



**Сеть**

**НАДЕЖДА**

**центры общения**



# Предлагаю новый формат сотрудничества на условиях франчайзинга

**Франчайзинг-широко распространенная стратегия развития бизнеса.**

Согласно руководству по франчайзингу Всемирной организации интеллектуальной собственности, франчайзинг - «договор, по которому одно лицо-франчайзер (правообладатель), имеющий разработанную систему ведения бизнеса, разрешает другому лицу - франчайзи - использовать эту систему, согласно требованиям владельца франшизы в обмен на вознаграждение».



# Цели и Задачи

## □ Целью является:

- Поддержка одиноких людей
- организация досуга,
- улучшение морального состояния одиноких людей
- и помощь не полным семьям.
- Пропаганда здорового образа жизни.

## □ Задачи:

- Выявить потребность в организации досуга;
- Провести анализ необходимой и возможной помощи в организации досуга по возрастной группе жителей;
- Организация помощи в создании семьи указанным категориям жителей
- Оказание психологической помощи;
- Оказание юридической помощи



## ПОЧЕМУ КЛИЕНТЫ БУДУТ ИДТИ К ВАМ?

- ▶ **Потому что, мы всегда ждем их.**
- ▶ **Потому что мы, принимаем их такими, какие они есть.**
- ▶ **Потому что, мы всегда рядом, офисы у каждого метро.**
- ▶ **Потому что наш банк данных клиентов ЕДИН и будет множится за счет реализации**



## Почему специалисты будут обращаться к Вам?

- Работа в удобное для них время;
- В удобном районе города, рядом с домом;
- Как правило, выплаты производятся сразу.



# ПОЧЕМУ У ВАС ВСЕГДА БУДУТ РАБОТАТЬ АГЕНТА?

- ▣ *Потому что агент хочет быть востребованным и полезным людям.*
- ▣ *Потому что у него всегда есть друзья и он не чувствует себя одиноким.*
- ▣ *Он всегда в курсе всех событий центра и получает доступ ко всем мероприятиям и банку данных-бесплатно.*





# Слово основателя проекта

- ▶ Приветствую, потенциальный партнер!
- ▶ Меня зовут Татьяна Жукова, мне 62 года, я основатель и руководитель проекта франшизы «Сети центров общения «Надежда».
- ▶ Начала я свою деятельность 18 лет назад, когда жила в г. Ноябрьске, Тюменской области.
- ▶ Не было абсолютно никакого опыта.
- ▶ Не было связей и знакомств.
- ▶ Было желание добиться успеха и создать свое собственное дело, работать на себя, а не на «дядю». Самое главное быть полезной людям.
- ▶ Прошло время, есть опыт, признание людей.
- ▶ Пора передавать опыт, знание, помогать людям.

***Деяния наши, да оценены будут!***



# А вы задумывались когда-нибудь, сколько одиноких людей в вашем городе, области вообще по всей России

**Из данных по переписи населения:**

*Один-ноль-один. Под таким шифром записаны в документах "одиночки": один человек в квартире, ноль мужчин, одна женщина. По данным прошлой переписи, около 1,5 миллиона трудоспособных россиян жили без пары. Еще больше 2 миллионов пенсионеров остались на склоне дней в одиночестве.*

**Немного истории.**

В России с каждым годом растет число одиноких людей. Если в 90-е годы не имели семьи 22% населения, то сегодня - уже 40%. В Москве этот показатель еще выше - в столице проживают более 50% одиночек. Причем прирост этой категории наблюдается среди молодежи, отмечают в брачных агентствах.





# ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА

- ❖ Выше сказанное, доказывает что у нас с Вами «непаханое» поле деятельности, с бесконечными возможностями, работай не ленись!

## ПРЕДЛАГАЮ:

- ❖ Проверенную, работающую бизнес -схему, протестированную с 1998г.
- ❖ Уровень рисков(лень)
- ❖ Работу только в плюсе.
- ❖ Окупаемость инвестиций от 4-6 мес.
- ❖ Помощь, консультации и поддержку успешного партнера на всех этапах работы.
- ❖ Возможность зарабатывать с минимальными ежемесячными вложениями.

***В добрый ПУТЬ!***



# Куда уходит плата за франшизу?

- ▶ Наличие первичного взноса за покупку франшизы. Это первичная плата покрывает расходы франчайзора, связанные с обучением франчайзи и его персонала, открытием его предприятия и других расходов в этот период.
- ▶ Франчайзи должен делать регулярные взносы франчайзору (называемые так же сервисная плата, или управленческая плата) за право пользования его системой и поддержку.



# Почему клиенты будут идти к Вам?

## Штатные работники

- ▶ Дорого: траты на отдел кадров, привлечение и подбор людей, расчет отпускных, больничные
- ▶ Потери и перерасход невозможно оперативно менять количество рабочих.
- ▶ Неэффективно: никто не хочет работать, халтурит, прогулы, опоздание и.т.д.
- ▶ Неудобно: сложно контролировать выработку

Непрофильная задача для компании

## Сотрудники Вашей компании

- + Экономия на отделе кадров, оптимизация финансов
- + Сотрудники и специалисты действуют четко и организовано, под руководством руководителя центра общения «Надежда».
- + При малейшей жалобе - замена сотрудника за 12 часов. Высокая производительность труда.

Профильная задача  
Вашей компании



# Как это работает?

## Бизнес-модель «на салфетке»

Вы зарабатываете на предоставленных услугах

*Клиенты №1-*  
желающие общения,  
знакомства  
*Клиенты №2-*  
нуждающиеся в  
услугах  
специалистов



% от работы  
специалистов

# Больше услуг – больше денег



# Наши контакты

Email- [frau.zhukova2012@yandex.ru](mailto:frau.zhukova2012@yandex.ru)

**+7 952- 382 31-43**

**+7 981-687-13-42**

**С любовью,  
Жукова Татьяна Павловна**

**Сентябрь 2016 г**

