

Юлия Богушевская  
Генеральный директор  
компании  
«Франчайзинг-Интеллект»

Председатель правления  
Единого центра поддержки  
франчайзинга

## СОЦИАЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ



Компания  
«Франчайзинг–Интеллект»  
(создайфраншизу.рф)

Единый центр  
поддержки франчайзинга  
(ucfs.biz)

✓ Секции по социальному франчайзингу на российских площадках по франчайзингу (BUYBRAND, Всемирный форум по франчайзингу, региональные форумы и другие)

✓ Серия обучающих видеолекций совместно с РГСУ на площадке Деловая среда (Сбербанк)

✓ Мероприятия отделений ОПОРЫ России

✓ Собственные семинары и мероприятия по социальному франчайзингу

## ПОПУЛЯРНОСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГА ВЗГЛЯНИТЕ НА РЕАЛЬНЫЕ ЦИФРЫ!

Эта форма развития бизнеса по данным Международной организации франчайзинга (IFA) используется в 80 странах мира

За последние пять лет в мире только 8% франчайзинговых предприятий оказались нежизнеспособными, а рентабельность инвестиций составила 600%

<b>5000</b> Столько людей ищут франшизу для покупки в интернете ежедневно	<b>99%</b> Видов бизнеса можно развивать по франчайзингу	<b>каждые 8 минут</b> в мире открывается бизнес по франшизе
--	---	--

- ✓ **Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р**
- ✓ **Национальный проект (программа) «Малый и средний бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»**

содержат задачи:

- **расширение использования франшиз в секторе МСП**
- **развитие франчайзинга, снижающего риски начинающих предпринимателей в сфере услуг и торговли**
- **поддержка франшиз**

ФРАНЧАЙЗИНГ = [ ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ  
+  
КОМПЛЕКС ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ  
+  
КОММЕРЧЕСКИЙ ОПЫТ

+

СОЦИАЛЬНОЕ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО = [ МИССИЯ  
+  
УСТОЙЧИВЫЙ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС  
+  
ЦЕННОСТИ

=

# СОЦИАЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

# ПОТЕНЦИАЛ ФРАНЧАЙЗИНГА



СОЗДАЙ ФРАНШИЗУ.РФ



## ЦЕЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА

Миссия делиться опытом и знаниями

Мировая любовь к бренду

**Имидж**

Синергия интеллекта

**Деньги**

Захват территории

Личные амбиции

Мировая любовь к бренду

Информационный  
капитал

Повышение лояльности потребителей

Миссия делиться опытом и знаниями

**Менторство**

**Имидж**

**Слава**

Стратегия Win-Win

Синергия интеллекта

Вытеснение конкурента



# УСПЕШНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ФРАНШИЗЫ



**СТУПЕНЬКИ**

детский центр речевой направленности

*OBSERVER*

**INVITRO**



Бережное развитие интеллекта



ЦЕНТР  
ПОВЫШЕНИЯ  
КВАЛИФИКАЦИИ  
СТАНОВЛЕНИЕ



**Близкие люди**



### Медицинская лаборатория «ГЕМОТЕСТ»

Инвестиций: от 1 250 000 до 1 850 000 рублей

Срок окупаемости: 9 - 15 мес.

Год основания компании: 2003

Год создания франшизы: 2010

Паушальный взнос: 50000 - 200000

Роялти: первые два года - 1,18%, с третьего года - 2,36%

Франчайзи: 337

Собственные филиалы: 163



## ПОПУЛЯРНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ФРАНШИЗЫ



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

[СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ](http://СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ)

### Детский клуб «БЭБИ КЛУБ»

Инвестиций: от 2 500 000 до 5 000 000  
рублей

Срок окупаемости: 24–36

Год основания компании: 2000

Год создания франшизы: 2009

Паушальный взнос: от 600000 рублей до  
2000000

в зависимости от региона

Роялти: 7%

Франчайзи: 237

Собственные филиалы: 1



## ПОПУЛЯРНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ФРАНШИЗЫ



СОЗДАЙ ФРАНШИЗУ.РФ



### Детская школа футбола «Чемпионика»

около 500 центров по футболу  
в 6 странах мира  
и более чем 110 городах России,  
35 из которых – собственные  
Инвестиции 180 000 — 1 500 000 ₽  
Вступительный взнос  
180 000 — 580 000 ₽  
Роялти  
от 5000 рублей в месяц

# ПРОБЛЕМА ОТРАСЛИ СОЦИАЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА

Необходим грамотных подход к созданию франшизы для формирования заинтересованности каждого франчайзи в развитии и партнерстве с собственником франшизы.

