



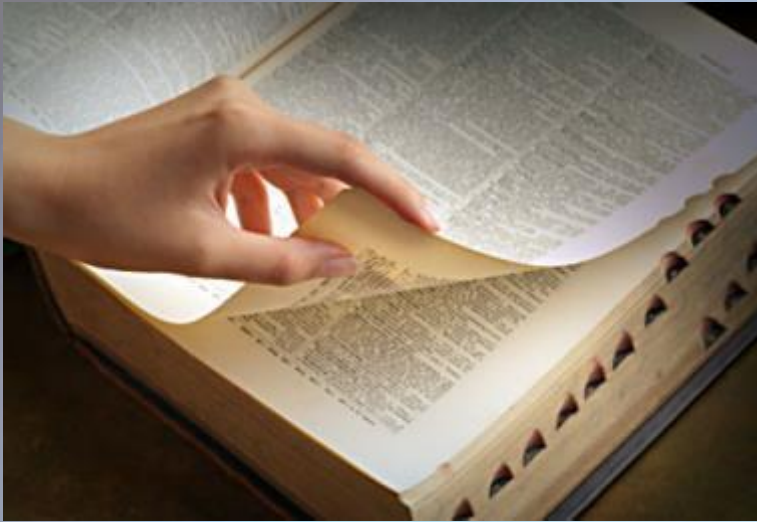
# Франчайзинговое предложение

[www.poehalisnami.ua](http://www.poehalisnami.ua)



## Что такое туристическая франшиза?

Под туристическим франчайзингом или франшизой понимают сотрудничество между компаниями, при котором франчайзер (владелец марки, ноу-хау, технологий работы, обслуживания клиентов и проч.) передает на возмездном основании свои знания, бренд и успешную модель ведения бизнеса своему партнеру - франчайзи. При этом франчайзи остается самостоятельным юридическим лицом.



## Терминология:

**Туристический бизнес** состоит из таких субъектов: туроператоры; турагентства и туристы.

**Туроператоры** – юридические лица, которые создают туристические продукты и реализуют их через туристические агентства.

**Туристические агентства** – юридические или физические лица, которые продают туристические продукты туроператора с которым у данного агентства заключен агентский договор туристу, за что агентство получает комиссионное вознаграждение.

**Турист** – юридическое или физическое лицо, который приобретает туристический продукт у турагентства.

# Почему следует открывать туристическое агентство



- ✓ **Не большие инвестиции.** В среднем, для открытия туристического агентства инвестиции составят около 100 000 гривен. С такими инвестициями сложно начать какой-то другой бизнес.
- ✓ **Интересный бизнес.** Постоянно изучаете новые страны, курорты, отели. Вы организовываете клиентам отдых, дарите им незабываемые впечатления. Расширяете круг знакомых благодарных клиентов.
- ✓ **Отсутствие риска.** Вы практически ничем не рискуете. В основном ваши инвестиции приходятся на мебель, компьютеры, оргтехнику. Даже если Вы решили перестать заниматься туристическим бизнесом, в любом другом бизнесе Вам пригодится приобретенное. Вы не вкладываете деньги в путевки, которые не будете знать куда девать, в случае. Если не смогли их реализовать

# Почему следует открывать туристическое агентство



✓ **Стабильный бизнес.** Отдыхают все. Кто-то часто, кто-то редко, кто-то покупает дорогие туры, кто-то дешевые. Поэтому Ваша задача создать Вашу клиентскую базу туристов, которые постоянно будут пользоваться услугами вашего агентства.

✓ **Успешный бизнес.** Открывая туристическое агентство Поехали с нами, Вы присоединяетесь к успешной динамично развивающейся крупной Сети.

# Почему следует открывать туристическое агентство



- ✓ **Легкий старт.** Для начала работы туристического агентства Вам понадобится ориентировочно 1 месяц.
- ✓ **Легкое обучение.** Для быстрого старта вам понадобится 2-х недельное начальное обучение и на протяжении всего сотрудничества обучение под руководством центрального офиса.
- ✓ **Возможность быстрого расширения бизнеса.** Многие открывают на второй год работы второй и третий офис.

