

---

# ФРАНШИЗА CORPLAN

---



# ФРАНШИЗА CORPLAN

ФРАНШИЗА CORPLAN – это готовый бизнес-пакет, включающий консультации, доступ к бренду и маркетинговым материалам.

Франшиза предоставляет доступ в развивающийся ИТ-сектор без необходимости разработки собственного продукта.

1

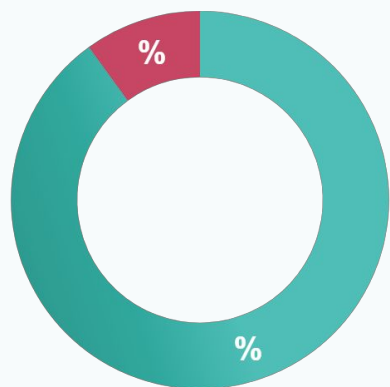
**Для начинающих предпринимателей** – Corplan это возможность начать свое дело в IT и BI и стать независимым предпринимателем.

2

**Для действующих интеграторов** – это возможность расширить существующий бизнес, углубить портфель продуктов, расширить клиентскую базу и выйти на международные рынки.

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ФРАНШИЗЫ

## Источники доходов



- Внедрение продукта
- Продажа лицензий

## Ключевые активности Франчайзи:

- Продвижение;
- Продажа;
- Внедрение и кастомизация готовых решений;
- Техническая поддержка (1-2 линии).

## Плюсы для Франчайзи:

- Консультации от Франчайзера;
- Тестирование гипотез по продажам и маркетингу совместно с Франчайзи
- Готовые решения от разработчика ( типовые модели), а также возможность создавать и продавать такие решения
- Обучение внедрению – на основании 120 успешных кейсов
- Предоставление Лидов от Франчайзера (в зависимости от опыта Франчайзи)

# РЫНОК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

1

## Обзор рынка (по данным ФНС):

- Общее количество коммерческих юридических лиц (05.2023): 2 371 185 шт.
- Новые компании (05.2023): 342 359 шт.

2

## Разбивка по размеру компаний:

- Микропредприятия: 2 170 236 шт.
- Малые предприятия: 183 241 шт.
- Средние предприятия: 17 708 шт.

3

## Сегмент с выручкой более 50 млн. руб. в год:

380 000+ шт. (по данным системы Контур-Фокус).

4

## Средний чек лицензии Corplan, руб. в мес:

12 000 руб.

5

## Средний чек внедрения, руб:

160 000 руб.

6

## При конверсии 10% в продажу, потенциальный рынок продажи лицензий:

450+ млн. руб.

7

## При конверсии 80% в продажу от проданных лицензий, потенциальный рынок консалтинговых услуг:

48+ млрд. руб.

# УСЛОВИЯ ФРАНШИЗЫ<sup>(1)</sup>

<b>Стоимость франшизы</b>	<b>0 руб.</b>
<b>Доля Франчайзи</b>	50% стоимости лицензий + 100% стоимости консалтинга, если заявка от Клиента пришла к Франчайзи (сайт, почта и тд.)
	100% стоимости консалтинга, если заявка от клиента пришла к Франчайзеру (сайт, почта и тд.)
<b>Опыт внедрения</b>	Имеющийся опыт внедрения CRM/ERP/BI систем увеличит скорость освоения нового продукта
<b>Сотрудники</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Для получения статуса Франчайзи, компании требуется иметь как минимум одного обученного и сертифицированного в обучающем центре (Практикум OM) аналитика с уровнем middle (младший). Либо готовность пройти такую сертификацию с имеющимися знаниями и опытом.</li><li>• Для обучения моделированию не требуются навыки программирования.</li><li>• Собственник бизнеса может самостоятельно обучиться, начать продавать и внедрять ПО Corplan.</li></ul>
<b>Необходимые роли в компании</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Моделер (аналитик)</li><li>• Менеджер по продажам.</li></ul>

