

# ФРАНЧАЙЗИНГ

НЕДООЦЕНЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ,  
ЗАПАСНОЙ ВАРИАНТ ИЛИ ЭФФЕКТИВНЫЕ  
ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ?..

# Франчайзинг – не только бизнес, но и ЭМОЦИИ...

Франчайзинг – это дублируемая  
система совершенства,  
стратегический союз  
между предпринимателями,  
разделяющими общую цель  
и сообща к ней стремящихся



Джон Вон Эйкен, экономист, гуру  
управления и маркетинга, США

# Глоссарий франчайзинга (главные термины)

- **Франчайзер (Франшизиар, Правообладатель) Franchiser**  
Лицо (как правило, юридическое), - собственник прав на франшизу. Лицензирует и "продает" (фактически, передает в пользование) свою интеллектуальную собственность (торговую марку, ноу-хау и производственную систему), сначала испробовав ее на собственных точках.
- **Франчайзи (Пользователь, Оператор, Франшизиат) Franchisee**  
Лицо (физическое или юридическое), которое приобретает права на франшизу на определенной территории согласно франчайзингового договора или иного договора, направленного на создание франчайзинговой сети на этой территории.
- **Франчайзинг Franchising**  
Предпринимательская деятельность, согласно которой на договорной основе одна сторона (франчайзер) передает второй (франчайзи) за вознаграждение на определенный срок или без указания такого: право использования торговой марки; знака для услуги; фирменного наименования; услуг; технологического процесса; специализированного оборудования; ноу-хау; коммерческой информации, охраняемой законом; других, предусмотренных договором объектов права интеллектуальной собственности.

# Глоссарий франчайзинга

- **Франшиза Franchise**

Приобретаемое у франчайзера право на вступление в определенную предпринимательскую деятельность:

в которой товары или услуги продаются, предлагаются для продажи или сбываются в соответствии с определенным маркетинговым планом, системой или ноу-хау, предложенными франчайзером или связанным с ним лицом;

которая в значительной степени ассоциируется с фирменным наименованием, торговой маркой, рекламой, логотипом или другими символами франчайзера или связанных с ним лиц;

в которой присутствует продолжительный финансовый интерес франчайзера или связанных с ним лиц и франчайзи в работе франчайзинговых точек, и которая требует от франчайзи уплаты франчайзинговых платежей франчайзеру или связанному с ним лицу.

В США часто используется как заменитель понятия "франчайзинговый договор". В Европе под франшизой понимают пакет прав промышленной или интеллектуальной собственности, касающихся торговых марок, фирменных наименований, символов в магазинах, полезных моделей, конструкций, авторских прав, ноу-хау или патентов, используемых для перепродажи товаров или предоставления услуг конечным потребителям.

# Глоссарий франчайзинга

- **Первоначальный платеж (Вступительный, Паушальный, Фиксированный)  
Franchise Fee (Up-front, Front-end, Initial, Fixed)**

Разовый франчайзинговый платеж франчайзеру, который покрывает его расходы по предоставлению услуг и подготовке персонала франчайзи, преимуществу франчайзи за пользование фирменным наименованием и/ или торговой маркой/знаком для услуги. Может включать плату за помещение, оборудование, товары и материалы и другие обусловленные договором элементы, предоставляемые франчайзи. Оплата обычно происходит при заключении договора.

- **Роялти Royalty**

Периодические платежи, производимые франчайзи за использование объектов права интеллектуальной собственности и операционных систем ведения бизнеса. Обычно рассчитывается как процент от валовых продаж, но может иметь и форму фиксированной платы. Может устанавливаться по прогрессивной или регрессивной шкале.

# Почему сегодня франчайзинг интересен всем ?

- Франчайзинг является самым быстрорастущим методом организации бизнеса в мировой рыночной системе.
- Статистические данные по развитию бизнеса в развитых странах показывают, что за **пятилетний период более 85%** малых предприятий по тем или иным причинам заканчивают свое существование. За тот же период **менее 14%** предприятий, работающих в системе франчайзинга, были закрыты.
- По данным Международной ассоциации франчайзинга (IFA) каждые **8 минут** рабочего дня в США создается **1 новая франшизная точка**.
- Всего в мире имеется более **15000** франшизных систем в более 75 видах деятельности.
- Количество франшизных предприятий в мире достигает **10 МИЛЛИОНОВ**.
- По оценке мировых экспертов к **2020 году** каждое **3-е** предприятие в мире будет **франчайзинговым**.