# История Сети



Туристическая компания «Поехали с нами» работает с 2004 года.

С октября 2008 года компания запустила франчайзинговый проект «Поехали с нами».

Особенность проекта заключается в том, что мы готовы сотрудничать как с предпринимателями БЕЗ ОПЫТА РАБОТЫ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ, так и с действующими туристическими агентствами. Данный проект по франчайзингу выгоден всем сторонам:

- ✓ Для франчайзера - это освоение новых территорий, укрупнение бизнеса, увеличение объема продаж и снижение рисков развития.
- ✓ Для франчайзи - приобретение недостающего опыта, сокращение сроков окупаемости, снижение предпринимательских рисков, и относительно легкое вступление в крупный бизнес.

# Цель франчайзингового проекта:



**Создать франчайзинговую сеть турагентств, работающих:**

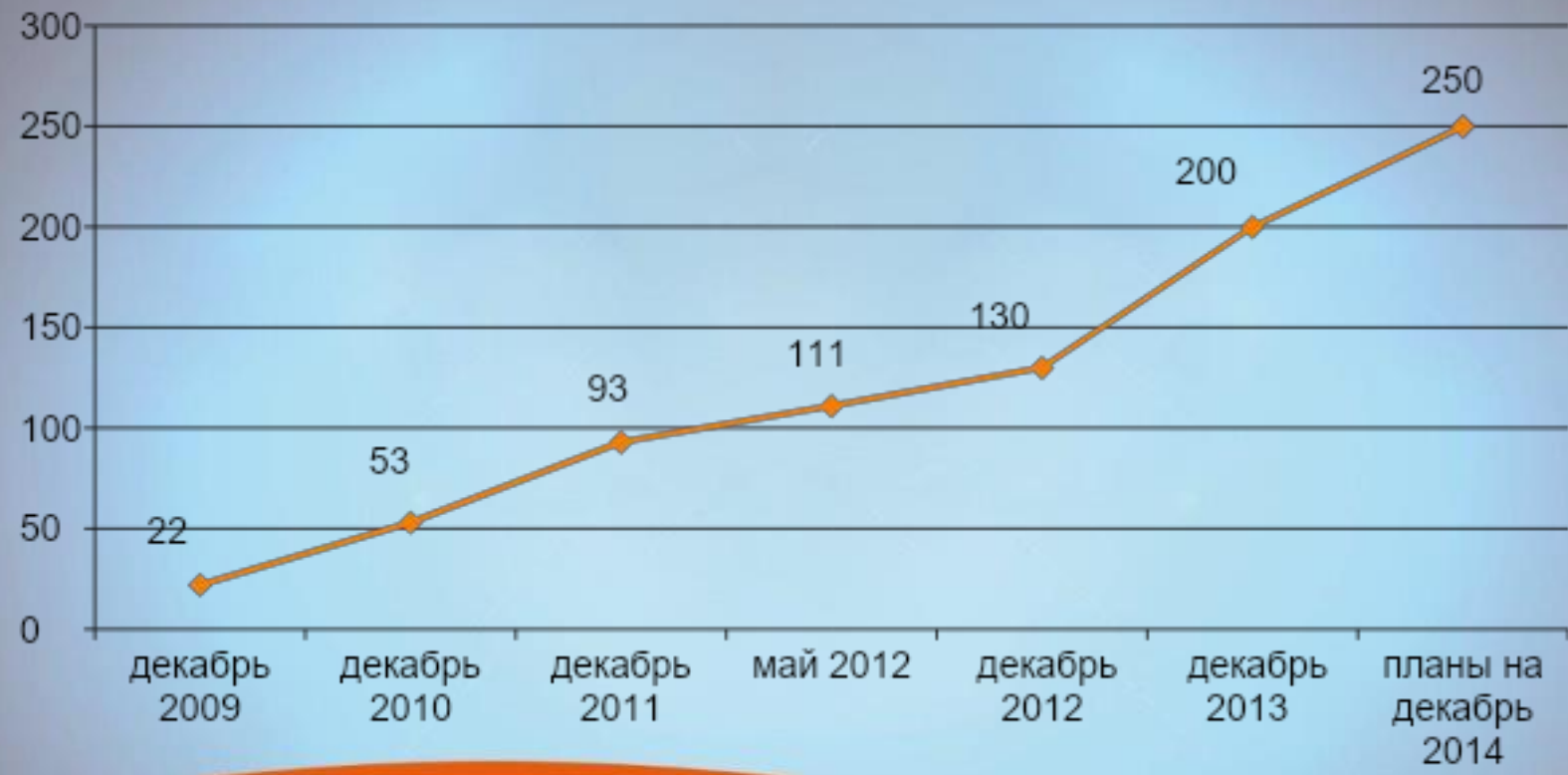
- ✓ под известной торговой маркой «Поехали с нами»;
- ✓ по последним технологиям туризма;
- ✓ с высоким качеством обслуживания туристов;
- ✓ по единым стандартам ведения бизнеса;

