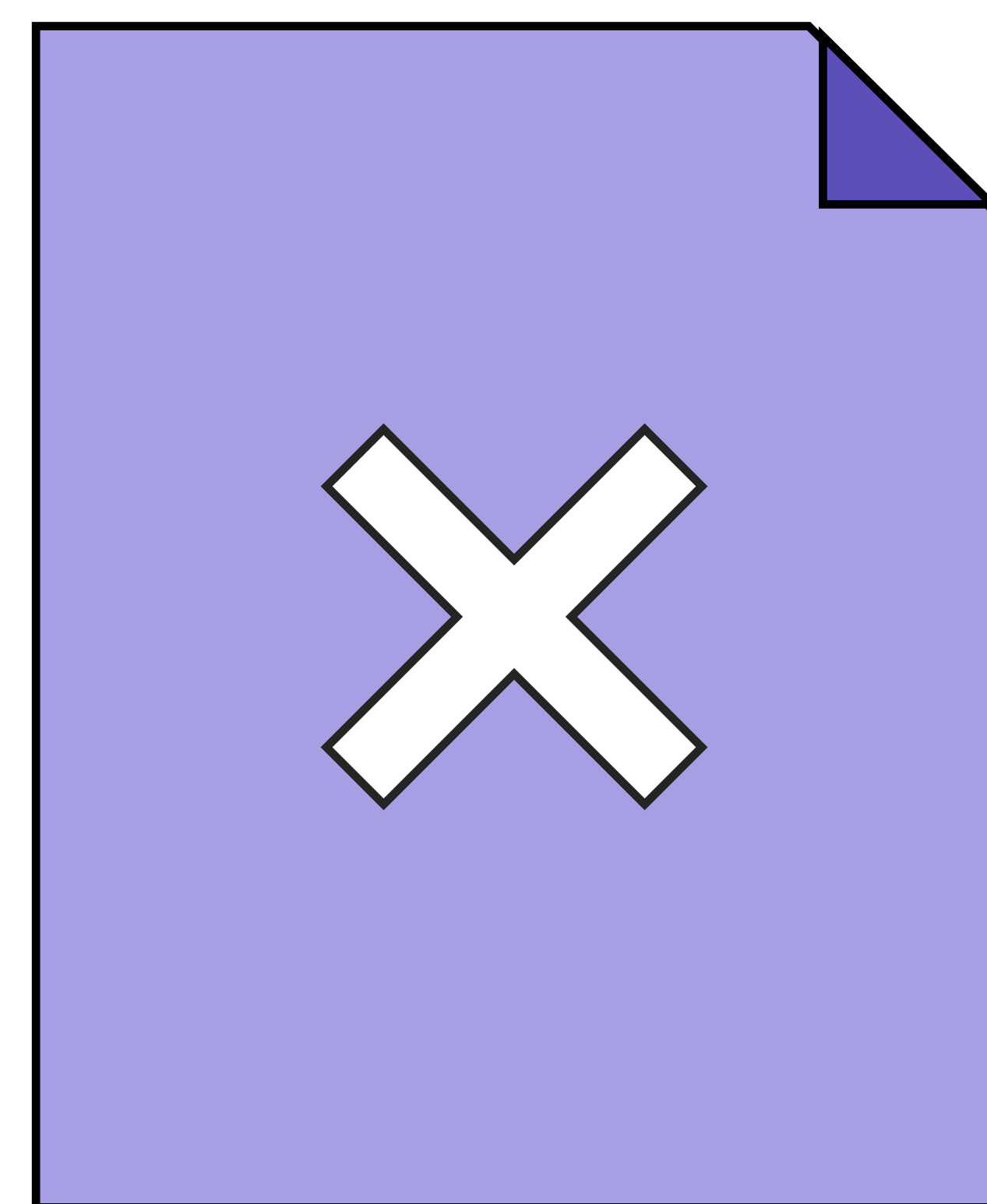
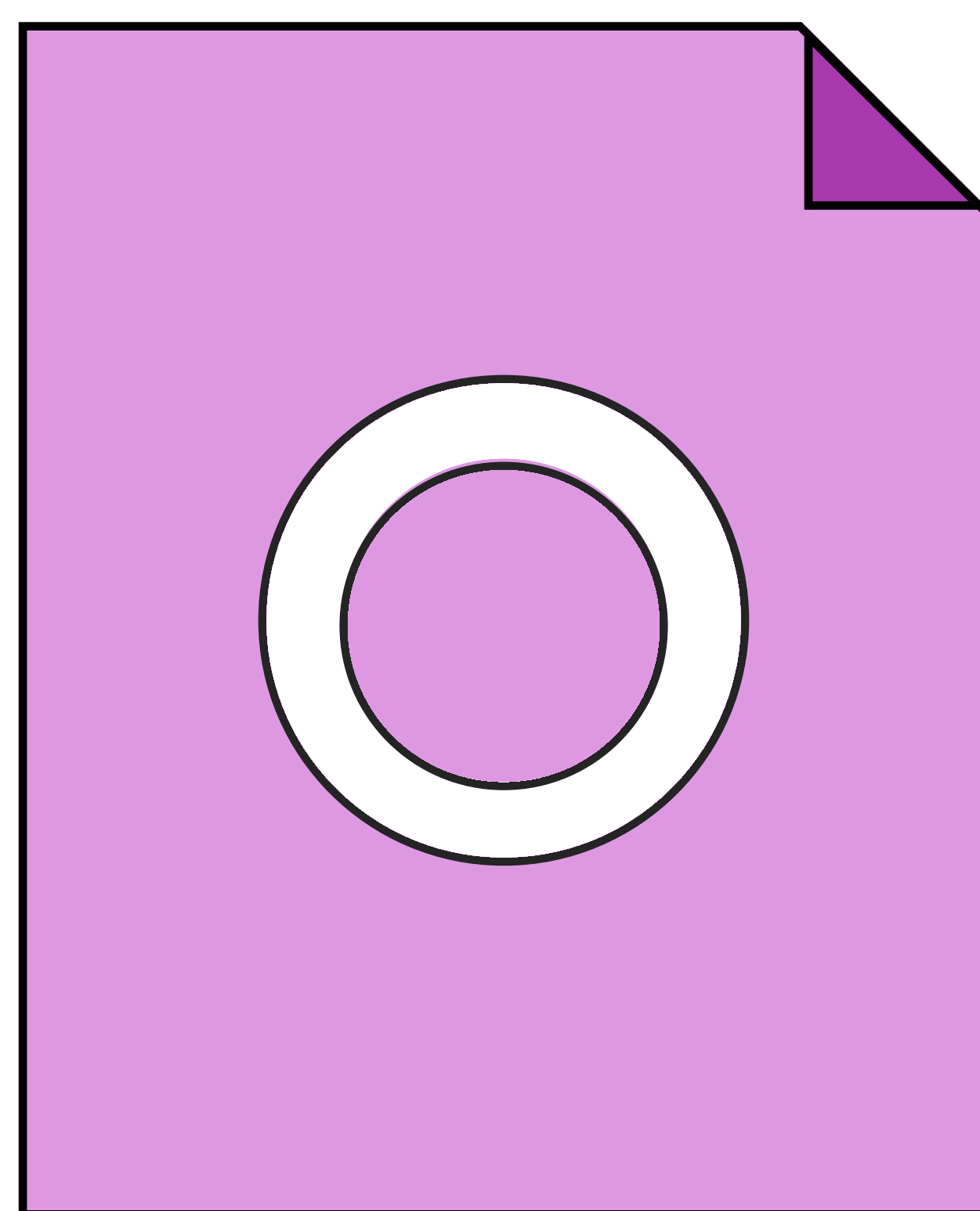
