

居然之家连锁发展战略

截止到 2018 年底，居然之家已在全国大中城市签约逾 550 家分店，已累计开业突破 300 多家，总营业面积超过 1200 万平方米，年销售额超过 750 亿元，成为中国家居建材流通业第一品牌。

未来 5 年，居然之家将继续加快连锁发展的脚步，2022 年前，开店数量超过 600 家，签约数量超过 1000 家，覆盖全部省会城市、地级城市及三分之一以上的县级城市，年销售额超过 1000 亿元；未来 10 年在国内、国际市场开店数量超过 1200 家，年销售额超过 2000 亿元。

选址标准

1. 城市行政区别

直辖市、省会城市、地级城市、县级城市。

2. 地理位置

物业最好处于家具建材商务圈或新老城区结合部，周边区域楼盘多，消费能力强，毗邻城市主要交通干线，交通便利，区域辐射能力强。最好在十字交叉口，有立交桥的在物业前要有出口，距离物业 200 米内有地铁站和公交车站最佳。

店面标准

1. 产权

物业要求产权清晰，无债务及产权纠纷，无抵押。土地用途必须包含商业，有产权证或者四证（土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证）取得情况清晰，合作物

业最好无分割出售或出售比例较低。合作方自有或拥有长期租赁权（租赁期不低于 10 年）。

2. 商业物业的基本条件

(1) 直辖市、省会城市以及副省级城市建筑面积 6-10 万平米为宜，地级城市建筑面积 4-6 万平米为宜，县级城市建筑面积 2-4 万平米为宜；

(2) 地上以不超过 5 层为宜，净高不低于 3.2 米（指设备层下高度），柱距不低于 7.5 米，荷载不低于 350kg/平米。

(3) 停车场设计满足国家对大型商场的设计要求，车位不少于 65 个/万平米，其中地上车位不少于 1/3。

(4) 中央空调、消防、电梯、自动扶梯、配电等设备、设施安装到位，且能正常运行，物业四周肥槽回填、室外管线、广场道路硬化、市政道路开口工程施工完毕。物业已取得建筑验收及消防验收合格证。

合作方

合作方实力较强，口碑好，信用好，在当地有较高威望，容易沟通，充分认可我司品牌及公司文化（纯加盟店要求合作方的运营团队有本行业从业经验，管理能力和对客户的驾驭能力较强）

加盟合作商务条件

1. 加盟费：根据城市级别及物业大小收取的一次性居然之家商标商号使用权的费用。该费用主要用于居然之家为合作方提供的人员培训、市场调研、招商咨询、宣传推广等服务。

2. 权益金：是指合作方为获得“居然之家”商标商号使用权而每年按经营成果的一定比例向居然之家交付的费用。

3. 委托管理费：是合作方委托居然之家对加盟店进行管理而每年按经营成果的一定比例向居然之家支付的费用。特许加盟不需要支付此费用。

4. ERP 挂靠及服务费：ERP 系统由居然之家负责安装（挂靠居然之家总服务器）、调试、维护及培训等相关工作；并按成本价收取的一次性挂靠费和每年的系统维护费用（服务费）。

合作方式

1. 直辖市、省会城市（含副省级城市）以直营店为主，合作模式可以是租赁、收购；地市级城市以加盟委托管理为主；县级市（含县）以特许经营加盟为主。

2. 合作模式：开发商和居然之家共同成立合资公司，并以居然之家的名义向政府申请土地进行综合开发，自持商业部分用于开办居然之家大卖场。

3. 兼并重组模式：对地方区域性家居建材卖场可以采取收购、经营权转让、投资入股等形式进行并购，或采取加盟委托管理模式合作。

合作目标

1. 满足合作方快速招商需求
2. 提升经营档次和管理
3. 加强市场竞争力
4. 提升物业商业价值

5. 让合作方效益最大化

联系方式

杨先生：17060616263