**это позволит увеличить объемы продаж туров и, следовательно, повысит рентабельность каждого агентства сети.**



# Динамика развития Сети «Поехали с нами»

## Количество франчайзинговых офисов





## К руководителю:

- ✓ Высшее или среднее образование;
- ✓ Уверенный пользователь ПК;
- ✓ Навыки ведения и управления бизнесом;
- ✓ Стремление к развитию и усовершенствованию профессиональных навыков в туристическом бизнесе;

## К количеству работников в офисе:

Минимум три сотрудника, один из которых будет как директором, так и выполнять функции менеджера.

# Общие требования к месторасположению:



- ✓ В любом городе Украины, предпочтительно с населением от 100 000 человек.
  - ✓ Если речь идет о городе с населением до 100 000 человек, возможно открытие только одного офиса «Поехали с нами».
- ✓ Расположение офиса должно быть таким, которое легко описать клиенту и объяснить, как добраться.

# Общие требования к месторасположению:



- ✓ Предпочтительно расположение офиса на 1 этаже (в жилых домах – не выше 2-го). Это правило не распространяется на Бизнес и Торговые центры. Обязательна возможность размещения вывески. Вывески офиса должны быть выполнены согласно корпоративному стилю компании.
- ✓ Для небольших городов с населением от 100 000 помещение должно располагаться на «красной линии» домов, желательно на первом этаже с отдельным входом, или в торговом центре с хорошей посещаемостью. В любом случае нужно выбирать оживленную (проходную/проездную) улицу и предусмотреть возможность парковки. Достаточная площадь туристического агентства от 15 кв.м. в Торговых Центрах и от 20 кв. м. в офисных помещениях с учетом того, что работать в нем будут минимум 2-3 сотрудника.

# Мы предлагаем:



- ✓ **Полное руководство** по ведению туристического бизнеса, успешно проверенное на собственных офисах;
- ✓ **Просчитываем финансовую деятельность** работы каждого франчайзи;
- ✓ **Автоматизированную систему по работе с клиентами (CRM)**, которая поможет Вам лучше и эффективней вести Ваш бизнес;

# Автоматическая система по работе с клиентами (CRM) – это:



- ✓ прежде всего, стратегия привлечения и удержания лучших и прибыльных клиентов;
- ✓ современная стратегия, в соответствии с которой бизнес основывается на потребностях платежеспособных клиентов;
- ✓ стратегия компании по взаимодействию с клиентами во всех организационных аспектах: рекламе, продаже, доставке и т. д.;
- ✓ стратегия повышения качества обслуживания клиента;

# Автоматическая система по работе с клиентами (CRM) – это:



- ✓ стратегия компании, в основе которой лежит понимание поведения клиентов и использование этого понимания для удержания старых и привлечения новых клиентов, увеличение прибыльности от сотрудничества с ними, их лояльности и удовлетворенности;
- ✓ не просто программные решения, это изменение мышления и поведения, - ориентации на клиента;
- ✓ независимость Вашего бизнеса от отношений с сотрудниками;
- ✓ много приятных мелочей для ваших клиентов.

