ХОТИТЕ НАЧАТЬ
СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ
БИЗНЕС?

УЗНАЙТЕ КАК

Предприниматель, бизнес-консультант
действующий франчайзи.
Учредитель консалтингового агентства Питер-Бизнес- Drive.
Консультации для открытия бизнеса по франшизе, в подготовке бизнеса к работе по франчайзингу.
Автор методик «Франшиза: полная проверка», «Как упаковать бизнес во франшизу: пошаговое руководство»
Лауреат Премии Бизнес 2017 «Лучший франч-брокер»
Член Ассоциации Мастеров Консалтинга
Автор статей по консалтингу/франчайзингу в различных СМИ (Жажда, Понедельник, Первая бизнес-школа Инсайт, Оценка инвестиций и др.)
Спикер Деловой встречи «Городские легенды»
Приглашенный эксперт по франчайзингу на ТВ канал 78 регион, Радио России, телеканал Деловой Клуб
Координатор проекта «Второе дыхание» для женщин, получившим поддержку Фонда Президентских грантов.
Автор и ведущая Школы франчайзинга

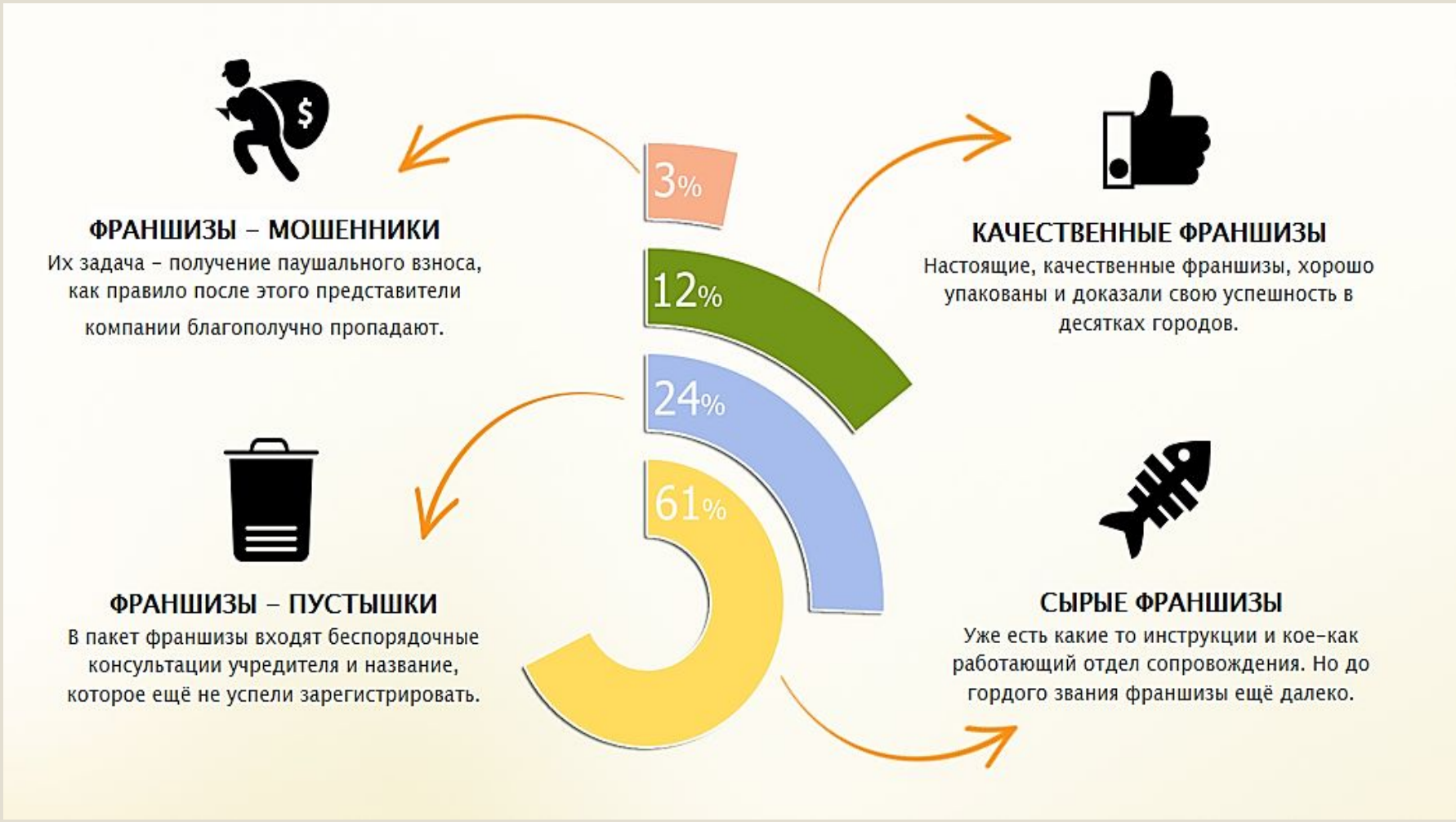
**На российском рынке существуют свыше 2000 франшиз, ежегодно их число увеличивается на 20%. Как потенциальному франчайзи выбрать качественный бизнес?**