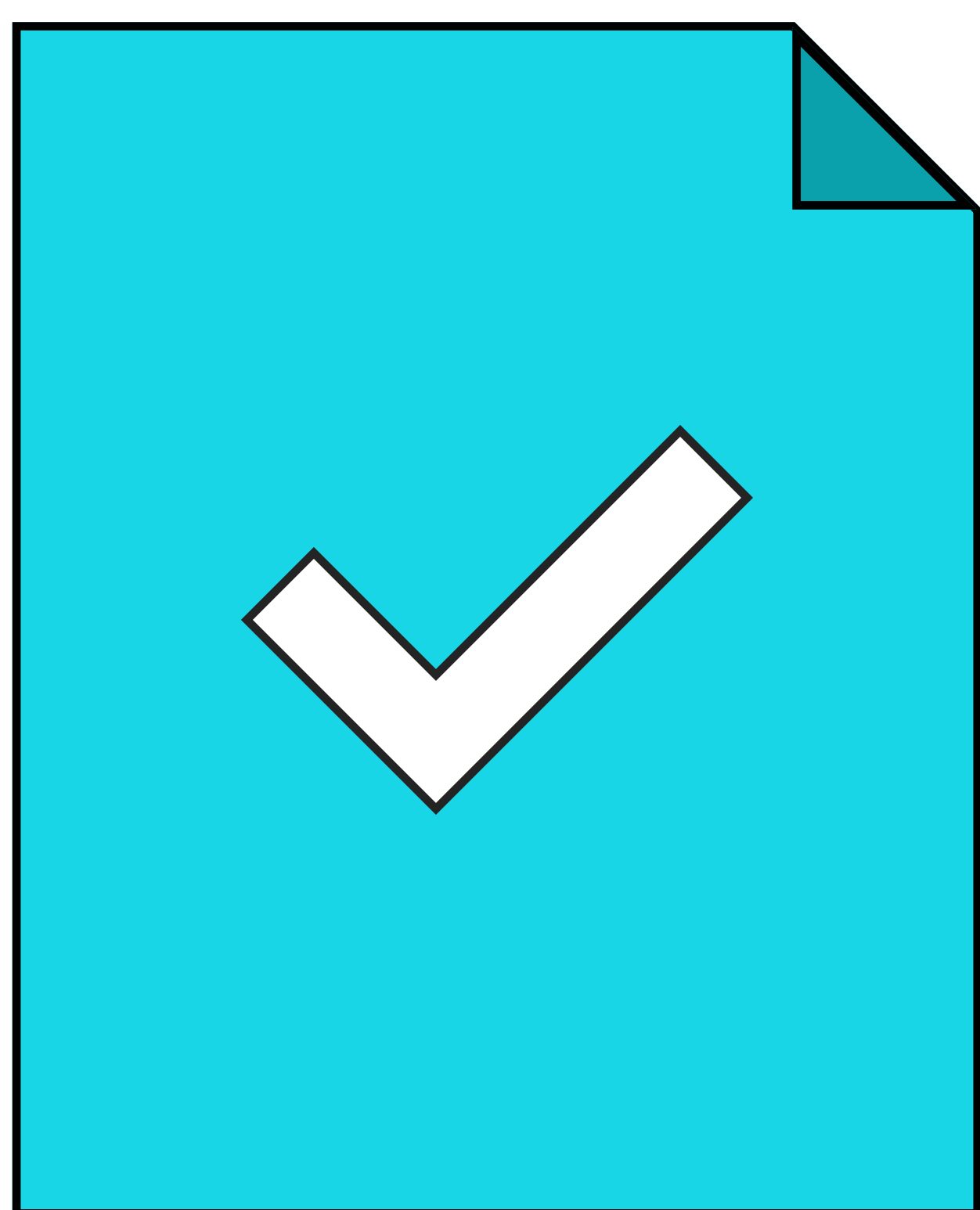


