

Przedsiębiorcy, którzy do końca sierpnia podejmą współpracę z siecią outletów odzieżowych, mogą za 100 zł wyposażać sklep w pełny zestaw mebli o wartości od 10 do 30 tys. zł. Dzięki temu koszt inwestycji w placówkę franczyzową spadnie o ok. 33 proc.

Brand New Products, udziela mebli przez cały okres współpracy z franczyzobiorcą. Przedsiębiorcy przystępujący do sieci płacą tylko za zatarowanie sklepu i licencję. Dzięki temu franczyzobiorcy oszczędzają od 10 – 30 tys. zł. Obecnie koszt całej inwestycji w sklep Brand New Products zaczyna się od 27 tys. zł, zamiast 39 tys. zł. przed promocją. – Nowa oferta współpracy ma ułatwić franczyzobiorcom start w biznesie. Chcemy by placówki szybko osiągały rentowność i systematycznie zwiększały swoje przychody. Ze względu na to część kosztów związanych z inwestycją centrala BNP wzięła na siebie – mówi Paweł Bryniarski, prezes Brand New Products.

Zmniejszenie kosztów inwestycji w koncept biznesowy może również korzystnie wpłynąć na ekspansję sieci w Polsce. Obecnie w całym kraju pod szyldem Brand New Products funkcjonuje 59 sklepów. Stawia to sieć na pierwszym miejscu pod względem liczby posiadanych placówek franczyzowych w branży outletów z odzieżą markową. Sklepy BNP otwierane są w miastach powyżej 5 tys. mieszkańców. Ich powierzchnia to od 20 do 180 m². Sieć rozwija się również w Czechach, gdzie ma 8 sklepów i na Litwie, gdzie są 2 sklepy.

Wśród marek, które oferują placówki BNP znajdują się m.in.: Dolce & Gabbana, Versace, Tommy Hilfiger, Tom Tailor, Lee Cooper, Lee, Mexx, Adidas, Wrangler, Gin Tonic, Tom Tailor, Fila, Lee Cooper, Mustang, Puma, Lotto, Selected, Playboy, Nike i Reebok. Ceny w sklepach BNP kształtują się na poziomie od 30 do nawet 70 proc. w stosunku do cen produktów oferowanych w standardowych sklepach.

Brand New Products