**Как избежать 12 самых распространённых ошибок начинающих франчайзи,**
**Как не нарваться на мошенников,**
**Что обязательно нужно знать при выборе франшизы,**
**Как нужно вести переговоры с франчайзером**

ФРАНШИЗА?

# ФРАНЧАЙЗИНГ

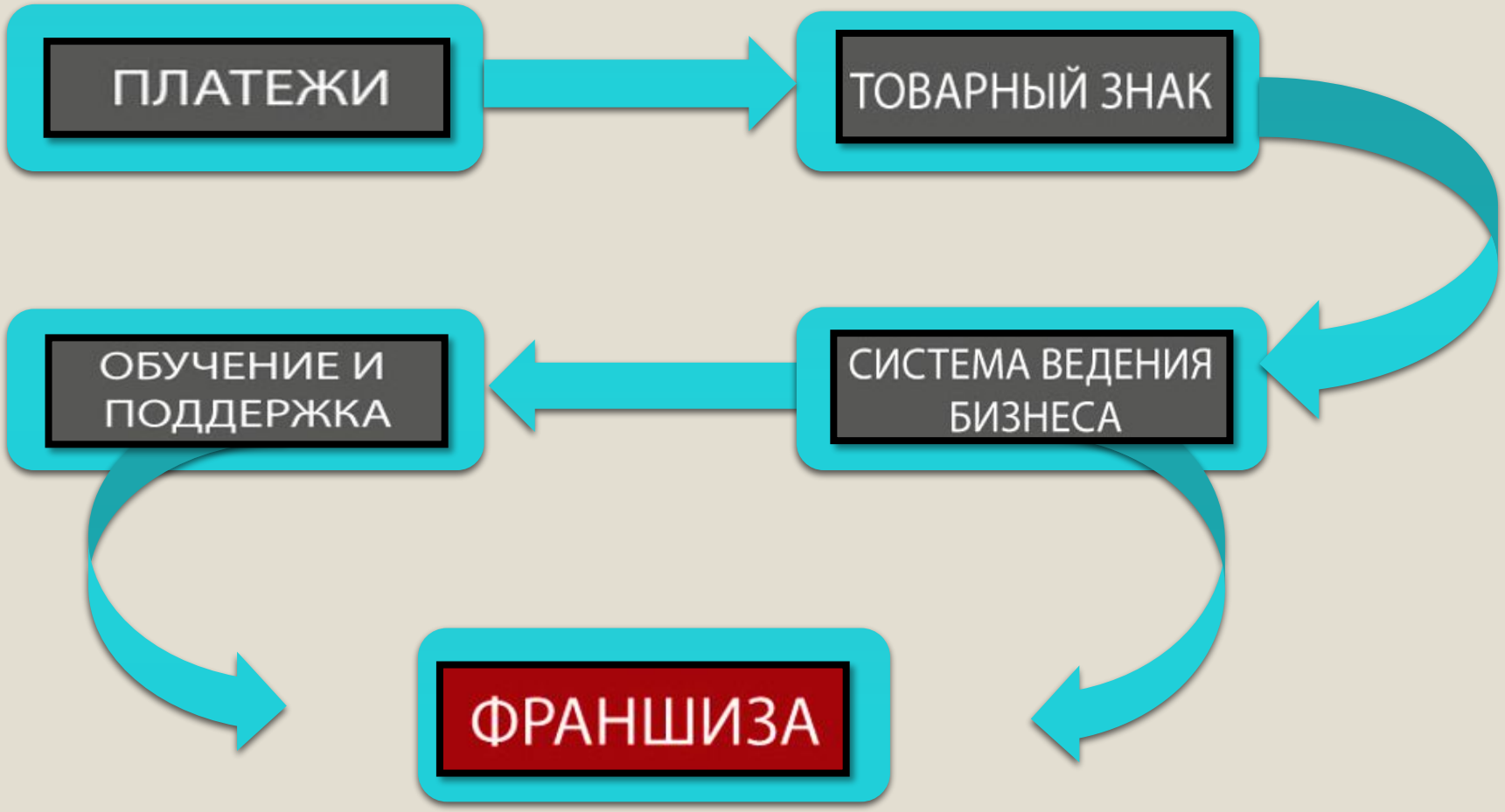
- Работать под известным брендом.
- Нет необходимости поиска поставщиков.
- Нет вопроса, где найти сырье и оборудовании, как обустроить торговую точку и так далее
- В любое время получить информационную поддержку.
- Минимальные затраты на проведение рекламных кампаний.
- Низкий уровень конкуренции, есть работающее УТП
- Просчитаны инвестиции