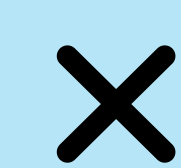
ЧЕК-ЛИСТ:

как выбрать профессионального подрядчика во франчайзинге

и качественно упаковать франшизу
Вашего бизнеса?



○ За последние 5 лет



рынок франчайзинга в России вырос на 35%, а объём рынка достигает 2,04 трлн рублей.

○ Более 1200 российских предпринимателей

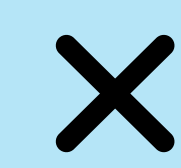


ежемесячно задумываются об упаковке франшизы своего бизнеса.



Найти любую компанию, которая займётся упаковкой Вашей франшизы, — дело несложное на сегодняшний день.

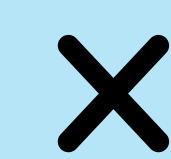
○ Но, как и на многих рынках,



найти и определить с оптимальными временными и иными затратами добросовестного контрагента, который, действительно, является экспертом в сфере франчайзинга и делает свою работу добросовестно, — довольно трудно.



○ И чтобы не ошибиться с выбором



компетентного партнёра и запустить приносящую прибыль франшизу, мы подготовили

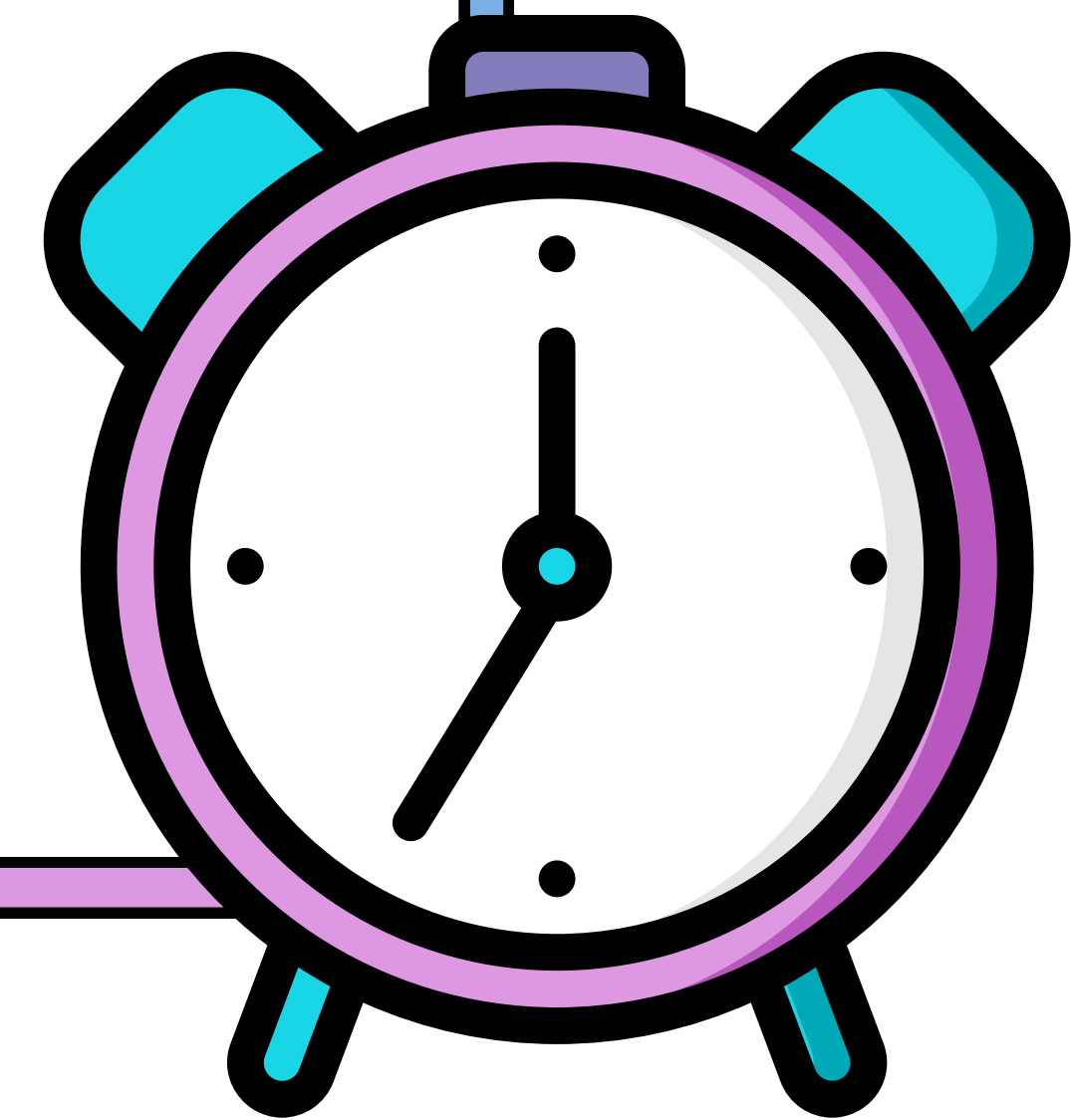
7 КРИТЕРИЕВ, КОТОРЫМ ДОЛЖНА
СООТВЕТСТВОВАТЬ КОМПАНИЯ-ПОДРЯДЧИК
ВО ФРАНЧАЙЗИНГЕ

1

Время покажет

● Компания по упаковке должна иметь X

опыт работы в сфере франчайзинга от 5 лет. И хотя количество лет на рынке упаковки франшиз — первый, но в то же время неглавный аргумент при выборе.



● Компания должна быть готова подтвердить X

свой уровень экспертности числом известных упакованных ею компаний за всё время работы.

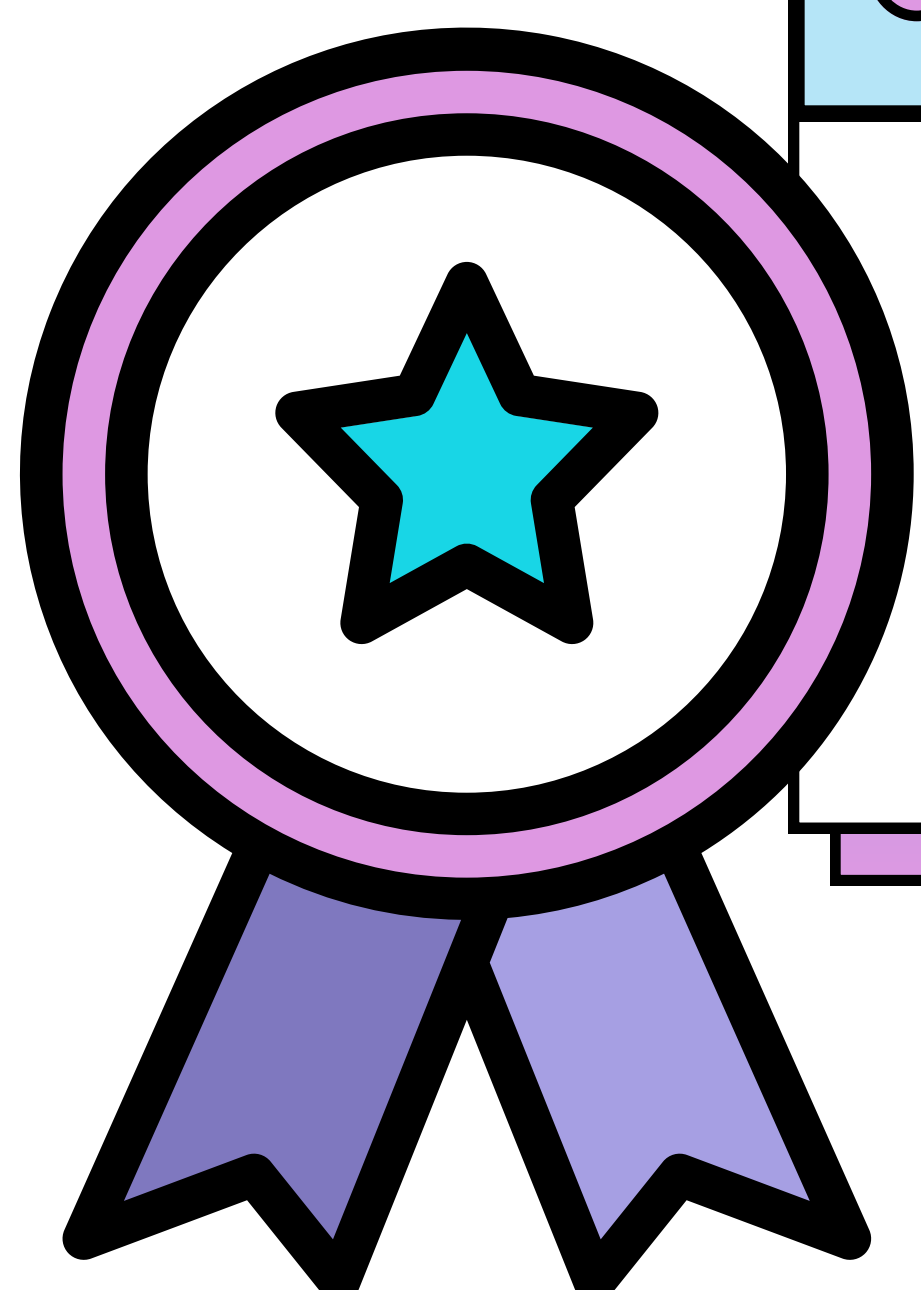
Чем дольше работает компания на рынке упаковки франшиз, тем больше у неё должно быть успешных кейсов за плечами.

