

ФРАНШИЗА



АГЕНТСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ



Что такое франшиза ?

Договор с собственником (франчайзер)
бизнеса/бренда с предпринимателем (франчайзи)
на использование его бренда и бизнес-модели



Для чего нужна франшиза?

- Минимизация рисков
- Готовая работающая бизнес-модель
- Технологии и стандарты работы, ноу-хау
- Типовое оборудование и проработанная матрица товаров или услуг
- Готовый бренд



Для чего нужна франшиза?

- Наставничество и обучение персонала
- Готовые ИТ решения
- Известная «проблематика» и пути решения
- Широкий выбор франшиз «на любой вкус и цвет»
- Дополнительный доход или доп. бизнес-направление



Из чего состоит франшиза?

- Договор
- Паушальный взнос (разовая сумма к выплате за передачу технологий и прав)
- Роялти (процент от прибыли или выручки)
- Особые условия договора



Особые условия договора франшизы

- Срок действия договора
- Географический регион
- Эксклюзивность
- Обязательства по договору у франчайзи (например объем продаж)
- Условия расторжения договора (особенно в одностороннем порядке)



Особые условия договора франшизы

- Возможность принятия самостоятельных решений
- Продажа или оказания иных услуг, отличных от сути договора франшизы
- Обязательства по покупке товара только у франчайзера
- Штрафные санкции



виды сотрудничества по франшизе

- «Стандартная франшиза»
- Свободная франшиза (пользуетесь брендом, без жестких ограничений)
- Готовое предприятие (бизнес-под ключ), часто в кооперации с владельцем бренда.



Потенциальные минусы франшизы

- Сырая франшиза, мало франчайзи
- Плохая упаковка франшизы
- Продажа «воздуха»
- Плохая поддержка
- Есть отрицательные истории франчайзи
- Высокая стоимость входа/большие % по роялти
- Жесткие условия договора – легко потерять франшизу и деньги



Как снизить риски при выборе франшизы

- Проверить лично наличие франчайзи в городах/регионах подобным вашему и обязательно пообщаться с ними (2-3 франчайзи)
- Наличие отдела по работе с франчайзи
- В идеале съездить самому и посмотреть как этот бизнес работает и как давно



Как снизить риски при выборе франшизы

- Дать договор франшизы на проверку юристу и опытному предпринимателю, которому вы доверяете, спросить совета
- Получить бизнес-план развития бизнеса до покупки франшизы
- анализ рынка в своем регионе
- наличие зарегистрированных прав на бренд (авторские права)



Как снизить риски при выборе франшизы

- Разобраться, что входит и что не входит в франшизу, чтобы понять реальный объем вложений для запуска бизнеса (товар, обучение, оборудование, дизайн и т.п.)
- изучить тренд в нише, где работает франшиза
- посмотреть франшизы-конкуренты в той же нише, сравнить условия



Процедура запуска бизнеса по франшизе

- Согласование всех существенных условий договора
- Выбор и согласование локации – места ведения бизнеса
- Заключение договора франшизы
- Передача документации, лицензий, материалов для брендинга
- Проводится окончательное оформление всей документации, в т.ч. разрешительной от местных органов



Процедура запуска бизнеса по франшизе

- Обустройство и оформление вашей будущей точки ведения бизнеса
- Обучение персонала
- Закупка необходимого оборудования и товаров
- Монтаж, установка, мерчендайзинг
- Подписание всех необходимых договоров с поставщиками товаров, работ и услуг



Процедура запуска бизнеса по франшизе

- Подготовка открытия бизнеса и проверка готовности
- Открытие бизнеса
- Стратегия продвижения и реклама
- Внимание к деталям
- Сравнение основных бизнес-показателей с бизнес-планом или показателями других франчайзи.



Выбор франшиз для малонаселенных регионов

- Общепит (фаст-фуд, кофе на вынос, пицца)
- Бытовые услуги (парикмахерские в низкоценовом сегменте, ногтевые студии, салоны-красоты и т.п.)
- Ремонт и обслуживание авто, продажа запчастей
- Турагентства
- Продажа товаров населению (розница)



Выбор франшиз для малонаселенных регионов

- Интернет-проекты
- Услуги

**ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА НАЛИЧИЕ УЖЕ
РАБОТАЮЩИХ ФРАНЧАЙЗИ В ПОХОЖИХ
УСЛОВИЯХ!**



Каталоги франшиз

<http://businessmens.ru>

<https://franshiza.ru>

<https://www.beboss.ru/franchise>



Приглашаем к сотрудничеству:



office@msp29.ru



8 (800) 100-7000



msp29.ru