# Почему мы сегодня рассматриваем франчайзинг ?

- **Прирост** франчайзинговых предложений (франшиз) в России - **до 30% в год.**
- Сегодня **каждый 12-й** российский предприниматель открывает свой бизнес **по франшизе.**
- По оценке федеральных экспертов **интересанты** покупки франшиз из Пермского края (по количеству запросов) входят в **первую десятку по России.**
- В Пермском крае по отношению к действующим СМСП франчайзинговые предприятия составляют 23,5%.. 😞
- Государство помогает, банки кредитуют, инфраструктура франчайзинга крепнет – **все совпало!**

## Развитие франчайзинга в мире

В мире безусловное лидерство по количеству франчайзинговых предложений принадлежит франшизам в **сфере общественного питания**, большинство из которых – франшизы фастфуда.

В **1948** году создана франшиза «Баскин-Роббинс»

В **1955** году возникла классическая франшиза - "**Макдоналдс**".

В **1959** году основана "**Кентуки Фрайд Чикен**»

# Развитие франчайзинга в России

**Перспективы развития франчайзинга в России положительны, поскольку рынок далек от насыщения, особенно в регионах.**

В 2008 году на форуме в Давосе было отмечено, что Россия привлекает к себе повышенный интерес со стороны мировых корпораций.

В 2013 году на Всемирном Экономическом форуме в С-Петербурге вопросам франчайзинга был посвящен выделенный блок с участием лидеров мировой и российской экономики.

В 2014 году Минэкономразвитие России планирует выделение целевого финансирования для регионов на развитие франчайзинга (при условии софинансирования)

В 2015 году по всей России создаются центры развития франчайзинга

# Развитие франчайзинга в России

Наблюдаются две позитивные тенденции развития франчайзинга в России:

1. высокий уровень активности франчайзеров по освоению новых территорий **(иностранцы идут в регионы),**
2. в отличие от предыдущих лет стало увеличиваться количество франчайзеров, не относящихся к центральным регионам (Москва, С\_Петербург). Наибольшая предпринимательская активность развивается в регионах с наибольшим потенциалом и развитой инфраструктурой. Безусловно, с учетом масштаба территории России и серьезных различий в уровне развития регионов, и развитие франчайзинга будет происходить неоднородно, как по времени, так и по структуре. **Регионы создают франшизы и захватывают территории.**

В России, особенно в регионах отмечается активизация потенциальных франчайзи.

Спрос на франшизу наблюдается со стороны торговых центров (инструмент, повышающий трафик) и организаций, выступающих арендодателями помещений (больше вероятности получить помещение в аренду).

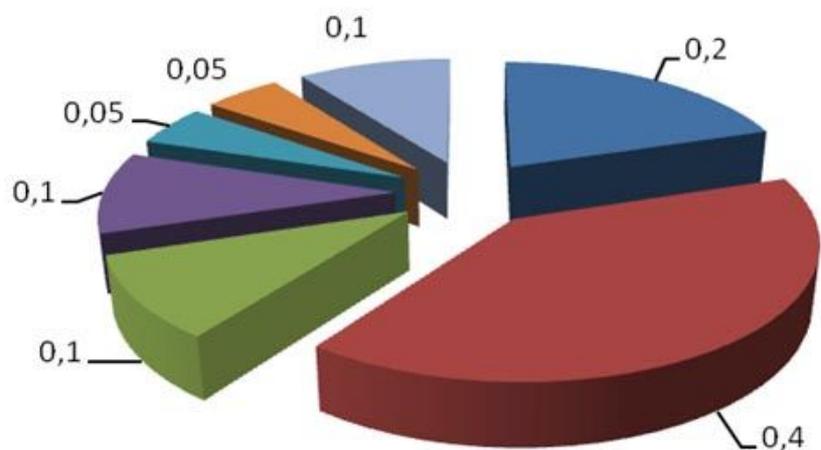
# Примеры региональных франшиз, широко представленных в России

- 33 пингвина (Томск)
- Эльдорадо (Самара)
- Хостел "Лайк Хостел" (Ижевск – владелец из Куеды)
- Тестирование личностного потенциала «Инфолайф» (Киров)
- Изготовление штампов и печатей «ПолиграфычЪ» (Киров)
- Микрофинансирование «Миладенежка» (Казань)
- Магазин антистрессовых игрушек «Штучки, к которым тянутся ручки» (Иваново)
- Сеть ирландских пабов Harat's (Иркутск)