НО:

- нет знаний
- нет финансовых ресурсов на экспертов
- нет стандартов разработки франшизы = хаос среди разработчиков

ЧТО В ИТОГЕ:

- франшизы получаются «сырыми», не проработанными
- рассыпается коцепция “партнерства”
- бренд теряет репутацию
- обесценивается социальная миссия**, франчайзи работает как хочет

## ЧТО НАДО ЗНАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ОШИБИТЬСЯ ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ФРАНЧАЙЗЕРОВ НА СТАРТЕ

- Неготовность бизнеса к франчайзингу:
  - не отлажены бизнес-процессы
  - нет ресурсов на сопровождение деятельности франчайзи
- Проект не подлежит тиражированию на другие регионы/страны (специфика региона, специфичный продукт и т.д.)
- Не решен вопрос с брендом
- Не продумана система поддержки партнеров-франчайзи
- Сравнение с другими путями масштабирования компании
- Передача франчайзи ключевых компетенций бизнеса

## ЛИЧНАЯ ГОТОВНОСТЬ К ФРАНЧАЙЗИНГУ

### КАК ОЦЕНИТЬ ФРАНШИЗОПРИГОДНОСТЬ СВОЕГО БИЗНЕСА

- Присутствие на рынке более 1 года
- Наличие 1 и более собственных точек (стандартизация бизнес-процессов, идентичность объектов/точек)
- Успешность бизнеса
- Возможность обучения бизнесу в короткие сроки
- Харизматичность лидера (владельца бизнеса)
- Уникальная идея (технологии)
- Лояльность конечного потребителя
- Наличие иных ресурсов: команда, время, финансы и желание

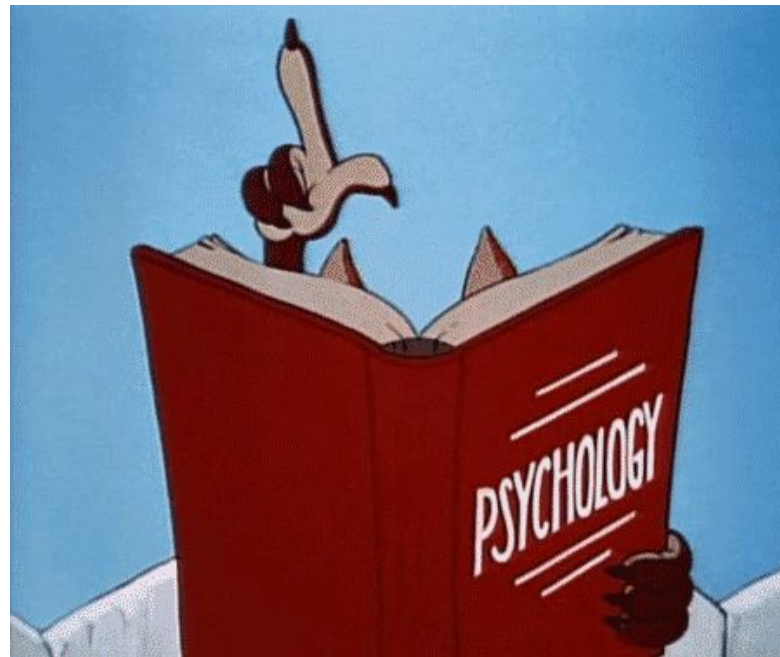
## ЛИЧНАЯ ГОТОВНОСТЬ К ФРАНЧАЙЗИНГУ

КАКИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ НУЖНО УЧЕСТЬ ПЕРЕД ПРИНЯТИЕМ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ?



[СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ](http://СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ)

- Собственный потенциал
- Комфортность командной работы
- Продолжительность партнерских отношений
- Коммуникационность бизнеса
- Это серьезно и надолго
- ЭТО НОВЫЙ БИЗНЕС**







ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

СОЗДАЙ ФРАНШИЗУ.РФ

# РАЗРАБОТКА СОЦИАЛЬНОЙ ФРАНШИЗЫ

## ЧТО НАДО ЗНАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ОШИБИТЬСЯ

### ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ФРАНЧАЙЗЕРОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ФРАНШИЗЫ

- «Всё осилю сам!»
- «Выберу, кто «подешевле»
- Непроработанные **финансовые модели**
- Шаблонные документы**, не учитывающие специфику бизнеса и актуальную судебную практику

## ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ ФРАНШИЗЫ

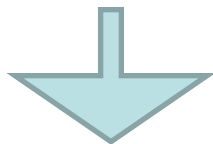
- Аудит бизнеса. Стратегическая сессия с рабочей группой
- Проектирование франшизы (форматы франшизы, взаимоотношения с франчайзи)
- Составление перечня документов, необходимых для франчайзингового пакета. Экспертиза имеющихся документов
- Разработка юридической конструкции
- Разработка финансовой модели франчайзера и франчайзи
- Разработка документации для наполнения франшизы, выстраивание системы коммуникаций с франчайзи, контроль качества, система обучения и сопровождения франчайзи
- Маркетинг. Вывод франшизы на рынок

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ФРАНШИЗЫ AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ

## AGILE ГИБКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ФРАНШИЗЫ AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ

№1. **Люди и взаимодействие** важнее процессов и инструментов



**Отношения франчайзер-франчайзи-клиент**  
важнее  
регламентов

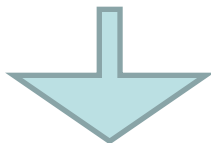
# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ФРАНШИЗЫ AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ

№2. Работаящий продукт важнее исчерпывающей  
документации



Эффективно работающая франчайзинговая сеть  
важнее  
объемного бизнес-бука

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ФРАНШИЗЫ AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ

№3. **Сотрудничество** важнее согласования условий  
контракта



**Сотрудничество,**  
оперативная коммуникация с франчайзи и обратная связь  
важнее договора франчайзинга

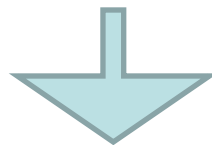
# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ФРАНШИЗЫ AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ

№4. **Готовность к изменениям** важнее следования  
первоначальному плану



**Гибкость и постоянное улучшение, оптимизация**  
важнее  
четко регламентированных жестких стандартов



# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ФРАНШИЗЫ AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ

## AGILE – ГИБКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ

~~регламентация каждого шага~~

~~сложный пакет документов франшизы~~

# AGILE ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ

ДОКУМЕНТЫ – КРАТКИЕ  
И ПО СУЩЕСТВУ

ЭКОНОМИЯ  
РЕСУРСОВ

Преимущества применения  
AGILE при разработке  
франшизы

СКОРОСТЬ

ПОСТОЯННЫЙ  
ФОКУС НА  
УЛУЧШЕНИЕ

# СТРУКТУРА ДОКУМЕНТАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ДОКУМЕНТАЦИИ  
ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА. ЛОГИКА ИХ  
ФОРМИРОВАНИЯ

## Блок 1

Публичная информация/документация

## Блок 2

Документация /информация, передаваемая франчайзи  
в составе франшизы

## Блок 3

Внутренняя документация франчайзера

# СТРУКТУРА ДОКУМЕНТАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

## КОНТЕНТ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ И ТРЕБОВАНИЯ К ДОКУМЕНТАЦИИ

### Публичная информация/документация

Выкладывается на сайте, публичная оферта, содержит достоверную информацию, адаптируется по запросу франчайзи

### Документация /информация, передаваемая франчайзи в составе франшизы

Финансовая модель

Бизнесбук

Юридические документы

Маркетинговые материалы

### Внутренняя документация франчайзера

Расчет финансовой модели для франчайзера, регламентация работы внутренних служб по построению и сопровождению франчайзинговой сети

# СТРУКТУРА ДОКУМЕНТАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

## СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ КАЖДОГО РАЗДЕЛА



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ

### Публичная информация/документация

1. История (миссия) проекта
2. Собственник бизнеса. Достижения Компании
3. Анкета франчайзи
4. Коммерческое предложение - основные экономические параметры франшизы
5. География присутствия франшизы
6. Стратегия развития
7. Система поддержки франчайзи

# СТРУКТУРА ДОКУМЕНТАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

## СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ КАЖДОГО РАЗДЕЛА



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ

Документация /информация, передаваемая франчайзи в составе франшизы

1. Бизнесбук:

- Руководство по оперативному управлению бизнесом
- Регламент работы с персоналом

2. Описание системы продвижения и продаж

3. Экономические расчеты (финансовая модель, срок окупаемости....)

