



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

АБРАУ-ДЮРСО

Атмосфера
Вина

1870

WINE & FOOD BAR



ABRAU
BAR

Light

О ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

1

Возможность **развиваться вместе** с самым узнаваемым брендом алкогольного рынка России*.

Выбор **эффективной модели бизнеса:**

- специализированный магазин по продаже игристых и тихих вин;
- эксклюзивные партнерские проекты в ресторанной сфере.

2

3

Экономически **оправданные сроки окупаемости.**

4

Регулярная **маркетинговая и консалтинговая поддержка** для успешного продвижения.

Технологии продаж, отработанные в собственных магазинах и ресторанах «Абрау-Дюрсо».

5

6

Участие в формировании **культуры потребления** игристых и тихих вин в России.

МИССИЯ & ЦЕЛИ

Миссия

Представлять потребителю **лучшие образцы** отечественного виноделия.

Продвигать **культуру** потребления вин.

Дарить людям **праздник и радость** среди серых будней!

Цели

Расширить **успешную федеральную розничную сеть** «Ателье вина Абрау-Дюрсо» до всероссийских масштабов.

Развить **сеть гастрономических баров** под брендом «Абрау-Дюрсо» и обогатить пакет новыми проектами.

Выстроить **долгосрочные отношения** с партнерами во всех регионах России.

УСПЕХИ



№ 1

по продажам
игристого вина
в России

85%

представленность
в торговых точках

20

стран экспорта

92%

населения
знает марку

45%

населения
предпочитают
ее другим



20

наград

8

наград

8

наград

22

награды

10

наград

Decanter
WORLD WINE
AWARDS

MUNDUS vini®
THE GRAND INTERNATIONAL WINE AWARD



IWSC
INTERNATIONAL
WINE & SPIRIT
COMPETITION



ВСЕРОССИЙСКИЙ
САММИТ
ВИНОДЕЛОВ
2018

История Винного Дома Абрау-Дюрсо



1870

год основания.

По указу императора Александра II.

Первый серьезный успех – **БРОНЗОВЫЕ МЕДАЛИ** на выставке в Москве в 1882 году. Производство исключительно тихих вин вплоть до 1896 года.

1884

год



ПЕРВЫЕ

ГОРНЫЕ ТОННЕЛИ.

Назначение князя Л. С. Голицына главным виноделом Ведомства. Именно он в 1894г. выстроил первый подвал-тоннель на 10тыс ведер, а позже достроил еще 4 по подобию. В этих подвалах сосредоточилось производство первого шампанского.



1896

год

ПЕРВЫЙ ТИРАЖ русского шампанского «Абрау-Дюрсо». На этикетке изображена символика – герб Министерства императорского двора и уделов, поскольку вся подведомственная продукция должна была иметь официальную символику.



НОВЫЙ ЭТАП

1905-е

года.

Главным виноделом в 1905 году становится француз-шампанист Виктор Дравиньи, родом из столицы шампанского – города Эперне. Он проработал тут вплоть до 1919 года и довел до совершенства производство шампанских вин «Абрау-Дюрсо» классическим методом вторичного брожения. В последствии в его честь назовут новую линейку игристых вин.

СТРОИТЕЛЬСТВО ПОДВАЛА

СТОЛОВЫХ ВИН

1907

1913

год.

«Абрау-Дюрсо» становится единственным отечественным шампанским, подаваемым к императорскому столу.



1920-е

годы.

Советский этап. Производство возглавил русский советский ученый-винодел А. М. Фролов-Багреев. Хозяйство стало серьезным исследовательским центром. 1980г. – первое резервуарное игристое вино на производстве.

Смутное время, кризис в винной промышленности, вырубка виноградников.

1985

Смутное время, кризис в винной промышленности, вырубка виноградников.

Возрождение

2006

год.

Смена управления и формы собственности. Завод приобрела – группа SVL, во главе с Б. Ю. Титовым. Возрождаются и преумножаются традиции производства шампанского классическим методом. Абрау-Дюрсо начинает снова производить тихие вина.

Абрау-Дюрсо СЕГОДНЯ

Русский винный дом «Абрау-Дюрсо» — это известная торговая марка, знак высокого качества, верности традициям и новаторского взгляда в будущее.

Туризм и
гастрономия

Виноградство
и виноделие

Логистика
и дистрибуция

Развитие
территории



МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Терруар

Уникальные условия для игристых вин:

мергелево-известняковые почвы

мягкий климат и 320 солнечных дней в году

особая роза ветров и близость к Черному морю

Виноградники 1030 га

Площадь действующих виноградников

Сорта

«ШАРДОНЕ»

«КАБЕРНЕ»

«РИСЛИНГ»

«ПИНО-НУАР»



ФОРМАТ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Ателье вина

Концепция

Розничная продажа лучших образцов отечественного виноделия.

Формат

Винный бутик с возможностью проведения дегустаций.

Расположение

Торговые центры или street-retail.



Ресторанный проект

Концепция

Хорошее вино по ценам фирменного магазина.

Формат

Ресторан с контактным баром, летней верандой и обширной винной картой.

Расположение

Центральная улица города, отдельно стоящее здание либо street-retail.



ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



Франчайзи

- Узнаваемый бренд со 150-летней историей как залог успеха;
- проверенная бизнес-модель;
- специальные цены на весь ассортимент;
- поддержка маркетинговой активности;
- доставка продукции до дверей магазина;
- обучение сотрудников;
- эксклюзивная представленность полного портфеля продукции;
- мастер-классы и дегустации от ведущих амбассадоров холдинга;
- сопутствующий ассортимент винных аксессуаров.



Русский винный дом «Абрау-Дюрсо»

- Увеличение продаж;
- развитие культуры потребления вина в России;
- представление лучших образцов отечественного виноделия;
- расширение географии продаж;
- развитие винного рынка в удаленных регионах.



АССОРТИМЕНТ

Игристые

Тихие

Новинки

Б/А

Фирменная
продукция



Abrau Light Русское Шампанское Victor Dravigny Blanc de Blanc Империял Foliage Chateau d'Avize Titov & Fils



Абрау-Дюрсо Выдержанное Абрау Тихое



Коньяк 1870 Сидр



Abrau Junior 4 Воды

Партнеры



Новый Свет Mionetto Винодельня Ведерниковъ Усадьба Дивноморское Мысхако



Бюрнье Усадьба Дивноморское Усадьба Перовских Винодельня Узунов Мысхако Винодельня Ведерниковъ

ГЕОГРАФИЯ РАЗВИТИЯ СЕТИ



ПАРТНЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА

- 1 Передача пакета необходимых материалов и **бренд-бука**.
- 2 Предоставление пакета **обучающих материалов** для персонала. Рекомендации по стратегии маркетинга и продвижения Проекта в регионе партнера.
- 3 Помощь и консультации в **проектировании, дизайне и расчете** Проекта.
- 4 **Обучение** партнера и торгового персонала, проведение **аттестации персонала** на знание продукции и технологии продаж.
- 5 **Выезд специалистов** «Абрау-Дюрсо» для обучения и передачи рекомендаций по повышению эффективности работы Проекта в регионе. Выезд представителей компании на мероприятия по открытию и запуску Проекта.
- 6 **Маркетинговый пакет** (стартовый) предоставляется партнеру бесплатно: буклеты и каталоги продукции, фирменная упаковка. А также рекомендации по маркетинговой активности и маркетинговым акциям для стимулирования продаж.
- 7 Помощь в разработке **прогноза развития и продаж**: сроки окупаемости и прибыльность бизнеса, а также анализ работы магазина или ресторана, позволяющий избежать сложностей с ведением бизнеса.
- 8 Участие партнера во всех **маркетинговых программах и мероприятиях**. Размещение адреса Проекта на сайтах компании, в рекламных материалах, каталогах.



УСЛОВИЯ ПАРТНЕРСТВА

ДЛЯ «АТЕЛЬЕ ВИНА»

- Вступительный взнос (паушальный взнос) отсутствует!
- Лицензионные платежи (роялти) — 1000 руб /мес.
- Наличие средств, необходимых для ремонта и приобретения торгового оборудования, в соответствии с требованиями франчайзера.
- Оплата первого заказа продукции.

ДЛЯ РЕСТОРАННОГО ПРОЕКТА

- Условия обсуждаются индивидуально.



ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

- Привлекательное местоположение и доступность потенциальным клиентам:
 - центральный или деловой район города;
 - постоянный поток потенциальных клиентов;
 - развитая транспортная система: центральные улицы города со статусным торговым окружением, крупные пешеходные маршруты, вылетные магистрали;
 - парковочные места.

- Площадь помещения от 60 кв. м для винного бутика и 140–350 кв. м для ресторанного проекта.
- Помещение «Ателье вина» или ресторана может располагаться как в отдельно стоящем здании, так и занимать часть дома.



ЧЕГО МЫ ЖДЕМ ОТ ПАРТНЕРОВ

- ✓ Готовность и желание расти и развиваться в современном проекте с известной торговой маркой.
- ✓ Соблюдение всех условий договора и стандартов работы «Абрау-Дюрсо».
- ✓ Представление полного рекомендуемого ассортимента вин «Абрау-Дюрсо».
- ✓ Следование правилам мерчандайзинга и высокого качества обслуживания.
- ✓ Собственная активная маркетинговая деятельность в формате проведения дегустаций и мероприятий на территории «Ателье вина» или ресторана.
- ✓ Строгое требование к найму, обучению персонала, внедрению технологий продаж и обслуживания клиентов.
- ✓ Готовность к аудиту торговых площадей и аттестации персонала.



КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ

- 1 Прислать заявку на участие в Проекте.
- 2 Лично встретиться с представителем компании.
- 3 Подобрать помещение и получить необходимые лицензии.
- 4 Подготовить и согласовать дизайн-проект и планы торгового помещения.
- 5 Осуществить ремонт и застройку.
- 6 Провести обучение персонала.
- 7 Заказать товар «Абрау-Дюрсо».
- 8 Произвести выкладку товара.
- 9 Организовать и провести открытие точки с участием представителя «Абрау-Дюрсо».

1870

WINE & FOOD BAR

АБРАУ-ДЮРСО

Ателье
Вина

Re
Petit Café

ПАО «Абрау-Дюрсо»

117186, Москва, Севастопольский проспект, 43а, корп. 2

Телефон: +7 (495) 933 3333 (доб. 1685)

E-mail: jz@abraudurso.me

www.abraudurso.ru