**«ZaraZara»**
**«Евросвязь»**
**«Арбат-люкс»**

**«Zara».**
**«Евросеть»**
**«Арбат-престиж»**

# ЧТО ТАКОЕ ФРАНШИЗА НА САМОМ ДЕЛЕ?



# ТИПЫ ФРАНШИЗ

В России франчайзинг как вид бизнеса законодательно не закреплён и регулируется преимущественно договором коммерческой концессии или лицензионным договором.

# ТОНКОСТИ И НЮАНСЫ РАБОТЫ ПО ФРАНШИЗЕ

# Проверка информации о франшизе

- Дата регистрации юридического лица, состав владельцев компании : https://synapsenet.ru
- Регистрация Товарного знака или поданная заявка на его регистрацию: http://www1.fips.ru/wps/portal/Registers
- Наличие судебных исков и решений в адрес компании-владельца франшизы (общая государственная база судебных дел по России):

https://sudrf.ru, или сайт https://rospravosudie.com (в поисковой строке напишите название анализируемой компании).

- Заявления о банкротстве компании(добавить в поле «Участник дела» ИНН или ОГРН компании:

http://kad.arbitr.ru

- Потенциального партнера в федеральной службе судебных приставов:

http://www.fssprus.ru

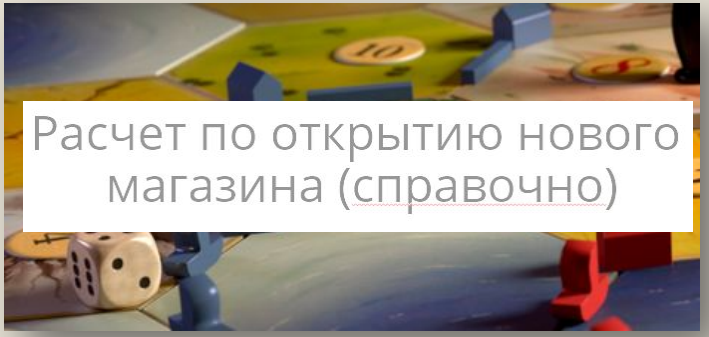
# ИНДИКАТОРЫ РАБОТАЮЩЕГО БИЗНЕСА ПО ФРАНШИЗЕ