● Такая компания знает, как оптимизировать X

финансовые, временные и трудовые ресурсы так, чтобы было «качественно и точно в срок».

● Смотрите на реальные кейсы. X

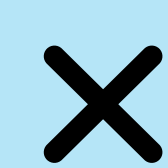
Обращайте внимание, есть ли среди них ТОПовые компании, которые стали лидерами в своих нишах.



2

Прозрачная обратная связь

○ На Ваши просьбы предоставить контакты



и пообщаться с реальными кейсами компания по упаковке должна реагировать спокойно.

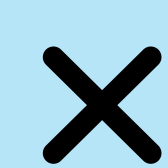
○ Контактные лица не должны



увеличивать от Ваших вопросов, а продемонстрировать успешные кейсы по первому требованию и предоставить всю необходимую контактную информацию.



○ При этом предоставляемая информация



о кейсах (количество проданных франшиз, темпы развития франчайзинговой сети, финансовые показатели и др.) должна быть достоверна.



○ В то же время, не стоит рассчитывать

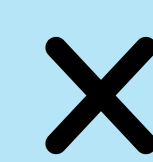


на получение от серьёзной компании всей клиентской базы, но 2-5 контактов – вполне.

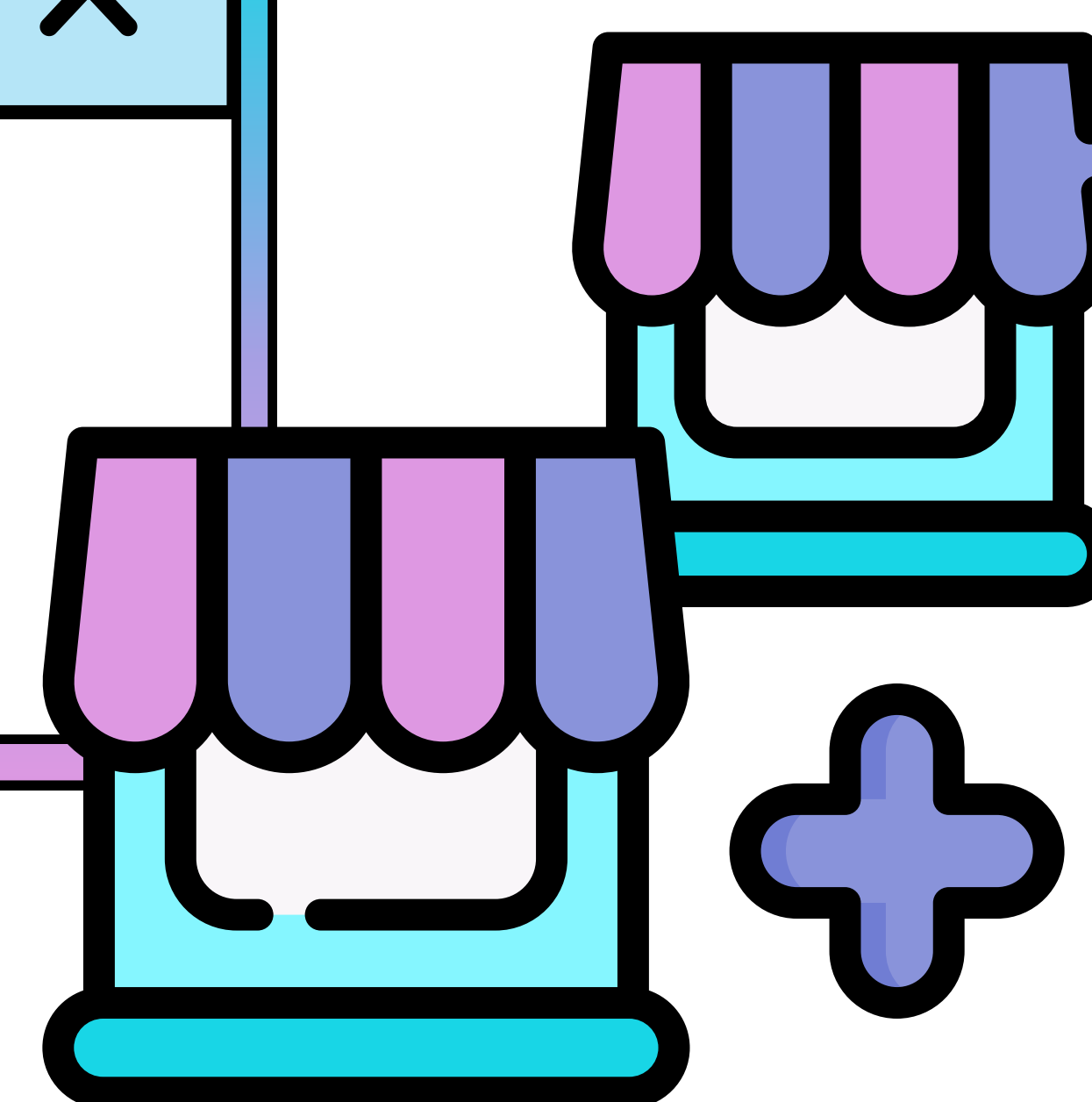
3

Сапожник без сапог, который даёт советы

Дополнительным фактором доверия



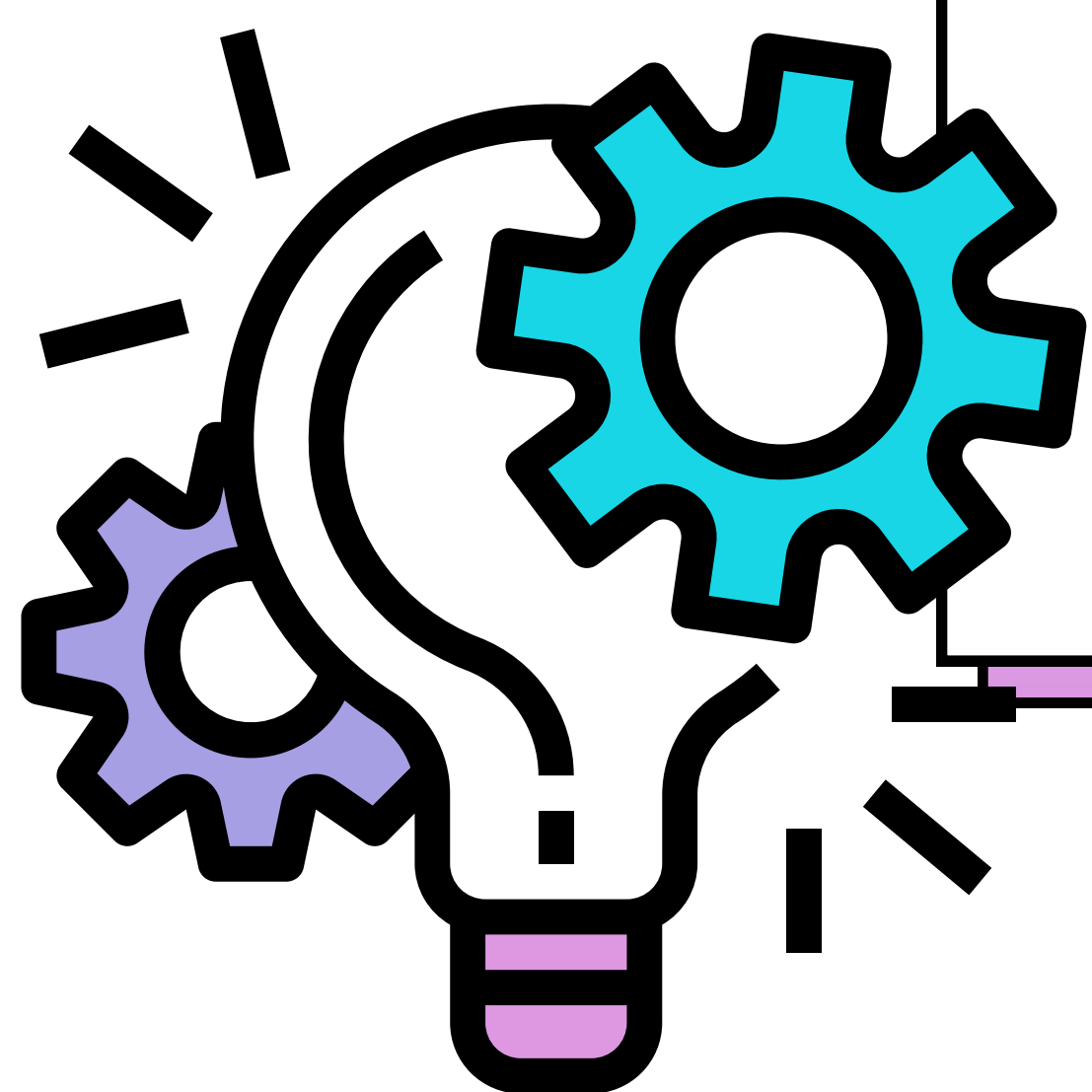
партнёру по упаковке станет наличие собственной франчайзинговой сети.



Компания, которая занимается



упаковкой собственного бизнеса имеет полное понимание и представление, как работают франчайзинговые проекты изнутри, какие подводные камни бывают при масштабировании бизнеса и как избежать распространённых ошибок.



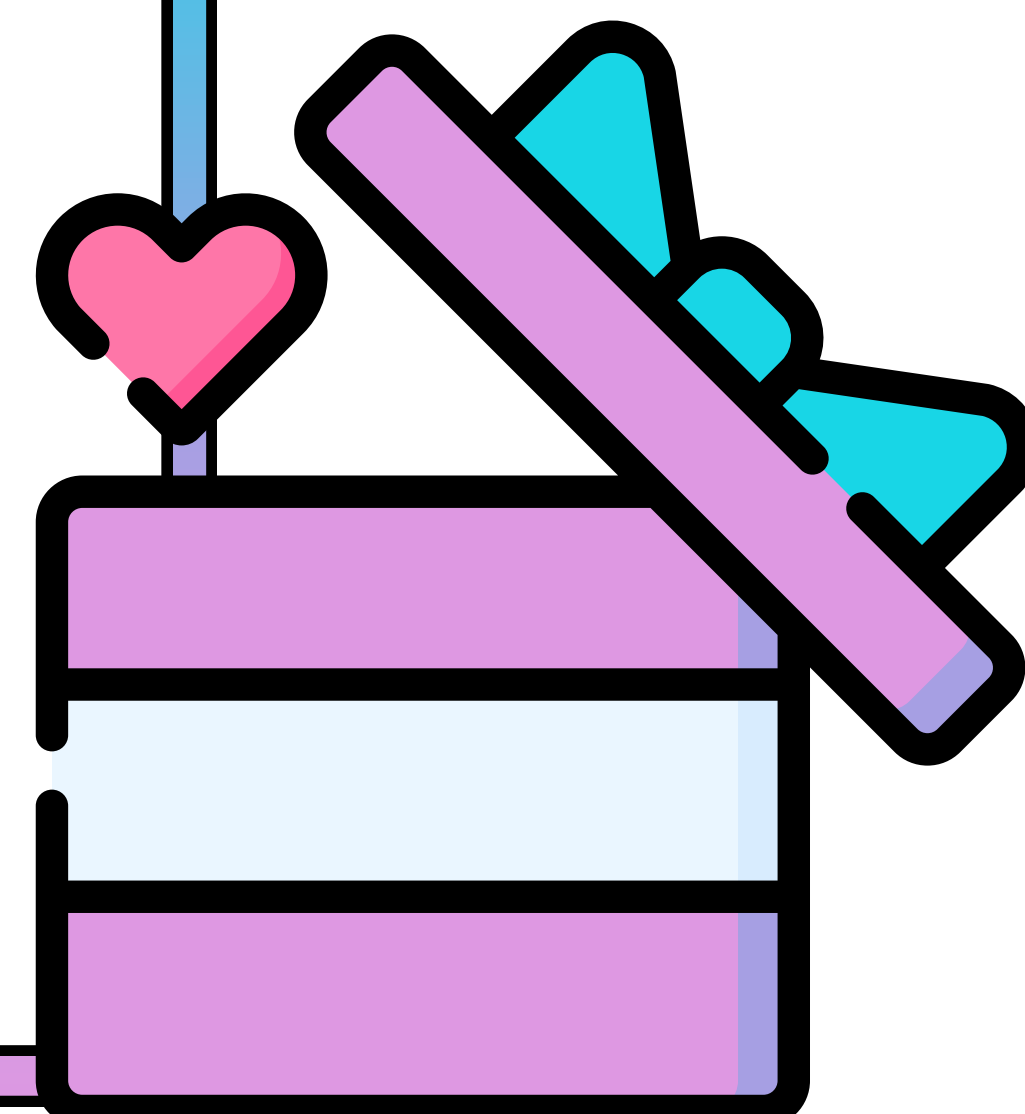
Этот опыт она сможет эффективно транслировать в том числе и в Вашем проекте.

4

Что подразумевать под упаковкой

● Многие компании подразумевают

под упаковкой франшизы создание лендинга, презентации, финансовой модели и ещё, бывает, лицензионного договора, но всё вышеперечисленное — это только видимая часть упаковки франшизы.



● То есть это «внешние» —

и то неполные — элементы маркетинговой и юридической упаковки вашей будущей франшизы.

