkerhetsutrustning
- IT-utrustning (dator, skanner, printer etc)
- Marknadsföring i samband med uppstarten
- Inträdesavgift till franchisegivaren

INTÄKTER

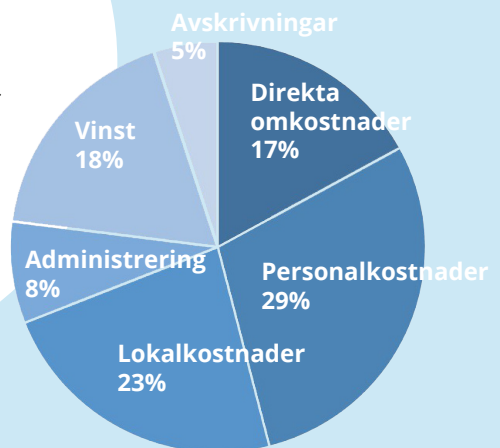
I Barnloppan har vi intäkter från tre övergripande områden:

- Säljarna betalar oss 15 % i kommission på de varor vi säljer åt dem i butiken
- Intäkter från de sålda hyllorna
- Försäljning av diverse kioskvaror (kaffe, prismärken, läsk, godis m m)



UTGIFTER/VINST

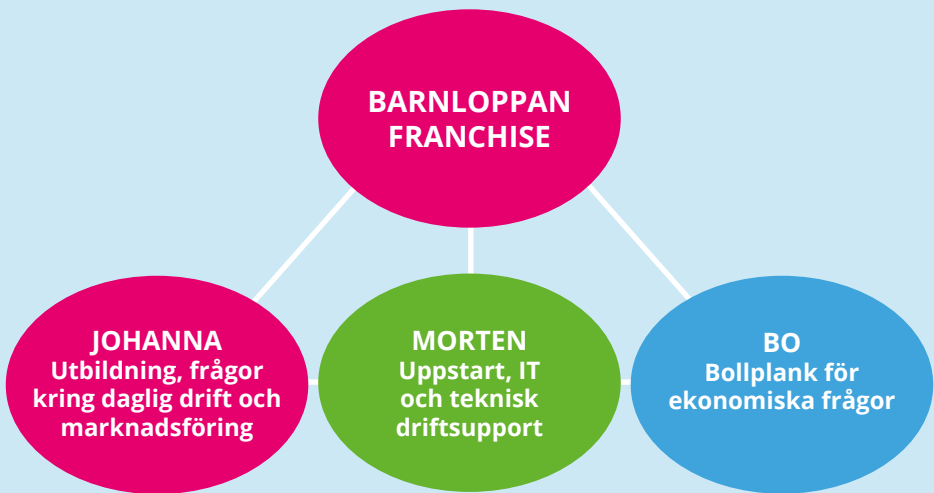
Utgifterna består huvudsakligen av lokalhyra och lönekostnader. Det är därför viktigt för driftsöverskottet att franchisetagaren säkrar en korrekt bemanning i butiken, så att personalkostnaden inte är högre än nödvändigt. När butiken ger överskott har du möjlighet att betala utdelning. Franchiseavtalet ger dig möjligheten att sälja din butik, när du inte längre vill vara franchisetagare.



FRANCHISEPROCESSEN

Generellt brukar det gå mellan 3-6 månader från dialogstart till öppningsdagen av butiken. Tempot hänger på hur processen nedan fortlöper. Franchistetagare och franchisegivare kan stoppa samarbetet när som helst under hela processen utan omkostnader. Först när franchiseavtalet är underskrivet är avtalet bindande.

- ▶ Första samtal
- ▶ Sekretessavtal (NDA) undertecknas
- ▶ Ekonomi och viktig information
- ▶ OJE (On Job Experience)
- ▶ Kontrakt
- ▶ Utbildning
- ▶ Butiksöppning



FRANCHISEORGANISATION

Vi hjälper dig till en bra start av din butik och besvarar alla dina frågor - både före, under och efter butiken har öppnat.

Du kan alltid dra nytta av vår expertis och våra kompetenser gällande driften av en Barnloppan-butik, marknadsföring, utbildning, IT och ekonomi m m.