4. Юридические документы

5. Описание системы взаимодействия с франчайзи, описание системы контроля и мониторинга за деятельностью франчайзи

6. Кодекс корпоративной этики

7. Брендбук

# БИЗНЕС-БУК

## СТРУКТУРА БИЗНЕС УЧЕБНИКА, СОДЕРЖАНИЕ



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

[СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ](http://СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ)

1. Персонал (шаблоны документов, отбор, найм, обучение, мотивация, решение конфликтных ситуаций и т.д.)
2. Требования к помещению, отделке
3. Требования к поставщикам
4. Перечень и расстановка оборудования, мебели
5. Регламент работы и взаимодействия подразделений
6. Описание методик (технологий/методик/стандартов – ТТК ...)
7. Описание и алгоритм процессов (схемы, тексты, видео-инструкции...)
8. Маркетинговая политика
9. Целевая аудитория
10. Организация продаж
11. Работа с рекламациями
12. Внутренний документооборот
13. Производственный план. Отклонения. Оперативное реагирование
14. Финансовый план. Отклонения. Оперативное реагирование
15. Инструкция работы в ПО CRM
16. Шаблоны документов с клиентами и партнерами
17. Регламент работы с контролирующими службами
18. Стандарт работы внутреннего call-центра
19. Скрипты для сотрудников

# БИЗНЕС-БУК ВИДЫ ДОКУМЕНТОВ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ ДОКУМЕНТАЦИЮ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

- Рекомендации
- Инструкции
- Регламенты
- Стандарты
- Паспорт
- Устав
- Кодекс
- Правила
- Договоры
- Соглашения



# КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ. МИССИЯ

Корпоративная этика – это система ценностей, регулирующая этические отношения в Компании.

Для кого разрабатывается корпоративная этика:

1. Внутренняя среда (сотрудники Компании)
2. Внешняя (PR и GR)
3. Франчайзинговая сеть (взаимоотношения сторон ДКК)

# КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ. МИССИЯ. РЕПУТАЦИЯ, ЕЕ СОЗДАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ТИРАЖИРОВАНИЕ ВО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СРЕДЕ



ФРАНЧАЙЗИНГ  
ИНТЕЛЛЕКТ

СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ

Кодекс корпоративной этики выполняет три основные функции:

репутационная

управленческая

развитие корпоративной культуры

**Репутационная функция** заключается в повышении доверия к компании со стороны потенциальных инвесторов (франчайзи, акционеры, банки...) и деловых партнеров (клиенты, поставщики, подрядчики...)

**Управленческая функция** кодекса деловой этики состоит в регламентации и упорядочивании корпоративного поведения в сложных и неоднозначных ситуациях с точки зрения соблюдения принципов этики, честности и добросовестности.

**Развитие корпоративной культуры** происходит в соответствии с миссией и ценностями Компании, изложенных в Кодексе

Кодексы содержат две части: идеологическую (миссия, цели, ценности);  
нормативную (стандарты поведения)

# СТРУКТУРА ДОКУМЕНТАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

## СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ КАЖДОГО РАЗДЕЛА

### Внутренняя документация франчайзера

1. Финансовая модель франчайзера (управляющей компании)
2. Расчет плана продаж франшиз
3. Расчет срока окупаемости
4. Описание взаимодействия внутренних служб франчайзера в процессе создания и сопровождения франчайзинговой сети
5. Описание процедуры выбора франчайзи
6. Описание процесса мониторинга и анализа отчетности франчайзи
7. Описание мер реагирования и оперативных действий по повышению эффективности деятельности всей франчайзинговой сети



# ВИДЫ ОБУЧЕНИЯ И СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

## Виды обучения:

1. Первоначальное
2. Периодичное
3. Ситуационное (инновационное)

## Форматы обучения:

1. Очное (Офлайн)
2. Заочное (Онлайн)