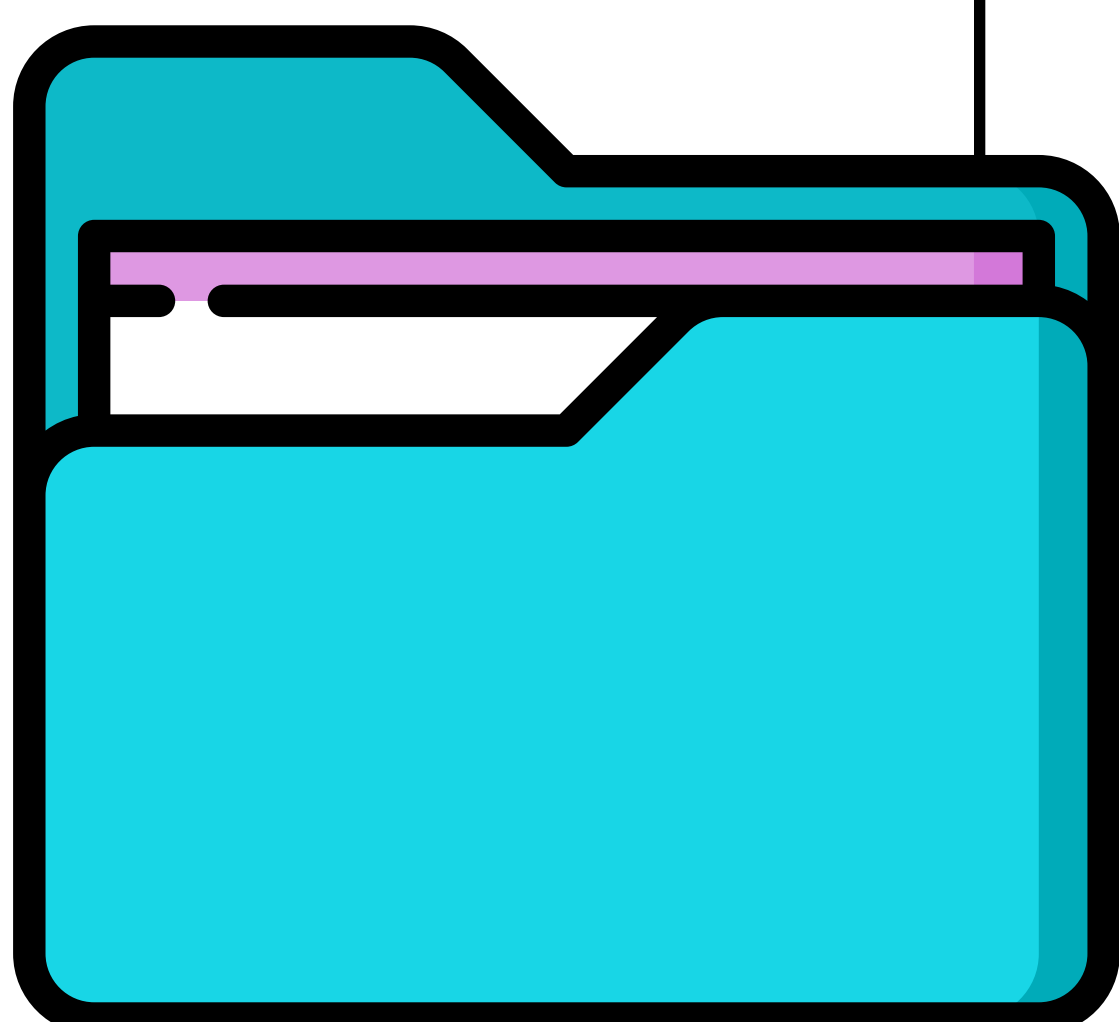
Упаковка франшизы — это комплекс услуг, который также включает в себя и важную аналитическую часть, без которой, кстати, сделать «внешнюю»/«видимую» является большой ошибкой.

● В аналитику входят:

описание и оптимизация бизнес-процессов, анализ рынка конкурентов, разработка регламентов по запуску франшизы, регистрация торговой марки и многое другое.

● Внимательно проверяйте франч-пакет,

который Вам предлагают. Действительно ли, речь идёт о полноценной упаковке или только об отдельных элементах.

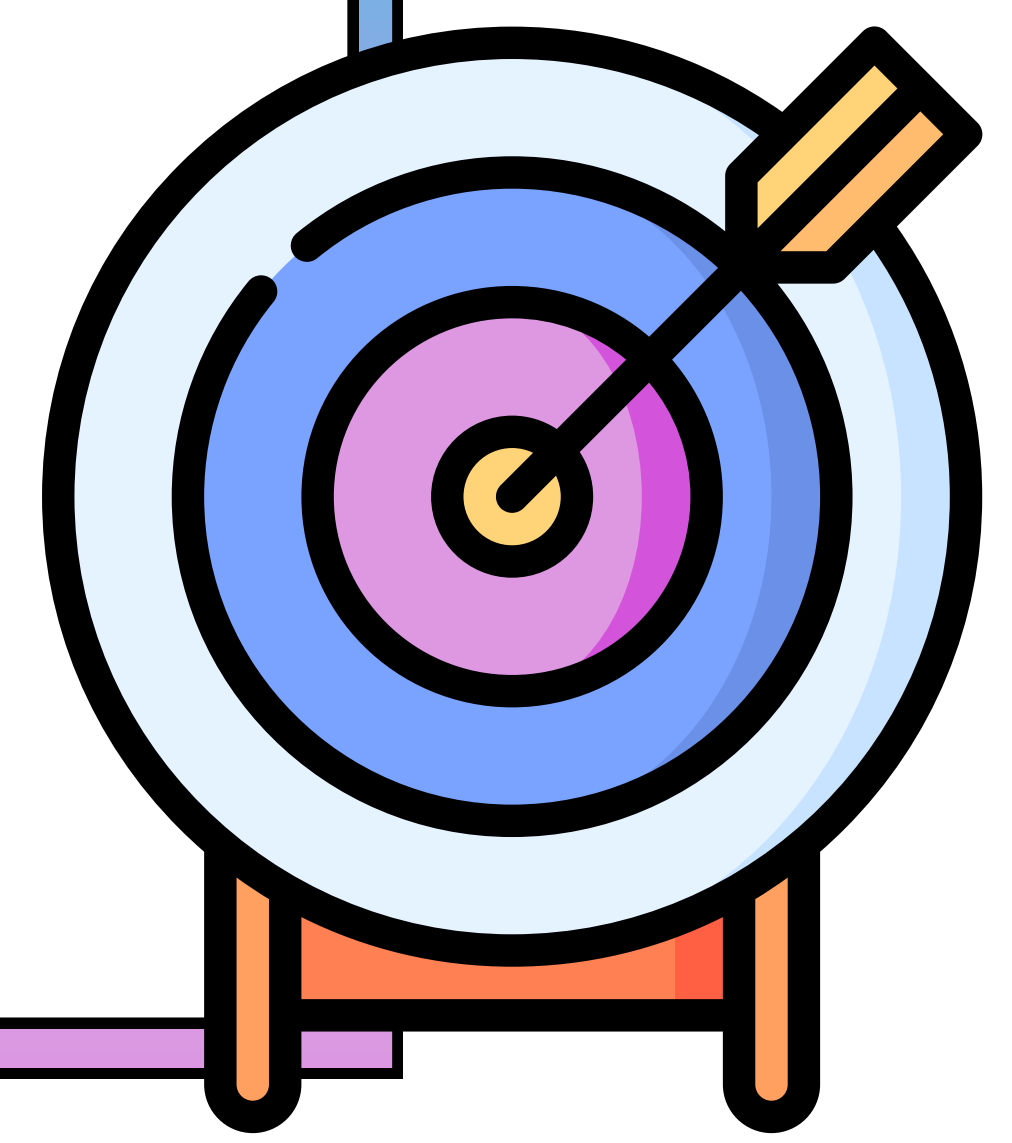


5

ПОМНИТЬ О КОНЕЧНОЙ ЦЕЛИ

○ Главный результат качественной упаковки — X

это растущие доходы от роялти платежей от успешных франчайзи-партнёров. Безусловно, не стоит забывать и про возможность заработка от паушальных взносов, в то же время, это только промежуточный результат Вашего франчайзингового проекта.