- Наличие зарегистрированного коммерческого ЗНАКА.
- Расчеты экономической эффективности при открытии на интересующей территории.
- Договор Коммерческой концессии, который регистрируется в ФИПС.
- Анализ среды на территории открытия франшизы.
- Прописанная технология, секрет производства (ноу-хау), которые передаются по акту приема-передачи Оно включает в себя полное описание бизнес-процессов, связанных с этим видом деятельности, комплекс обязательных маркетинговых инструментов
- 6.Закрепление территории, где франчайзи может осуществлять деятельность.
- 7.Развитая инфраструктура, в состав которой входит: выделенная страница на сайте франшизы либо разработка сайта-визитки / подключение к контактному центру / программы для ведения бизнеса формата CRM / системы аналитики и сбора данных.
- 8. Грамотная поддержка в виде персонального менеджера.
- 9. Бренд-бук с пакетом рекламных материалов.
- 10. Информационное сопровождение бренда в целом и проекта в частности.
- 11.Методические пособия.
- 12.Пакет документов для внедрения режима коммерческой тайны в организации.
- 13.Тренинги по бизнес-процессам в различных форматах.
- 14.Пакет шаблонов всей необходимой в работе документации.

# РАЗБОР ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ФРАНШИЗЫ

Hobby World — крупнейшее российское издательство, дистрибьютор и производитель настольных игр.

Главная информация:
Год основания – 2001
Запуск франчайзинга - 2011
Франчайзи – 62
Собственных точек – 16
Инвестиции от 500 до 1,5 млн руб.