# УСЛОВИЯ ФРАНШИЗЫ<sup>(2)</sup>

<b>Сертификация сотрудников</b>	Специальные условия по сертификация от Обучающего центра
<b>Инвестиции</b>	Сертификация сотрудников и обучение (при необходимости)
<b>Аренда офиса</b>	Не требуется, бизнес можно вести удаленно
<b>Оборот и маржа</b>	Ориентировочный оборот через полгода работы может составлять от 1 млн руб. / мес. с маржинальностью от 450 000 руб. / мес.
<b>Помощь при низкой активности продаж</b>	Сотрудники Франчайзи, могут привлекаться к разработке демостендов в роли аналитиков, бизнес-экспертов, менеджеров по продажам, если у них есть необходимые навыки и знания

# ИНФРАСТРУКТУРА ОТ ФРАНЧАЙЗЕРА

## Поддержка продаж и консалтинга (внедрения)

Консультативная поддержка по вопросам внедрений, делопроизводства, операционной деятельности предприятия Франчайзи

## Лиды от Франчайзера

Франчайзер передает контакты потенциальных клиентов Франчайзи для оказания услуг консалтинга, в зависимости от экспертизы Франчайзи в определенной отрасли и опыта внедрения

## Обучающий центр

- Партнерский обучающий центр, который предлагает услуги подготовки и сертификации специалистов по внедрению ПО Corplan
- Консультации по взаимодействию с обучающим центром
- Выгодные условия от обучающего центра

## Рекомендации по развитию бизнеса

Франчайзер предлагает консультации по бизнес-процессам внутри компании Франчайзи

## Архитектурная поддержка

Консультации в области архитектуры системы при внедрении ПО Corplan

## 1-2 линия технической поддержки

Франчайзер дает консультации по организации службы технической поддержки Франчайзи

# ПОДДЕРЖКА ОТ ФРАНЧАЙЗЕРА

## Сайт ПО Corplan

Посадочная страница с описанием продукта и обновлениями

SEO-продвижение сайта

## Федеральная реклама продукта

Франчайзер инвестирует в продвижение бренда Corplan на рынке 15% от дохода с лицензий

Точечные маркетинговые акции по повышению узнаваемости бренда

## Маркетинговые и презентационные материалы по продукту

Материалы о ПО Corplan с указанием возможностей, функций, преимуществ, применимости в отраслях

## Видео готовых решений

Для демонстрации возможностей продукта

## Примеры коммерческих предложений

На основании которого Франчайзи самостоятельно сможет сделать персональное КП под конкретного клиента

## Генерация потока лидов

Контекстная реклама на услуги консалтинга на базе Франчайзера



# МАТЕРИАЛЫ ОТ ФРАНЧАЙЗЕРА

## ДОКУМЕНТЫ

### Франчайзер-франчайзи

Лицензионный договор    Право продажи лицензий Corplan

Соглашение о конфиденциальности (NDA)

Соглашение по ЭДО

### Франчайзи-клиент

Шаблон договора на оказание услуг

Шаблон лицензионного договора

Шаблоны КП (лицензии и консалтинг)

## ИНФРАСТРУКТУРА

Хранилище файлов (Nextcloud)	Для хранения и совместной работы над документами
------------------------------	--

Workspace Corplan для практики моделирования	3 ГБ (предоставляется после выполнения KPI)
--	---

Доступ на support.corplan.ru	Обработка ошибок ПО от Франчайзера
------------------------------	------------------------------------