# Мы предлагаем:



- ✓ **Повышенную комиссию** от туроператоров (которую новосозданное или небольшое агентство не сможет получить);
- ✓ **Обеспечить поток туристов** в Ваше туристическое агентство при соблюдении наших маркетинговых рекомендаций.



# А также:



- ✓ **Яркую**, запоминающуюся **торговую марку** «Поехали с нами»;
- ✓ **Начальное обучение** Ваших менеджеров секретам туристического бизнеса;
- ✓ **Обучение менеджеров** по отельным базам, курортам и станам на постоянной основе;
- ✓ **Обучение руководителя** всем особенностям работы туристического агентства;

# А также:



- ✓ Рекламно-информационную **продукцию** о турах и странах;
- ✓ Предоставление **рекламных материалов** и ЭСКИЗОВ;
- ✓ Постоянное обновление и предоставление **базы данных об отелях**, с фотографиями и отзывами менеджеров, посетивших их;

# И ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ!



- ✓ Предоставляем **«пусковую бригаду»** для запуска офиса франчайзи;
- ✓ Предоставляем постоянную **консультационную поддержку** по вопросам ведения туристического бизнеса;
- ✓ Предоставляем **бесплатные места в рекламных турах** для менеджеров лучших агентств Франчайзинговой сети;

# И ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ!



- ✓ Контролируем **качество обслуживания Клиентов** офисом франчайзи;
- ✓ Предоставляем возможность постоянно **повышать квалификацию сотрудников на семинарах и тренингах** с привлечением ведущих специалистов в туристическом бизнесе;
- ✓ Предоставляется **юридическая консультация** в спорных вопросах с клиентами и туроператорами.

# Финансовые требования к франчайзи



**Необходимые инвестиции: 100 000 грн.**

(Первоначальный взнос + мебель, компьютеры, оргтехника, вывеска и т.д.)

**Первоначальный взнос:**

**20000 грн.** для региональных офисов,

**25000 грн.** - для городов миллионников

**35 000 грн.** - для Киева

В первоначальный взнос входит:

- ✓ Право работать под ТМ «Поехали с нами»;
- ✓ Полное руководство по ведению туристического бизнеса;

- ✓ Обучение менеджеров и руководителя основам туристического бизнеса;
- ✓ Право использования Автоматизированной системы по работе с клиентами (CRM система);
- ✓ Рекламная и полиграфическая продукция для начала работы

# Периодические платежи



Ежемесячно франчайзи производит **оплату Роялти – от 1 до 2 %** от оборота. Так как у «Поехали с нами» повышенная комиссия у крупнейших туроператоров по всевозможным направлениям (от 11 до 16%), то от данной комиссии центральный офис удерживает 1% от 11% и 2% от 12% комиссии и выше, т.е. чистая комиссия франчайзи от проданных туров будет составлять от 10%.

Компания «Поехали с нами» заинтересована в успешной работе франчайзингового офиса, так как мы зарабатываем на роялти, а не на первоначальном взносе.



## В роялти входит:

- ✓ Право работать в Сети под торговой маркой «Поехали с нами»;
- ✓ Обучение менеджеров и руководителей офисов на постоянной основе от 1 до 3 раз в неделю;
- ✓ Эксклюзивные условия работы с крупнейшими туроператорами;

- ✓ Постоянная консультационная поддержка по вопросам ведения бизнеса;
- ✓ Контроль качества обслуживания Клиентов офисом франчайзи;
- ✓ Постоянное обновление базы данных отелей (фотографии и отзывы менеджеров, посетивших отели и курорты).

## Чем отличается франшиза «Поехали с нами» от франшиз других сетей:



- ✓ Инновационным подходом к организации и ведению туристического бизнеса;
- ✓ Наличием жестких стандартов качественного обслуживания туристов;
- ✓ Самыми выгодными финансовыми условиями работы с франчайзером;
- ✓ Нацеленностью работы с партнерами на результат;
- ✓ Гарантией партнерам потока потенциальных туристов;
- ✓ Доступностью нашей базы знаний 24 часа в сутки.



# Наши координаты

Украина, г. Киев, ул. Старокиевская, 10-г,  
бизнес-центр «Вектор», корпус А, 2-й  
этаж.