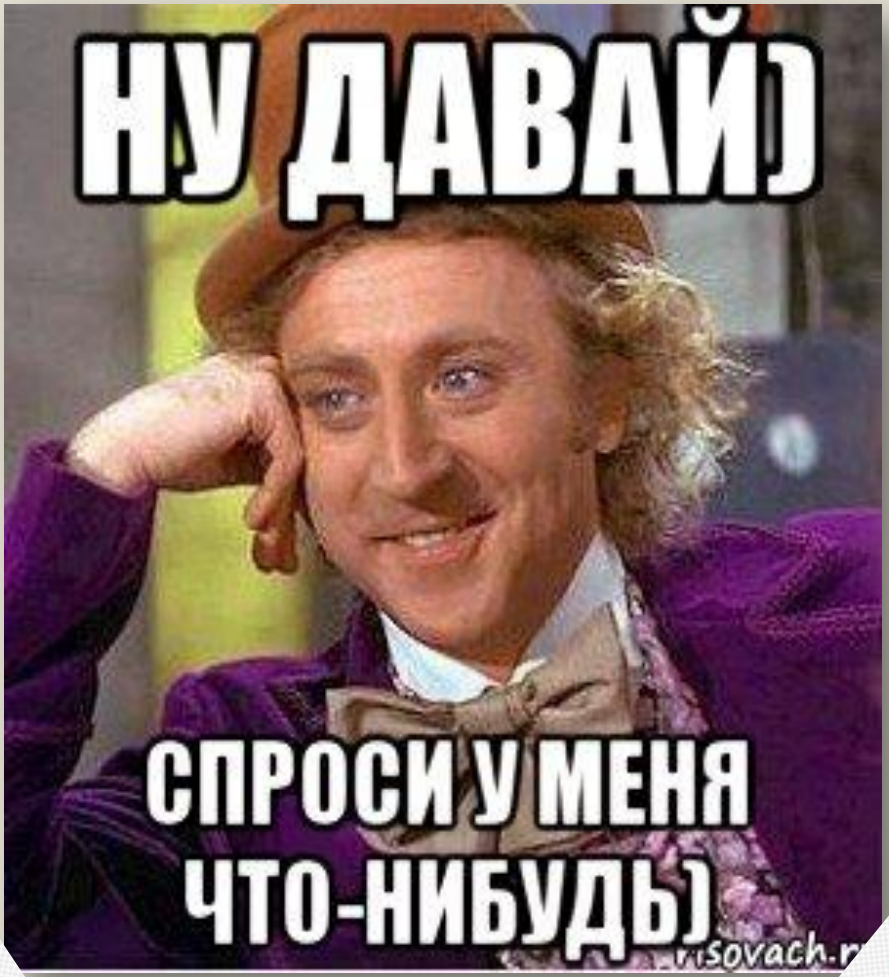



Отсутствуют роялти и паушальный взнос;
• различные форматы франшизы (остров или магазин);
• доходность в месяц от 80 тыс. руб.;
• предоставление эксклюзивности на регион;
• лучшие закупочные цены;
• короткие сроки открытия – 1-2 месяца;
• персональный менеджер, осуществляющий поддержку на всех этапах сотрудничества;
• разработанная интернет-витрина вашего города, как дополнительный канал продаж;
розничная наценка для франчайзи 80%;
• возможность подсортировки товара;
• бесплатное обучение персонала и

# ТАБЛИЦА С РЕЗУЛЬТАТАМИ

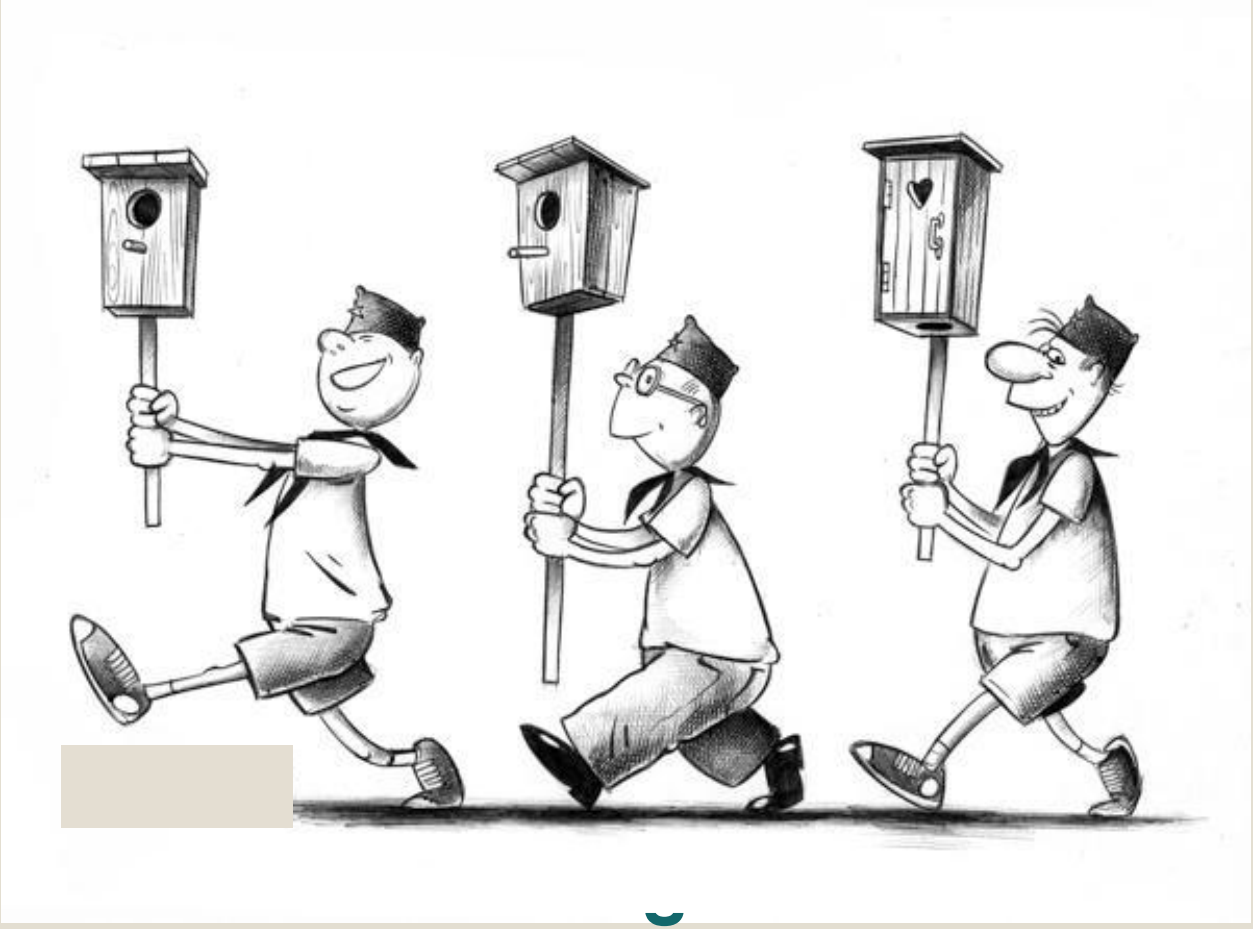
| Лист проверки франшиз | | | | "Rocky" 2012 | |
|---|---|---|---|---|---|
| Инвестиции для запуска. Что включает | 1 493 600 | от 1 500 000 (если помещение почти не требует ремонта) + лицензия сами, сюда входит оборуд на 550 тыс руб | 1 263 000 ( мебель, инвентарь, первый товарный запас, аренда на 3 стац торг точки) | 2 150 000 | 2 320 000 (франчайзинговый пакет, инвестиции в ремонт, первый товарный запас) |
| Вступительный взнос/Паушальный (с лицензией) | 430 000 | 300 000 | 370 000 неогр кол-в о точек | 500 000 | нет |
| Размер роялти | 32 000 | от 1,18% от оборота | нет | 150 руб с м2 мин 200 мкв 30 000 с третьего мес работы клуба (указ в договоре) | 3% 40 095 |
| Другие отчисления (маркетинг и т.п) | нет | | нет | 3000 | 974 315 операц расходы с налогами и зп |
| Срок окупаемости | 6 месяцев | | 10 мес 3 точки | 10 месяцев 5-6 мес выход на точку безубыточности | 8 мес |
| Оборот ежемесячный | 1 600 000 | до 50% составляет в вознаграждение франчайзи от выручки | 662 400 | от 689 500 | 1 336 500 |
| Ежемесячные затраты | 1 167 000 | | 554 060 | от 500 811 | 1 014 410 |
| Средняя рентабельность | 30% | | 16-20% | 28-30% | |
| Срок запуска франшизы | 1,5-2 месяца Получите подробный план с описанием каждого этапа открытия | 2010 | | 3 мес | 1,5-2 мес |
| Количество франшизных предприятий | 230 | 102 | 1000 | 6 | нет |
| Колво заведений в | 20 | | 15 | 1 | нет |