## ОБУЧЕНИЕ

Видеоматериалы по продажам, моделированию и использованию CRM

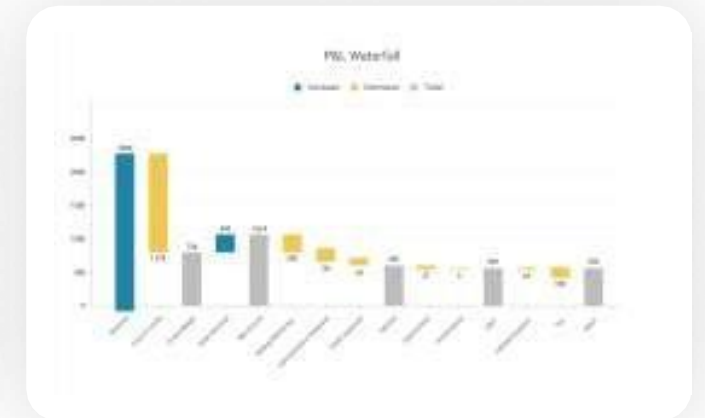
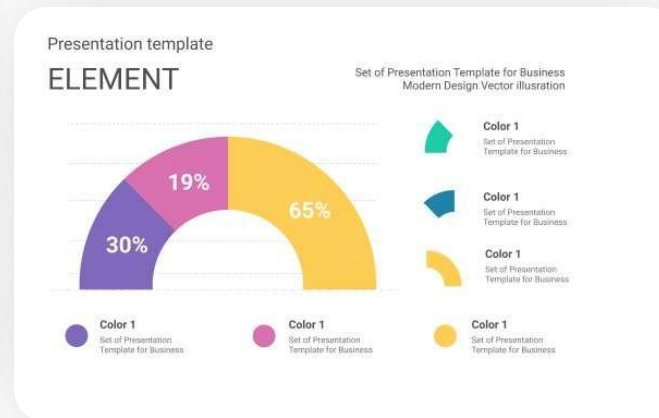
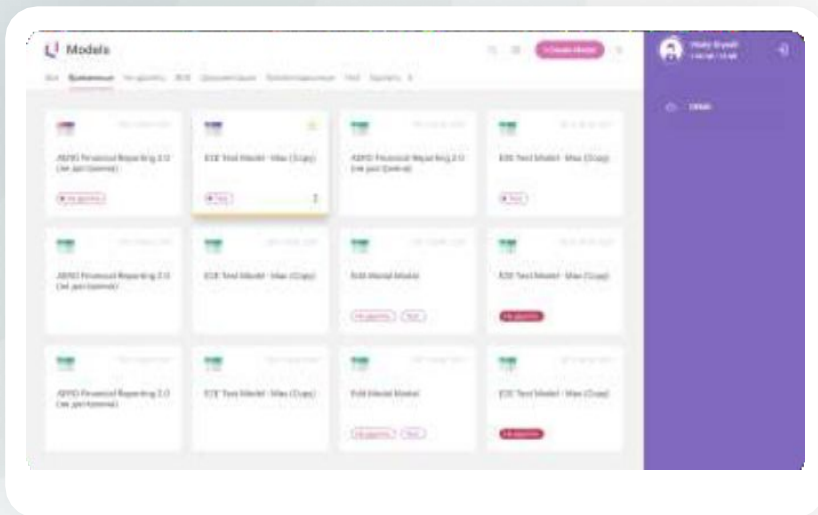
Ролевые игры с sales-менеджерами Corplan

Примеры расчетов внедрения ПО

# ПЛАТФОРМА CORPLAN

- CORPLAN – это универсальная CPM/ERP платформа для создания систем управления и поддержки различных бизнес-процессов компании без ограничений по отраслям и функциональным задачам.

- 1 Обладает гибкостью Excel
- 2 Уровень надежности корпоративного класса
- 3 OnCloud - решение
- 4 OLAP - невероятная скорость расчетов



# ОПИСАНИЕ СИСТЕМЫ

ПО «Corplan» – это программная платформа для создания многопользовательских систем управления и поддержки различных бизнес-процессов компании без ограничений по отраслям и функциональным задачам. Платформа предназначена для быстрой разработки приложений любой сложности, с поддержкой технологии low-code.