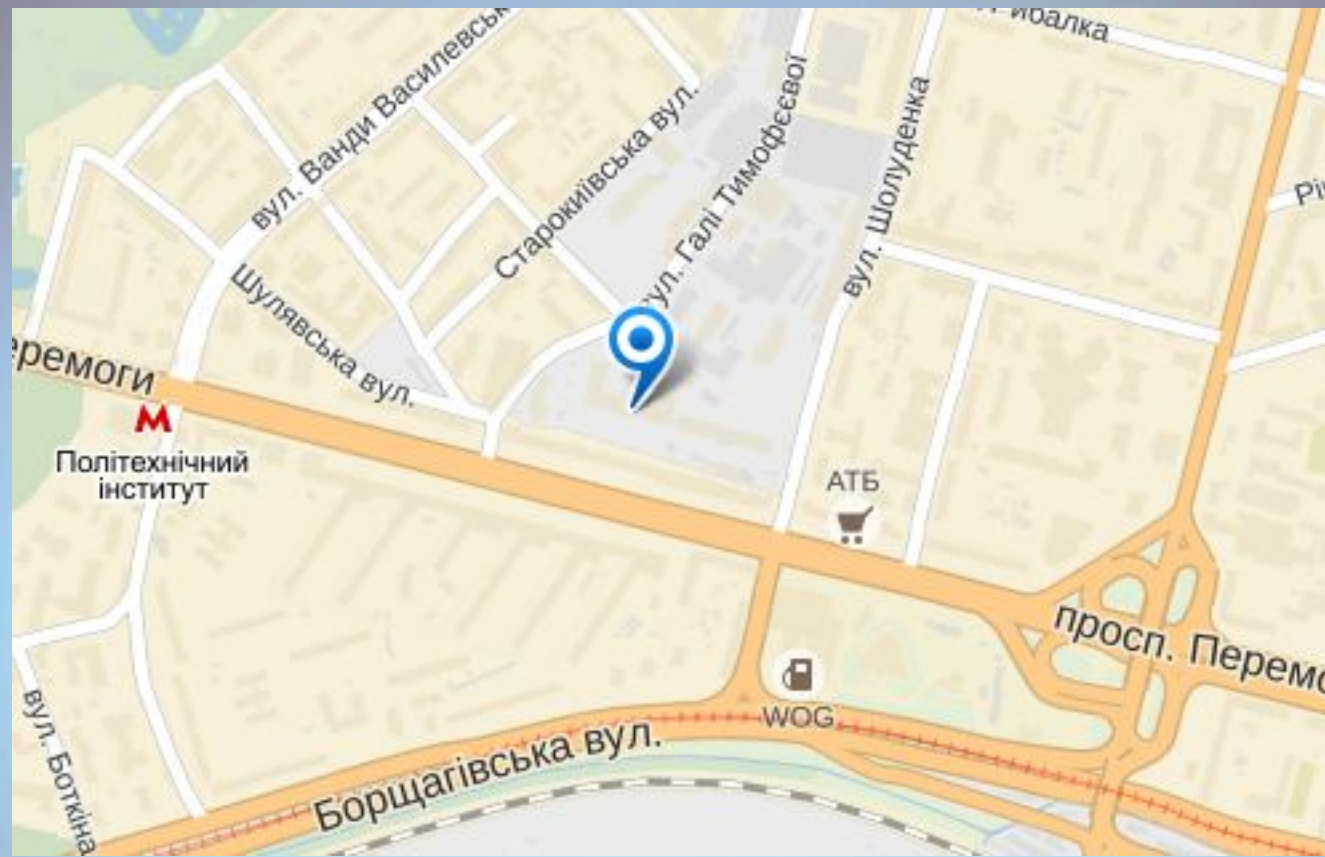
На все Ваши вопросы ответит

**Сергей Гировец:**

**Тел.: +380(67) 402-85-48, (044) 209-80-24**

E-mail: [sergeygir@poehalisnami.com](mailto:sergeygir@poehalisnami.com)

# Наш офіс на карті:



Мы будем рады принять  
Вас в нашу дружную и  
успешную семью  
«Поехали с нами»