## **ПЕРМСКИЙ КРАЙ**

- 2003 г. выход на рынок 1-ой Пермской франшизы «Пельмешки без спешки» (компания «Алендвик» – **франчайзер №1 в Пермском крае**) количество точек 13
- 2005 г создан бренд «Суши Сан» – количество точек 11
- 2005 г создан бренд «Вива ла Пицца» – количество точек 12
- 2007 г создан бренд «Вкус Странствий» – количество точек 2
- 2010 г создан бренд «Оладушка Душка» – количество точек 1
- Сеть блинных «Сковородка» (21 точка)
  - **La Vache café**» - 8 точек
  - Компания «Братья Рим» - 12 точек
  - Магазин-студия «Стало мало»
  - Red cup
  - Сеть фитнес-клубов «bodyboom»
  - Городское молодежное кафе «La vache cafe»
  - ОЦ «КОРРАТ»
  - Студия вертикального озеленения «ЛАФАСАД»
  - Сеть детских образовательных центров «Аистенок»

# Факторы, сдерживающие развитие франчайзинга в России



- Слабая законодательная база
- Ухудшение кредитного климата
- Минимум поддержки со стороны франчайзера
- Работа под чужим брендом
- Частое манкированное отношение к интеллектуальной собственности
- Противоречия между франчайзи и франчайзером
- Отсутствие специализированной прессы

# Проблемы российского франчайзинга

- **Экономические проблемы**
- **Социально-психологические проблемы**
- **Образовательные проблемы**
- **Организационно-правовые проблемы**

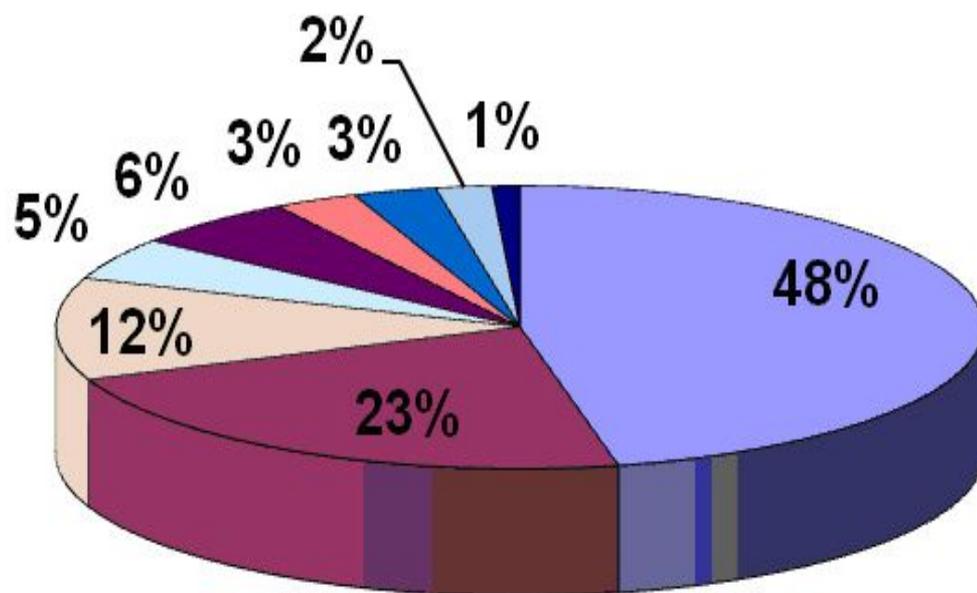
## Главное событие по франчайзингу в России

Выставка **BuyBrand** — крупнейшая выставка в области франчайзинга в Восточной Европе и на всем постсоветском пространстве, одно из важнейших событий в сфере партнерского бизнеса в мире. Ежегодно BuyBrand знакомит посетителей с сотнями бизнес-концепций со всего мира. Так, выставка BuyBrand 2013 года собрала более 250 брендов из 33 стран, познакомиться с которыми пришло более 9,5 тысяч гостей.

За свою историю (BuyBrand проходит 14 лет подряд) выставка стала стартовой площадкой для сотен успешных франчайзинговых проектов. Посетители BuyBrand –предприниматели, заинтересованные в поиске делового партнера. Также как и экспоненты выставки, посетители съезжаются на BuyBrand из разных регионов России, ближнего и дальнего зарубежья. Россия на выставке представлена множеством регионов, причем количество и качество бизнес-концепций из провинции постоянно растет и составляет все большую конкуренцию столичным и мировым брендам.

Безукоризненно эффективная деловая программа форума!

