

SNEAKERS
2PECIALIST

SNEAKER S·2PECIALIST



GROUPE SPORT 2000



Positionnement Marketing

SNEAKER S·2PECIALIST

Enseigne spécialisée chaussures du Groupe Sport 2000 créée en 2003

S.2 est avant tout dédiée à la chaussure de mode

Les clients y trouvent des modèles très tendance, du streetwear et des accessoires

Elle s'adresse aux urbains accros à la nouveauté et grands consommateurs de marques, surtout les plus pointues

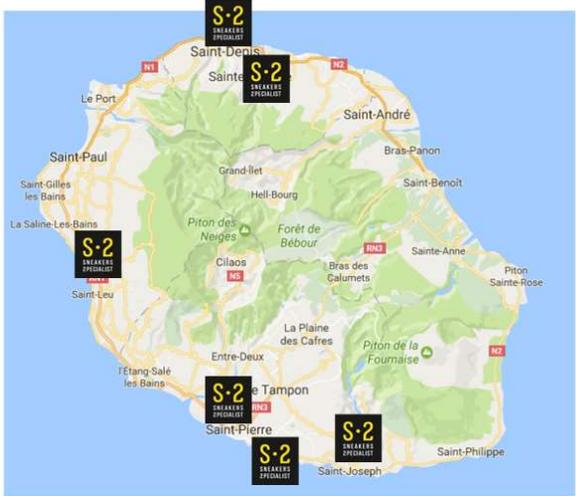


L'environnement de marques



SNEAKERS 2PEECIALIST

43 Magasins
S2



Réseau et développement

- 43 magasins à mars 2024.
- Emplacement N°1 : Centre-ville, retail park, galerie commerciale des petites et moyennes agglomérations
- Surfaces de vente 40 à 80 m² (pour 60 m² de réserve en moyenne)
- CA moyen au m² TTC = 8 500 €
- Taux de marge moyen = 38 %
- Panier moyen = 74 €
- Zone de chalandise de minimum 60 000 habitants



S2 : notre mission

L'enseigne spécialiste 100% chaussures pour les sneakers addicts, qui expose la sélection des produits « sport loisirs » du moment sous tous ses angles



Le concept

l'Exposition

Quand les produits sports iconiques sont exposés avec les codes fashion

Background: créatif effets miroir pour sublimer le produit, la pièce de collection

La preuve consommateur : un programme d'animation commerciale en magasin avec les codes de l'exposition (vitrines, partenariats avec des artistes, des graphes pour des personnalisations)

**SNEAKERS
2PECIALIST**

Le concept



Le concept



Le concept



Le concept



Investissements

Magasin :

- En centre-ville, galerie-marchande ou retail-park : emplacement n°1
- Surface de vente : de 40 à 80 m²
- Réserve minimum : 40 m²
- Coût du concept : 700 € du m² de surface de vente.



Apport personnel :

- Minimum de 50 K€, hors emprunt bancaire
- Cet apport correspond au fond de roulement nécessaire à l'activité. Il est proportionnel à l'objectif de chiffre d'affaires

Les structures dédiées aux adhérents



Les services de l'Enseigne : Montage du projet



Service aménagement :

- Accompagnement pour l'aménagement des magasins
- Devis mobilier, plan agencement, proposition de prestataires

Contrôle de gestion :

- Etude de faisabilité du projet, aide à la réalisation d'un compte d'exploitation prévisionnel, modélisation des besoins en financements

Service achat :

- Accompagnement dans la détermination des budgets achats, des choix de marques, et mise en relation avec les commerciaux des fournisseurs

Service développement et réseau :

- Accompagnement durant toute l'avancée du projet
- Détermination de la politique commerciale et marketing du magasin
- Accompagnement en Merchandising et formation équipe

Les services de l'Enseigne durant l'activité

Contrôle de gestion :

- Suivi et accompagnement dans la gestion du compte d'exploitation du magasin
- Suivi de la relation avec notre prestataire bancaire de paiement des fournisseurs (DZB Bank). Délais de règlement possibles jusqu'à 120 jours

Service achat :

- Suivi des tendances, préparation de la sélection des produits
- Négociations commerciales



Réseau :

- Accompagnement en merchandising, communication, formation équipe, gestion, politique commerciale, suivi des indicateurs de performance...

Service Communication :

- Proposition, élaboration et gestion des commandes des produits de communication. CRM (carte fidélité cross-enseigne au Groupe Sport 2000)
- E-commerce

Coûts d'Enseigne

Frais ouvertures:

- Etude de marché : 2 650 € HT (obligatoire pour les créations)
- Dossier aménagement (plans) : 500 € HT
- Pas de droit d'entrée



Frais annuels:

- Cotisation de fonctionnement : 0,5 % HT du CA TTC
- Cotisation Marketing : 0,5 % HT du CA TTC
- Cotisation administrative : 762 € HT par an.
- Fonds de garantie : 1,75 % du CA TTC (appelé lors de l'entrée dans la coopérative), et étalé sur 4 ans.

Il est restitué à l'arrêt du contrat si l'adhérent est à jour de ses obligations

Processus d'intégration

Délais 6 mois au minimum pour la création d'un magasin (réduit à 2 mois si les achats sont déjà réalisés)

- 1 - Accompagnement et montage du projet avec le service développement : emplacement, surface, conditions locatives, et potentiel déterminé par l'étude de marché
- 2 - Etude de la faisabilité commerciale et financière du projet
- 3 - Montage du dossier financier avec le service contrôle de gestion : apport, besoins en financements, compte d'exploitation prévisionnel
- 4 - Présentation du projet par le candidat en Comité Projet pour validation
- 5 – Enclenchement des étapes en vue de l'ouverture : obtention financements, signature bail, réalisation des achats pré saison, autorisations administratives etc...
- 6 - Ouverture du magasin



Contacts :

Vos interlocuteurs:

Renaud BUISSON

Directeur Développement

Email : r.buisson@sport2000.fr

Mobile : 06 48 54 04 23

Florent HERMENAULT

Responsable Enseignes S2 et WAS - We Are Select

Email : f.hermenault@sport2000.fr

Mobile : 06.72.19.13.63

SPORT 2000 FRANCE - Route d'Ollainville - 91520 EGLY