- Вся функциональность Corplan доступна конечному пользователю через веб-браузер на любой операционной системе\*
- На компьютеры конечных пользователей выводятся лишь результаты вычислений, которые происходят на серверах

*\*Не поддерживаются браузеры MS Internet Explorer и MS EdgeHTML (2014—2019)*

# ФУНКЦИОНАЛ CORPLAN

## Corplan обладает следующим функционалом:

- Создание бюджетов и прогнозов любого уровня детализации;
- Расчет отклонений факта от плановых показателей и возможность создания и обновления прогнозов;
- Анализ версий и сравнение сценариев плана;
- Встроенная шкала времени и возможность создания пользовательских иерархий справочников с любой структурой;
- Консолидированное планирование и каскадирование целей;
- Разграничение прав доступа;
- Методы визуального выделения отклонений и расчет точности прогнозов;
- Интеграция с внешними источниками данных;
- Построение интерактивных дашбордов с таблицами данных, графиками и элементами управления;
- Финансовые и аналитические расчеты.

# CORPLAN – РЕШЕНИЕ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

## CORPLAN

- 1 Микро, малые, средние предприятия
- 2 Численность сотрудников до 250 человек
- 3 Предприятия с величиной дохода от 50 млн. руб. / год
- 4 Владельцы бизнеса, управленческий состав

## Optimacros

- 1 Крупный бизнес
- 2 Численность сотрудников от 250 человек
- 3 Предприятия с величиной дохода от 3 млрд руб./год
- 4 Топ-менеджеры

# В КАКИХ СЛУЧАЯХ ПОТРЕБУЕТСЯ OPTIMACROS

- 1 Полный функционал логирования и аудита системы
- 2 Продвинутое настройки контекста
- 3 Дополнительные графики и средства визуализации: карта маршрутов, диаграмма Ганта, инструменты прореживания значения графиков и вкладка Легенда
- 4 Функционал Оптимизатора
- 5 Управление итогами, гибкие настройки таблиц

# ТАРИФЫ CORPLAN

	СТАРТ	СТАНДАРТ	КОРПОРАТИВНЫЙ	ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
Пользователи	3	5	7	до 10
Объем хранилища, Гб	3	5	7	до 16
Моделерский доступ	для 1 моделера			до 2 моделеров
Расположение	OnCloud	OnCloud	OnCloud	OnCloud
Выкуп лицензий	✗	✗	✗	✗
Обработка багов от Франчайзера (в т.ч. доступ на support)	✓	✓	✓	✓
<b>СТОИМОСТЬ, руб.</b>				
1 месяц	8 000	12 000	20 000	25 000 – 60 000 в месяц
6 месяцев	7 200 мес. 43 200	10 800 мес. 64 800	13 500 мес. 81 000	
12 месяцев	6 800 мес. 81 600 (экономия 14 400)	10 200 мес. 122 400 (экономия 21 600)	12 750 мес. 153 000 (экономия 27 000)	

# ЭТАПЫ ПРОДАЖ ФРАНЧАЙЗИ

1

## Подготовка - холодный поиск:

- Фильтрация компаний-клиентов по отраслям и выручке (целевой сегмент ниже 3 млрд);
- Выявление ЛПР (лицо принимающее решение, тот, у кого может быть потребность в ПО Corplan);
- Выявление потребностей компании в ходе общения с сотрудником.

2

## КП:

- Формирование КП, исходя из выявленных потребностей/задач/болей;
- Отправка КП с датой актуальности (сроки ограниченного предложения);
- Заключение сделки. Подписание лицензионного договора и NDA.

3

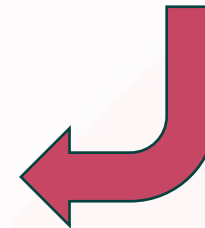
## Завершение сделки:

- Заявка на лицензию от Франчайзи Франчайзеру;
- Покупка и продажа лицензии клиенту;
- Договор на консалтинг с клиентом.
- Документооборот.