# Структура рынка франчайзинговых предложений в России



- Торговля
- Общественное питание
- Бытовое обслуживание
- Развлечения, путешествия, спорт
- Обслуживание бизнеса
- Образовательные центры
- Медицинское обслуживание
- Автосервис
- Строительство

# Заграница нам не поможет, помогут в России...

- Пермь и Тюмень –лидеры российского франчайзинга
- Совместные проекты Минэкономразвития Российской Федерации и РАФ (Российской ассоциации франчайзинга)
- Проект «Пермская франшиза»
- Проект «Бизнес-старт» ОАО «Сбербанк России» - кредиты до 3 млн рублей (не более 80% от общего объема инвестиций)
- Кредитный продукт ПЦРП «Пермская франшиза»
- Проект компании «Лайф Франчайзинг» - соинвестирование франчайзи до 90% общей стоимости проекта

**Два взгляда на  
франчайзинг –  
одна цель!**

**ФРАНЧАЙЗИ**

***«Я много раз повторяю своим менеджерам:  
не хватает мозгов сделать лучше –  
скопируй у лидера!»***

Игорь Яковлев основатель сети магазинов «Эльдорадо»  
(САМАРА)



**5 ПРИЧИН  
КУПИТЬ ФРАНШИЗУ или безусловные преимущества  
франчайзинга:**



СТАБИЛЬНОСТЬ

НАДЕЖНОСТЬ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

ДОСТУПНОСТЬ

ПОДДЕРЖКА

# 5 ПРИЧИН КУПИТЬ ФРАНШИЗУ:

## СТАБИЛЬНОСТЬ

По статистике через 5 лет деятельности «выживают» 85% предприятий, созданных по франчайзингу.

# 5 ПРИЧИН КУПИТЬ ФРАНШИЗУ:

## НАДЕЖНОСТЬ

- Протестированный бренд и фирменный стиль
- Успешно действующая бизнес модель
- Успешные и эффективные технологии производства
- Оптимально выстроенный маркетинг
- Запланированный экономический результат

# 5 ПРИЧИН КУПИТЬ ФРАНШИЗУ:

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

- Заработанная и утвержденная лояльность клиентов
- За счет эффекта синергии мощная рекламная компания на федеральном уровне
- Оптимизированные бизнес процессы
- Экономия времени на старте

# 5 ПРИЧИН КУПИТЬ ФРАНШИЗУ:

## ДОСТУПНОСТЬ

- Для того, чтобы начать бизнес «с нуля» не нужен свой предпринимательский опыт
- Все бизнес процессы и технологии прописаны и проверены
- В случае возникновения проблемных ситуаций их разрешением занимается «мозговой штаб»
- Практическое обучение в доступной форме и постоянный консалтинг в сопровождении

# 5 ПРИЧИН КУПИТЬ ФРАНШИЗУ:

## ПОДДЕРЖКА

- Система обучения, конференций и тренингов
- Единый маркетинг кампании по продвижению
- Опыт франчайзера по решению спорных ситуаций и вопросов

# ФОРМУЛА УСПЕХА ФРАНЧАЙЗИНГА для франчайзи

**100% успеха** = 10% знаний +  
50% эффективность  
франшизы +  
40% образ мыслей  
(приверженность проекту)

## Алгоритм входа в бизнес по схеме франчайзинга:

1. Анализ собственных интересов, ресурсов, опыта и возможностей для выбора сферы деятельности с целью создания бизнеса в данной сфере
2. Сбор информации по представленным франшизам в выбранной сфере
3. Анализ отобранных франшиз, выбор наиболее приемлемой для себя по критериям:
  - сроку окупаемости,
  - рентабельности бизнеса,
  - величине стартовых инвестиций,
  - наличию отраслевых конкурентов,
  - новизне идеи,
  - необходимым площадях,
  - кадровым ресурсам и пр.
4. Ведение переговоров с франчайзером:
  - получение ответов на возникшие вопросы,
  - предварительное согласование местоположения будущего бизнеса,
  - анализ и обсуждение условий франчайзингового договора (франшизы)
5. Подписание договора между франчайзером и франчайзи, перечисление паушального платежа (при его наличии)
6. Обучение, стажировка и организация бизнеса по стандартам франчайзера
7. Старт бизнеса при сопровождении франчайзера
8. БАНКЕТ по случаю открытия бизнеса

**ФРАНЧАЙЗЕР**

# Возможные пути расширения бизнеса

- Расширение действующего бизнеса (объемы, география)
- Введение новых товаров, услуг
- Приобретение нового бизнеса
- **Создание франшизы из действующего бизнеса (новый вид бизнеса – интеллектуальный)**