NÄRVARANDE

HUMORISTISK

ANSVARSFULL

NÄRVARANDE - betyder att du:

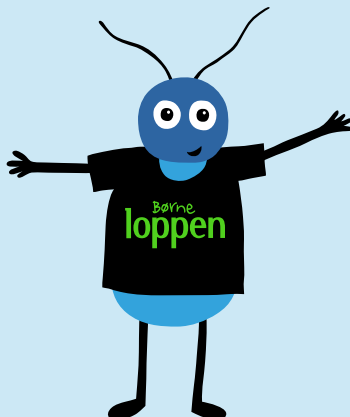
Lyssnar till kunderna och dina kollegor. Vi tar oss tid att ge den där lilla extra servicen – också i barnhöjd, där barnen får ett leende och extra uppmärksamhet. Vi är öppna och ärliga, har förståelse för olikheter och tror på det bästa och att våra kollegor gör sitt yttersta.

HUMORISTISK - betyder att du:

Bidrar till den goda stämningen och är positivt inställd till uppgifterna. Vi har roligt med varandra och kunderna, alltid med glimten i ögat. Humor lyser igenom i våra kontakter med varandra och i den kommunikation vi har externt.

ANSVARSFULL - betyder att du:

Är engagerad i ditt arbete med kunder, kollegor och din samarbetspartners. Du involverar dig i de dagliga uppgifterna och rutinerna samt tar ansvar för dina arbetsuppgifter och kompetensutveckling. Du är lösningsorienterad och ställer krav och har förväntningar. Du är lojal mot dina kollegor när det gäller avtal och arbetstider. Du ber om, och ger, hjälp när det behövs. Vi tar ansvar för jordklotet, som våra barn ska ära.



Børne loppen



FRÅGOR & SVAR

Hur länge gäller franchisekontraktet?

Svar: Franchisekontraktet gäller i 5 år.

Får jag utbildning innan jag öppnar min butik?

Svar: Ja. Vi ser till att du får utbildning i systemen, marknadsföring och konceptet.

Vilket ansvar har jag som franchisetagare?

Svar: Du ansvarar för din egen butik, men får massor av stöd och hjälp.

Vad tjänar jag?

Svar: Vinsten och butikens värde är ditt.

Vilka erfarenheter och egenskaper ska jag ha för att bli franchisetagare?

Svar: Du skal brinna för konceptet.

Jeg vill gärna starta Barnloppan i min stad. Hur kommer jag igång?

Svar: Tag kontakt med Franchisetorget på www.franchisetorget.se och boka ett möte med oss.

Hur lång tid tar det att komma igång?

Svar: Vi startar processen direkt.

Kan jag sälja min franchiseverksamhet?

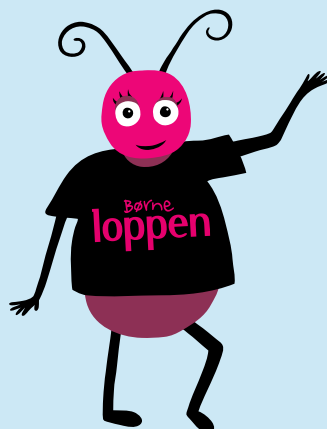
Svar: Ja, det kan du göra.

Ska jag betala marknadsföringsbidrag?

Svar: Du ska betala marknadsföringsbidrag när det har öppnat fem butiker i Sverige.

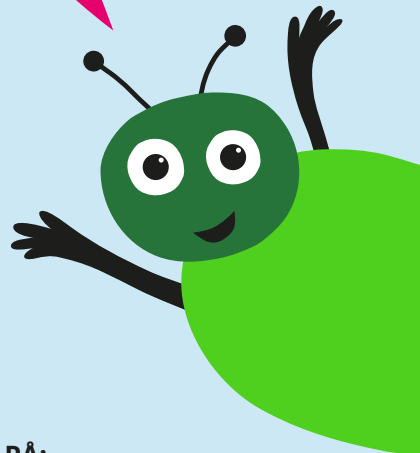
När kan jag få hjälp?

Svar: Du kan alltid få hjälp av oss.



**VILL DU VARA EN DEL
AV ETT STARKT OCH HÅLLBART
KONCEPT?**

**Ring och prata med oss på 072-303 53 48
eller skicka ett mail eller en videohälsning
till susanne@franchisetorget.se**



**LÄS MER OM BARNLOPPAN PÅ:
www.franchisetorget.se/franchise/barnloppanmalmo/**

**Barn
loppan**