# СПРОСИ У ФРАНЧАЙЗЕРА



- Отсрочка платежей, товарные кредиты
- Обучение и консультации (до и после начала работы)
- Обучение персонала по принципу «учим, не уча»
- Помощь в подборе персонала
- База знаний. В том числе использование облачных хранилищ.
- Франчайзинговый пакет (передача и обновление стандартов работы франчайзи)
- Помощь в привлечении клиентов для франчайзи
- Сайт (перенаправление трафика с единого сайта франчайзера на ближайшего франчайзи)
- Социальные сети. Во всех группах в социальных сетях у франчайзера должен быть доступ.
- Ограничение конкуренции (в т.ч. внутренней, за счет предоставление эксклюзива на территорию).
- Реклама (продвижение ТМ / услуг, предоставление бесплатной рекламной продукции или хотя бы готовых макетов для печати, участие в совместных акциях).
- Единый call-центр (для обработки входящих звонков по сети или для облегчения ежедневной работы франчайзи)
- Обновление номенклатуры (постоянное обновление меню, внедрение новинок, создание новых УТП, развитие марки).
- Помощь в работе с гос. органами.
- Контроль качества работы персонала франчайзи
- Собственное ПО / CRM, программы учета

# ТРИ ПУТИ БУДУЩЕГО ФРАНЧАЙЗИ



## СДЕЛАЙ САМ

# ТРИ ПУТИ БУДУЩЕГО ФРАНЧАЙЗИ

## ОБРАТИСЬ К СПЕЦИАЛИСТУ

# ТРИ ПУТИ БУДУЩЕГО ФРАНЧАЙЗИ

# ПРОЙДИ ОБУЧЕНИЕ

# ЧТОБЫ СВЯЗАТЬСЯ- ВЫХОДИТЕ В СЕТЬ