# Укрупненный алгоритм действий по созданию франшизы

Комплекс работ при разработке франшизы, обычно, состоит укрупнено из 3-х этапов:

1. **Диагностика бизнеса, аудит** бизнес-процессов и документации предприятия. Аудит защищенности объектов интеллектуальных прав (товарный знак, торговая марка, иные объекты интеллектуальной собственности).
2. **Создание пакета документации** франчайзингового проекта (состоит из учебника-пособия для франчайзи, внутренних орг.документов, бренд-бука, бизнес-плана для франчайзи, маркетингового пособия и др. документов).  
**Тестирование** пакета документации на действующем бизнесе франчайзера. **Запуск пилотного проекта** (с первым франчайзи) для отработки коммуникаций. Доработка по результатам пилота пакета документации франшизы.
3. **Продвижение** франшизы. **Продажи** франшизы. Создание франчайзинговой сети.

# Этап 1

## Начало пути

**Диагностика бизнеса, аудит** бизнес-процессов и документации предприятия. Аудит защищенности объектов интеллектуальных прав (товарный знак, торговая марка, иные объекты интеллектуальной собственности).

**Конечный результат** – определение полного списка документации франшизы. Определение периода времени на разработку франшизы. Определение стоимости работ. Принятие решения о способе разработки франчайзингового проекта.

## Этап второй

### «Франчайзинговая упаковка» бизнеса

**Создание пакета документации** франчайзингового проекта. **Тестирование** пакета документации на действующем бизнесе франчайзера. **Запуск пилотного проекта** (с первым франчайзи) для отработки коммуникаций. Доработка по результатам пилота пакета документации франшизы.

**Конечный результат** – создание франшизы, готовой к успешному тиражированию. Отладка коммуникационной составляющей франчайзингового бизнеса.

# Этап третий

## Создание франчайзинговой сети

**Продвижение** франшизы. **Продажи** франшизы. Создание франчайзинговой сети.

**Конечный результат** – приобретение известности франчайзингового проекта. Отработка стратегии продаж. Членство в РАФ, аккредитация при ОАО «Сбербанк России», большой спрос на франшизу, участие в ежегодном Форуме «Buy Brand», победа в конкурсе «GOLD BRAND», членство в МАФ...!!!

# Кто франшизу сделает?

## Вариант разработки

```
graph TD; A[Вариант разработки] --> B[Самостоятельно, силами своих специалистов]; A --> C[Привлечение разработчиков со стороны]; A --> D[Смешанный вариант (внутренние стандарты сами, внешние документы – разработчики)];
```

Самостоятельно,  
силами своих  
специалистов

Привлечение  
разработчиков со стороны

Смешанный  
вариант  
(внутренние  
стандарты  
сами,  
внешние  
документы –  
разработчики)

# Разработка франшизы собственными силами



- Абсолютное знание всех тонкостей бизнеса
- Личная мотивация и заинтересованность в конечном результате
- Экономия средств
- Шлифовка бизнес-процессов

# Разработка франшизы привлеченными консультантами-экспертами



- Профессионализм разработчиков
- Соответствие франшизы стандартным критериям
- Сокращение периода разработки
- Полноценный состав пакета документации франшизы

# Смешанный вариант разработки франшизы



- Органичное сочетание знаний о бизнесе (собственники) и необходимом составе пакета документации франшизы, соответствия франшизы стандартам и критериям (консультанты)
- Оптимизация затрат на разработку франшизы

## Обязательные условия, предопределяющие успех франчайзера

- Востребованность и уникальность товара (услуги) на сегодняшнем рынке
- Отличие от конкурентов, завоеванная лояльность покупателя к бренду
- Возможность мельчайшей детализации бизнеса, вплоть до телефонных речевок, разделения бизнеса на отдельные элементы
- Четкая стандартизация всех бизнес-процессов, постоянное усовершенствование, «консалтинг 24/7»
- Наличие собственного успешного опыта, желательно не менее 1,5-2 лет
- Наличие собственных нескольких объектов бизнеса
- Возможность старта при небольших инвестициях
- Способность и желание постоянно контролировать, сопровождать, улучшать бизнес франчайзи

# Достоверные источники информации о франчайзинге в России

РАФ - Российская ассоциация франчайзинга  
**[www.rusfranch.ru](http://www.rusfranch.ru)**

Достоверные порталы

- **[www.buybrand.ru](http://www.buybrand.ru)**
- **[www.franshiza.ru](http://www.franshiza.ru)**
- **[www.franch-i.ru](http://www.franch-i.ru)**