

Toți au sneakers scumpi.
Nimeni nu știe
cum să-i îngrijească.



Marcel Gușan, fondator

acum 5 ani —

eram angajat. Nu era rău, dar sincer îmi era rău. Simțeam că nu e al meu.

voiam —

libertate și bani mai mulți. O zic deschis, fără jenă.

am căutat —

nișe. Toate cele bune erau pline. Spălătorie auto? Am calculat. Scump, concurență nebună. Pas.

complet întâmplător —

am dat de un trend pe care nimeni nu îl băga în seamă la noi. Sneaker care.

am verificat —

Moldova, România — nimic serios. Câteva chestii mici, dar niciun jucător real.

atunci am înțeles —

piața e goală și eu pot fi primul. Și uite ce-a ieșit.

Piața e acolo. Concurența — nu prea.

Cultura sneakers e peste tot. Oamenii dau bani mulți pe pantofi — și după nu știu ce să facă cu ei când se murdăresc.

Tu poți fi fix ăla din orașul tău care rezolvă asta.



pieță globală +12%/an

Industria sneaker care crește mai repede decât orice alt segment de fashion.



UK, FR, DE — la tot pasul

În Europa de Vest, studiouri ca al nostru sunt deja pe fiecare stradă. La noi — zero.



Moldova & România = virgin

Piața e goală. Nu există un jucător serios. Cine intră primul, ia tot.

Uite ce-am construit până acum. Nu e de joacă.

500 000+

perechi salvate

250 000+

clienți activi lunar

5 ani

pe piață

2 țări

România și Moldova

3 orașe

în rețea

Nu trebuie să fii expert. Promit.



Prinzi repede, serios

Noi avem tot scris și testat. Echipa ta prinde în prima săptămână. Nu e rocket science, chiar.



Echipă mică, treabă mare

1–2 oameni și ești live. Atât. Nu trebuie armată.



Prima locație — baza pentru a doua

Odată ce merge prima, a doua e de 3x mai simplă. Pe bune, fix așa iese.



6 săptămâni și pornești

De la semnare la primii clienți — plan clar, zi cu zi. Fără ghicit, fără improvizat.

Nu ești singur în asta.

Nu iei doar o franciză. Iei oameni care au dat cu capul de toți pereții înainte de tine — și știi fix ce să faci ca tu să nu o faci.

01 înainte să deschizi

- training de la zero — serios
- găsim locația împreună
- kit complet: chimie, echipament, tot

02 la lansare

- plan clar săptămână cu săptămână
- primii clienți îi facem cu tine
- reclama locală — gata pusă

03 pe termen lung

- ai un om al tău mereu
- fixăm orice nu merge
- pregătire pentru locația 2

Hai să vorbim 15 minute.

Nu e un apel de vânzare. Vrem să înțelegem cum stai — oraș, experiență, ce vrei de la viața asta. La final îți spunem pe bune dacă merge sau nu. Fără bullshit.

la apel vorbim despre:



orașul tău — cum stă treaba



ce vrei tu, de fapt, de la asta



merge sau nu — îți spunem clar