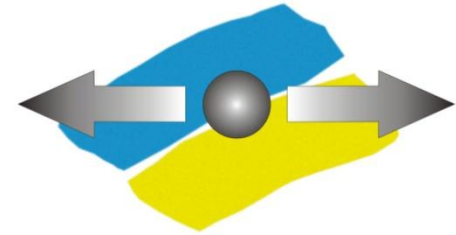


Что даст тебе франчайзинг

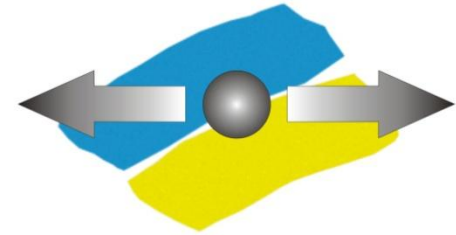
***Андрей Кривонос,
глава директората Ассоциации франчайзинга,
председатель Восточно-европейской франчайзинговой ассоциации,
соучредитель Черноморской федерации франчайзинга,***

Главный вопрос сегодняшнего дня



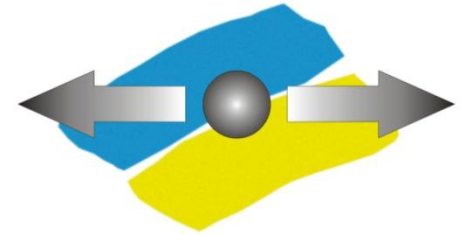
- Стоит ли создавать франшизу в это кризисное время: тенденции развития и особенности рынка, защита бизнеса и интеллектуальной собственности во франчайзинге
- Мотивы покупки франшизы, этапы открытия бизнеса по франчайзингу, риски франчайзинга по сравнению с собственным бизнесом

Главный вопрос сегодняшнего дня



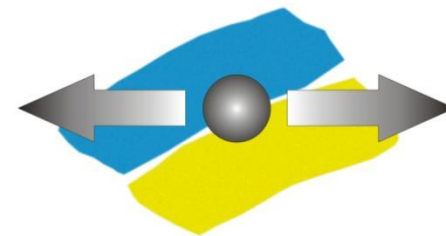
- Стоит ли создавать франшизу в это кризисное время: тенденции развития и особенности рынка, защита бизнеса и интеллектуальной собственности во франчайзинге
- Мотивы покупки франшизы, этапы открытия бизнеса по франчайзингу, риски франчайзинга по сравнению с собственным бизнесом

Оценка готовности компании к развитию по франчайзингу



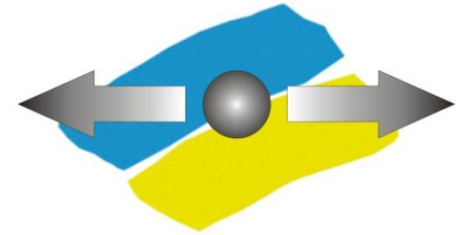
- Оценка успешности идеи
- Определение формата франчайзинговой точки
- Оценка возможности передачи ноу-хау
- Стандартизация процессов
- Формирование программы обучения
- Определение точек привязки (контрольных точек) франчайзи к сети
- Формирование пакета, входящего во франшизу
- Формирование команды поддержки
- Защита бизнеса франчайзера

Точки привязки



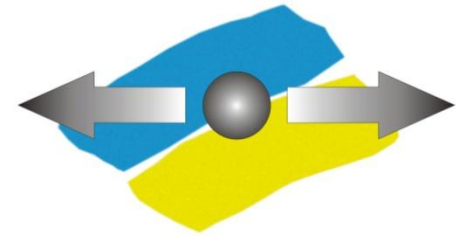
Установление точек привязки франчайзи к сети снимают ряд горячих проблем между франчайзером и франчайзи, позволяют первому постоянно и стабильно зарабатывать запланированную сумму денег

Риски франчайзера



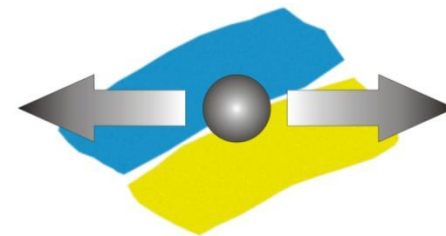
1. Риск невозможности должным образом контролировать качество и продуктивность
2. Риск отсутствия контроля над открытием новых точек / закрытием точек
3. Риск отсутствия влияния на рекламные, маркетинговые и другие pr-ходы участников сети
4. Риск пиратства, излишней известности бренда
5. Риск занижения собственной прибыли при альтернативе “франчайзинг или собственная сеть”
6. Риск неправильной оценки сроков открытия, обучения, окупаемости и другое
7. Риск “франчайзи надоело работать”
8. Риск “тато, я великий”
9. Риски законодательных изменений, законодательных коллизий (двоекнижье в Украине)