## Система оценки знаний

1. Аттестация
2. Сертификация
3. Выдача дипломов

## Вознаграждение (формы и виды франчайзинговых платежей)

<b>ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС</b>  единоразовый платеж	<b>РОЯЛТИ</b>  периодические платежи (fix или % или fix+%)	<b>НАЦЕНКА НА ТОВАР</b>
		<b>МАРКЕТИНГОВЫЙ (РЕКЛАМНЫЙ) ВЗНОС</b>
		<b>ИНЫЕ ПЛАТЕЖИ</b>

## КОМАНДА ПРОЕКТА = РЕСУРСЫ, ПОМОГАТОРЫ

Франшиза - новый вид бизнеса = Управляющая компания:

- продажа франшизы
- продвижение франшизы
- сопровождение партнеров в франчайзинговой сети
- внедрение новых разработок в франчайзинговую сеть

# ЧТО НАДО ЗНАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ОШИБИТЬСЯ ПРИ ВЫБОРЕ ПАРТНЕРА



[СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ](http://СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ)

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ФРАНЧАЙЗИ:

- **Хочу свой бизнес, по своим правилам!**
- **Хочу купить франшизу и не работать!**
- **Франчайзер решит все мои проблемы!**

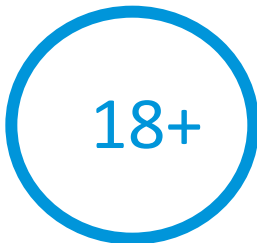
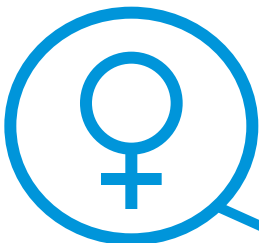
## ОЖИДАНИЯ ФРАНЧАЙЗИ

### ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА С ФРАНЧАЙЗЕРОМ

- Легкий вход в бизнес
- Минимизация рисков
- Системное обучение (первоначальное, периодичное, новационное)
- Постоянное развитие франшизы
- Системная поддержка франчайзера
- Коммуникации с партнерами в сети
- Синергия интеллекта
- Получение запланированных доходов
- Конкурентные преимущества
- Лояльность заказчиков (клиентов)



# ПОРТРЕТ ИДЕАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИ



# СИСТЕМА ПОДБОРА ПАРТНЕРА – ФРАНЧАЙЗИ

## Этапы отбора:

1. Обращение соискателя через сайт компании франчайзера. Заполнение анкеты. Оценка анкеты
2. Общение посредством электронной почты компании франчайзера. Тестирование соискателя. Оценка теста
3. Телефонные переговоры. Ответы на вопросник франчайзера. Оценка ответов и реакции соискателя
4. Личная очная встреча. Беседа. Оценка личности, адекватности, реакции, эмпатии соискателя
5. Участие соискателя совместно с другими претендентами (или индивидуально) в тренинге. Оценка работы соискателя
6. Участие соискателя совместно с другими претендентами (или индивидуально) в деловой игре. Оценка деловых качеств соискателя

## Необходима разработка:

1. Анкеты
2. Теста
3. Вопросник с типовыми ответами и критериями их оценки
4. Сценарий встреч
5. Контент тренинга и критерии оценки работы соискателя
6. Контент деловой игры и критерии оценки работы соискателя

# СИСТЕМА ОТБОРА ФРАНЧАЙЗИ

## БЕСПЛАТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Проверка полномочий
- ✓ Проверка судебной истории
- ✓ Проверка исполнительных производств
- ✓ Убедиться, что «свой»
- ✓ Проверка социальных сетей

## ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УСПЕХА

- Партнерство
- Эффективные коммуникации
- Мониторинг и контроль
- Миссия и корпоративное развитие, командообразование
- Синергия интеллекта
- Апгрейд бизнес-процессов (версии от 1.0)
- Системное и постоянное обучение
- Разработка и внедрение новых бизнес технологий
- Регламентация процессов и коммуникаций и ответственная дисциплина сторон

# ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО ФРАНЧАЙЗИНГА

Готовность работать в формате **WIN-WIN**.  
Честно и прозрачно

$$1 + 1 = 11$$

**Формула масштабирования добра!**

КОМПАНИЯ «ФРАНЧАЙЗИНГ-ИНТЕЛЛЕКТ»

Юлия Богушевская  
БУДЕМ РАДЫ ПОМОЧЬ!

**СОЗДАЙФРАНШИЗУ.РФ**  
**#ФРАНЧАЙЗИНГ\_ИНТЕЛЛЕКТ**