Есть 2 способа продвигать свою франшизу:

○ X

самостоятельно

○ X

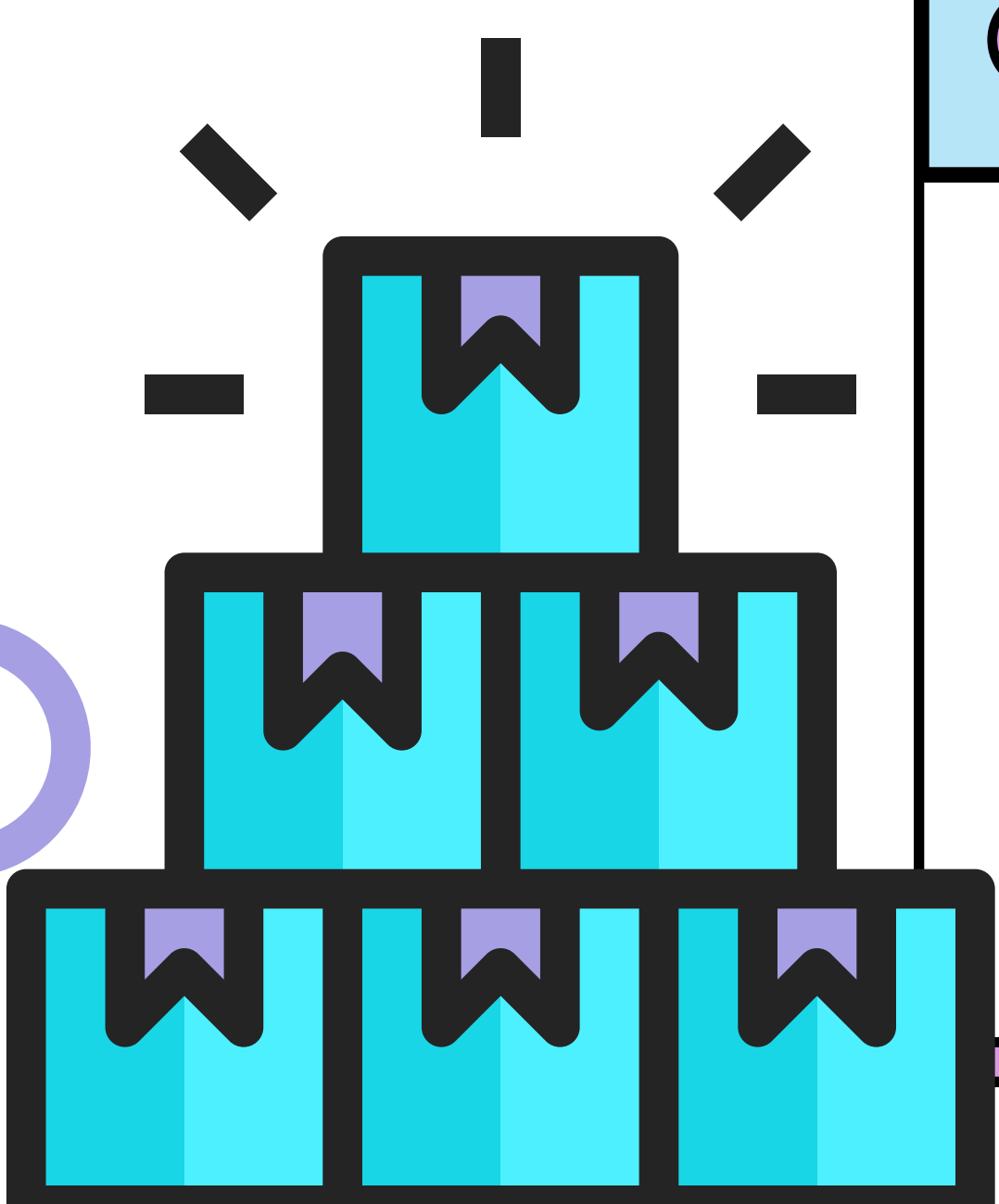
через агентов
(брокеров)

○ Сильная компания по упаковке X

часто имеет собственную команду опытных брокеров. Они готовы заниматься на постоянной основе привлечением потенциальных покупателей франшизы, а также их грамотной трансформацией в заключённые договоры и оплаченные счета.

○ Уровень профессионализма X

франчайзинговых брокеров определяется количеством проданных франшиз за отчётный период и разнообразием ниш.





ДОМ, МИЛЫЙ ДОМ

○ Предположим, что Вы обратились в компанию X

по упаковке своего бизнеса и попадаете в фирму с штатом из 2-х специалистов, передающих большинство задач на аутсорс. Соответственно, возникает настораживающий вопрос:

«Той ли команде я доверяю свой бизнес?»