Риски франчайзи



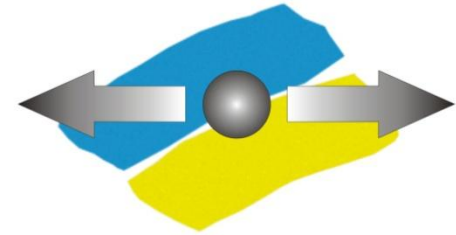
1. Риск излишней зависимости
2. Риск упрямства франчайзера, изменчивости его требований
3. Риск выхода из бизнеса франчайзера
4. Риск неправильного помещения
5. Риск отсутствия необходимых кадров
6. Риск выхода за пределы специальных форм налогообложения

Риски сети



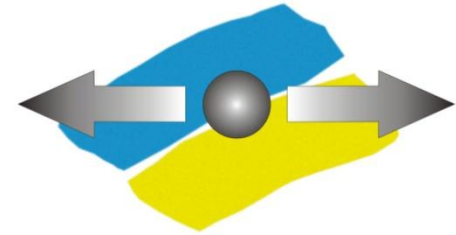
1. Риск устаревания продукта, изменения предпочтений потребителей
2. Риск прихода сильных конкурентов
3. Риск «малой динамики»
4. Риск неправильной концепции, неадаптированной концепции

Источники решаемых проблемы



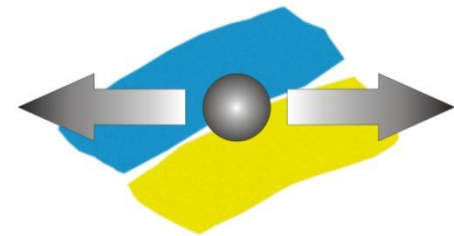
1. Договор как источник рисков
2. Персонал как источник рисков
3. Местные поставщики как источник рисков
4. Объекты интеллектуальной собственности как источник рисков
5. Внешние источники рисков

Обеспечение рискоустойчиво



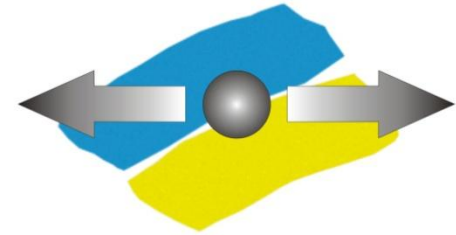
Основной шаг обеспечения рискоустойчивости –
недопуск в сеть «сомнительных» субъектов

Мотивы покупки франшизы



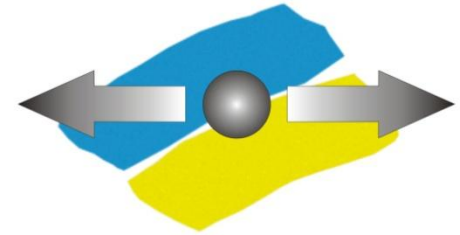
1. Я успешен в своем бизнесе и готов диверсифицировать риски своих инвестиций, запустив новый бизнес по испробованной системе.
2. Я уже управляю франшизой, уверен в эффективности франчайзинга и готов запустить еще точку по испробованной системе.
2. Я ушел (был сокращен) с моего последнего рабочего места и в этот раз я буду работать уже по-настоящему – на себя.

Мотивы покупки франшизы 2



3. Я хочу передать бизнес детям и научить их самостоятельно им управлять.
4. Я хочу зарабатывать после выхода на пенсию.
5. Мои родители могут успеть реализовать себя.
6. Я готов активно поработать десяток лет и продать бизнес.

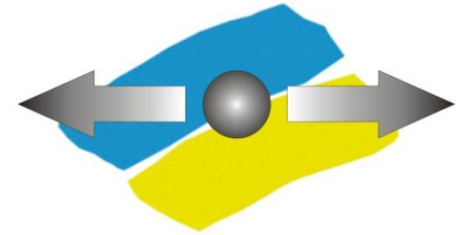
Этапы открытия бизнесу по франчайзингу



1. Принятие решения по сфере приобретения бизнеса

Проанализируйте себя, свои способности и цели.