1

## Подготовка - теплые лиды от Франчайзера:

- Получение контактов клиента, которому была продана лицензия Франчайзером;
- Квалификация клиента (знакомство, общение, выявление потребностей на услуги консалтинга)





# ДОРОЖНАЯ КАРТА ФРАНЧАЙЗИ



# ПРАКТИКУМ ОПТИМАКРОС

---

**Практикум ОМ** - это обучающий и сертифицирующий центр в группе компаний Optimacros.

- Обучают аналитиков, для внедрения систем Corplan и Optimacros
  - Проводят проверку знаний у специалистов по системам Corplan и Optimacros
  - Присваивают уровень знаний аналитикам, исходя из навыков и практических знаний
  - Выдают фирменные сертификаты специалистам после прохождения сертификации
  - Предлагают специальные условия для Франчайзи Corplan
-

# ЭТАПЫ ОБУЧЕНИЯ НА МОДЕЛЕРА (АНАЛИТИК)

## Подача заявки менеджеру PS

Заявка будет передана в  
Обучающий центр.  
Формируются группы в которых  
обучаются по 3-5 человек  
Старт обучения сразу после  
формирования группы

**ЗАЯВКА**

**ДОСТУП**

## Получение доступа к урокам

Доступ к платформе для самостоятельных занятий  
80+ интерактивных уроков,  
3 дополнительные лекции, а также практические  
задания для закрепления материала

## Прохождение уроков в удобное время

Длительность программы 100 часов.  
50 часов - теория,  
50 часов - практика

**ОБУЧЕНИЕ**

**ПОДДЕРЖКА**

## Консультирование у экспертов

Звонки с кураторами (ответы на вопросы,  
разбор сложных моментов) - 1 раз в неделю  
Организационный чат с координатором -  
постоянный доступ

## После обучения вы сможете

- Разбираться в форматах данных
- Создавать и настраивать измерения
- Применять основные формулы
- Импортировать и экспортировать данные
- Создавать и выгружать типовые отчеты
- Визуализировать данные в модели
- Администрировать доступы и роли

**РЕЗУЛЬТАТ**

# ЭТАПЫ СЕРТИФИКАЦИИ НА МОДЕЛЕРА

**Формирование списка на сертификацию – 2 раза в квартал**

Список формируется после получения заявки от Франчайзи

1

**Самооценка в Модели компетенций – 2 недели**

В специальной модели сотрудник самостоятельно оценивает свои знания и навыки

3

**ПОЛУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТА**

5

**Workshop по заполнению Модели компетенций – 30 минут**

Сотрудник обучается работе в модели по самооценке, задает вопросы

2

**Валидация Модели компетенций – 1 неделя**

Специалист сертификационного центра правит оценки, если есть вопросы по каким то навыкам то пишет на почту вопросы, уточняющие навык

4

# ИСТОРИЯ CORPLAN

Как мы запустили проект Corplan - от идеи до эффективной бизнес-модели

1

**Март 2023**

- Регистрация ООО «Оптимакрос Софт»
- Выделение ПО Corplan из экосистемы продуктов семейства Optimacros

2

**Май 2023**

- Мы запустили проект Corplan
- Команда 2 человека
- Создание концепции Франшизы и эффективной бизнес-модели

3

**Август 2023**

- Создание пакета документов и обучающих материалов
- Команда 6 человек
- Первые 5 Франчайзи

4

**Октябрь 2023**

- Вывод на рынок улучшенного пакета Франшизы Corplan со стратегией масштабирования
- Команда 11 человек
- 9 Франчайзи

---

# НАШИ КОНТАКТЫ

---

**Анастасия Кислова**

Team Lead Corplan

[anastasia@corplan.ru](mailto:anastasia@corplan.ru)

**Александр Омельченко**

Account Manager Optimarcos

[a.omelchenko@optimarcos.com](mailto:a.omelchenko@optimarcos.com)