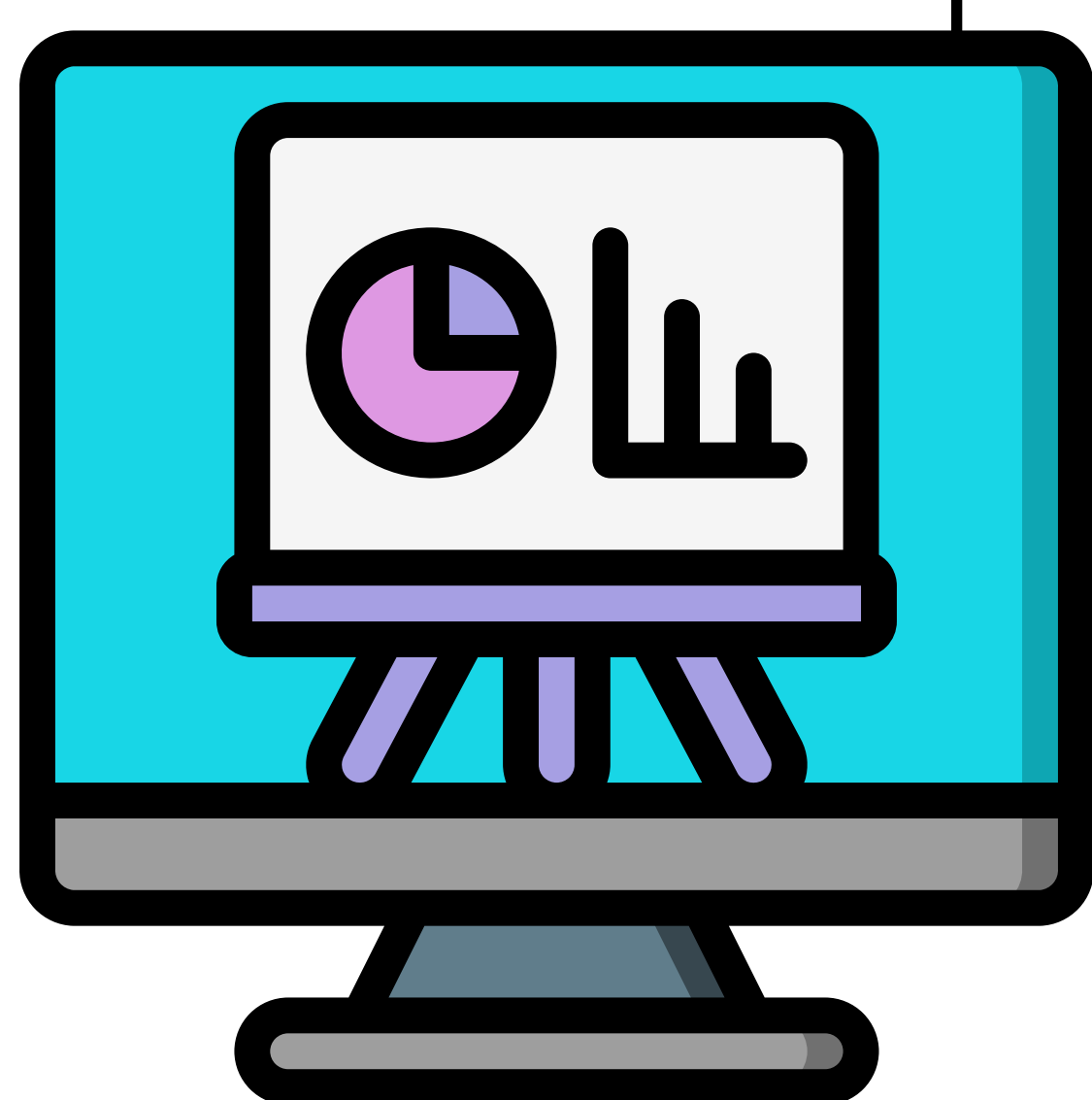
У компании по упаковке должен быть организован «живой» офис со сформированным штатом специалистов: аналитики, юристы, маркетологи, дизайнеры, бизнес-тренеры и др.

○ Помимо этого, у Вас должна быть возможность X

в любое время приехать, увидеть внутреннюю «кухню» и познакомиться с людьми, которые будут заниматься Вашим франчайзинговым проектом.

○ Ваш будущий партнёр X

всегда должен быть готов к очным и онлайн-презентациям в рамках рабочего процесса. Тем самым компания и в этом аспекте подтверждает свою благонадёжность.

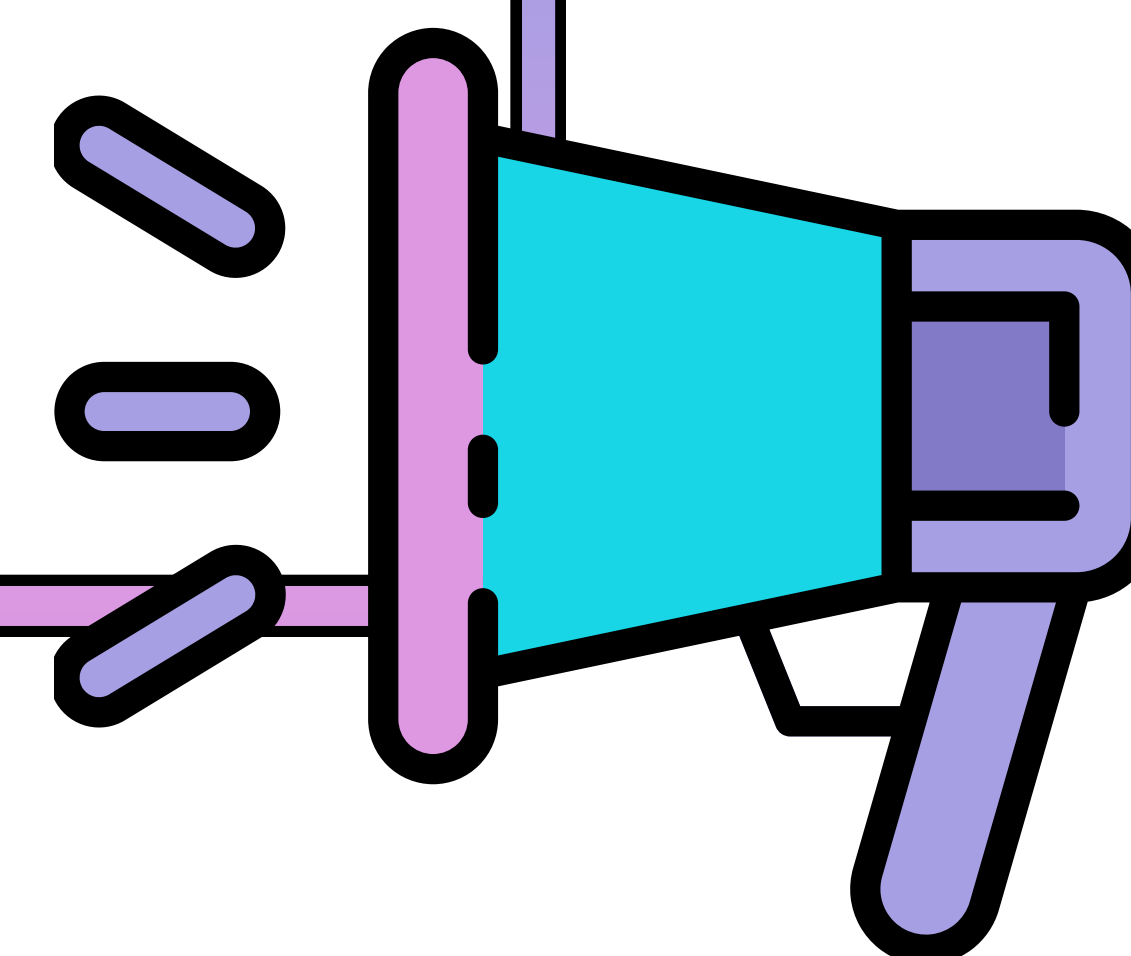


7

Заявлять о себе и работать в долгу

● Важным и доверительным моментом

является открытая и публичная позиция компании, которую она демонстрирует через СМИ, а также на офлайн-мероприятиях: конференциях, выставках, слётах партнёров и др.



● Такая позиция создаёт условия,

в которых бренд постоянно находится под взглядом общественности (клиенты, эксперты, государство и др.), и команда должна для того, чтобы оставаться на рынке, опираться и декларировать понятные и принимаемые общечеловеческие и профессиональные принципы, и главное — следовать им.



Чтобы упаковка франшизы бизнеса, действительно, была эффективной и приносила результат, нужно подойти к этому процессу максимально ответственно и тщательно, в частности, к выбору компании-подрядчика по упаковке франшизы.