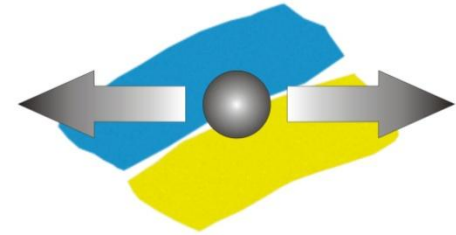
Этапы открытия бизнесу по франчайзингу 2



2. Определение количества денег на открытие собственного бизнеса

Необходимо учесть, что стоимость франшизы – это только часть затрат на построение бизнеса. Помимо стоимости франшизы вам еще необходимо вложить средства в оборудование, разрешительную документацию, подготовку помещения, в первую закупку, зарплаты, раскрутку. В ряде франшиз расходы на оформление, оборудование, обучение, дизайн-проекты и подобное входят в стоимость франшизы.

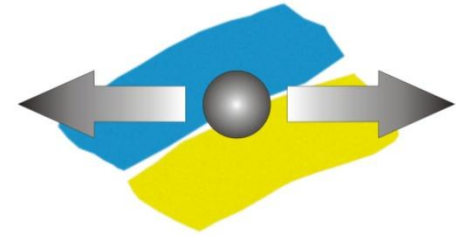
Этапы открытия бизнесу по франчайзингу 3



3. Оцените спрос, конкуренцию, ваши способности, торговую марку, франчайзера, его опыт, дальнейшее развитие

Подобно любым другим инвестициям, покупка франшизы – это всегда риск. При выборе франшизы тщательно рассмотрите все факторы, такие как требования, предъявляемые к качеству изделий или услуг, конкурентоспособность товара и его позиции на рынке, степень поддержки, которую вы получите.

Этапы открытия бизнесу по франчайзингу 4

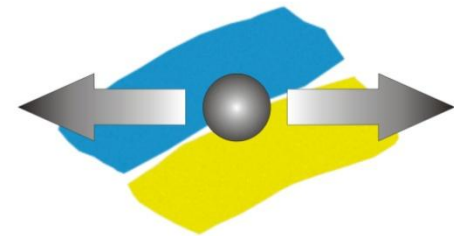


4. Подбор помещения

Место, место, место

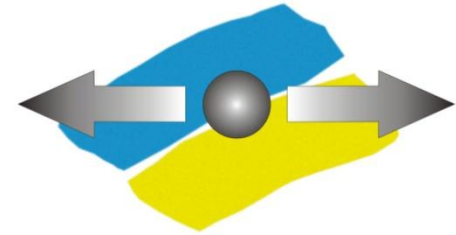
А потом – менеджмент....

Каналы поиска франчайзи



Реклама
Интернет
Графические материалы
Выставки
Специализированные мероприятия
Каталоги франшиз
Пресс релизы и PR
Сотрудничество с посредниками
Самостоятельный поиск Франчайзи
Материалы для клиентов

Документы для преддоговорного разглашени



О компании и о сети

Опыт работы, достижения

Рынок

Предложение и преимущества работы в сети

Франчайзинговый пакет

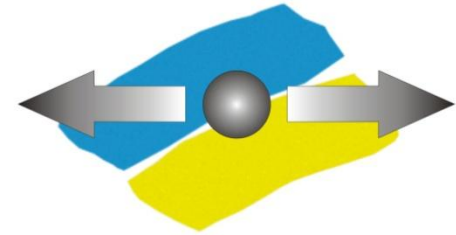
Требования к франчайзи и его точке

Инвестиции и платежи

Окупаемость

Особенности территории, договора, лицензии

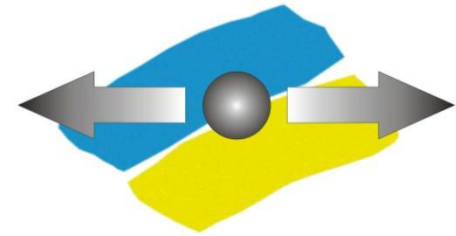
Договора 1



Подписываются с франчайзером договора:

1. о конфиденциальности
2. коммерческой концессии
3. лицензионный
4. поставки (начальная партия + последующие)
5. комиссии
6. залога, аренды, бесплатного использования оборудования
7. аренды помещения или Оговорки к нему

Договора 2



Могут подписываться с третьими лицами, связанными с франчайзером договорами:

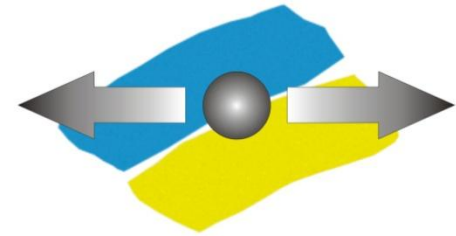
8. стажировки или обучения

9. предоставления услуг дизайнера, архитектора, мерчендайзера

10. установки и сопровождения программного обеспечения

11. гарантийного или технического обслуживания оборудования

Франчайзинговый пакет 1



Концепт пакет

Концепция сети, целевая аудитория, правила взаимодействия с конкурентами и партнерами, промо-акции. Внутреннее убранство и внешний вид.

Производственный пакет

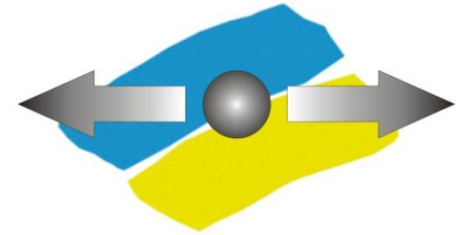
Требования к оборудованию, мебели, инвентарю. Списки и порядок проведения закупок товаров, ингредиентов и расходных материалов, список поставщиков.

Технологические карты процессов и система учета.

Персонал пакет

Правила набора, обучения и работы персонала. Подход к оплате труда, мотивационные пакеты. Образцы униформы и правила ее ношения.

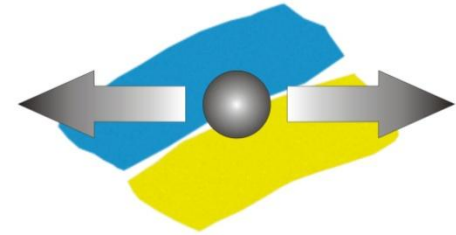
Франчайзинговый пакет 2



Сетевой пакет (отношения с франчайзером)

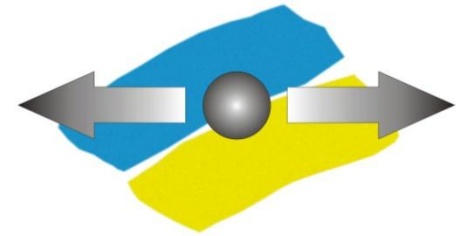
Описание мероприятий, которые производит франчайзер, порядок проведения обучения и поставок товаров, ингредиентов и расходных материалов от франчайзера. Бланки отчетов франчайзеру. Порядок проведения контроля.

Не забывайте!



Не забывайте, что франчайзинговые
отношения имеют периоды
«до», «вовремя» и «после»

Ассоциация франчайзинга



То, что нужно франчайзеру в Украине

+380 (44) 233 0361 www.franchising.org.ua



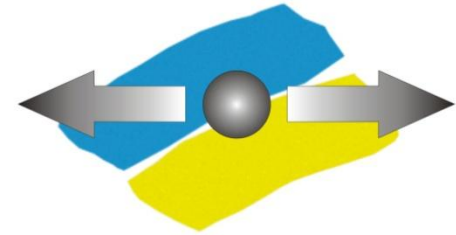
ФРАНЧАЙЗИНГ

специализированная
выставка

конференции
роад-шоу
франчайзинговый клуб
семинары в рамках выставок и
конференций
корпоративные семинары

делегации на иностранные
выставки
встречи с иностранными
франчайзерами и инвесторами

Ассоциация франчайзинга



То, что нужно франчайзеру в Украине

+380 (44) 233 0361 www.franchising.org.ua

издает Каталог франшиз, методическую литературу

обеспечивает консалтинг для франчайзеров и франчайзи на всех этапах работы

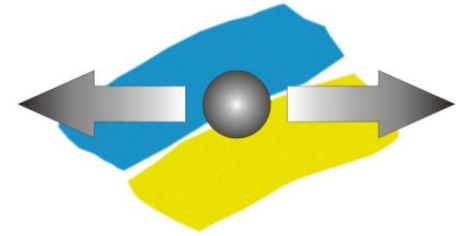
делает рассылку новостей сетевого бизнеса

поддерживает горячую линию для потенциальных франчайзи

занимается вопросами развития инфраструктуры рынка франшиз

ведет статистику роста рынка, делает исследования и опросы игроков рынка

работает над законодательной базой и представляет интересы членов



Спасибо за ваши вопросы

Андрей Кривонос