

КТО ЕСТЬ КТО

Франшизы
Свердловской области

2021



ПРАВИТЕЛЬСТВО
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ

мой
бизнес

Свердловская область



СОДЕРЖАНИЕ

Центр франчайзинга СОФПП ведет комплексную работу по развитию франчайзинга. Причем как с теми, кто продает франшизу, так и с теми, кто хочет купить готовую модель бизнеса. Центр проводит обучение, помогает в упаковке франшиз, на его базе создан каталог франшиз, где уже собраны более 150 брендов, и предоставляет займы на покупку франшиз.

Работаем с этим направлением, видим большой дополнительный реализуется комплексный проект с использованием цифровых технологий и франчайзинга Business-Data.

Проект позволяет предпринимателям изучить данные потребительского спроса, выбрать бизнес из незакрытых ниш в городе, получить заем на его открытие, подобрать франшизу и открыть бизнес. Фонд полностью сопровождает проект от решения открыть бизнес до его реализации.

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА	3	22 РИТМ ПУЛЬСА	42
1 BEAUTY BOX	4	23 САНСТРОИЧ	44
2 GROOM	6	24 СЕКРЕТЫ ПИРОГОВ	45
3 HAPPY ENGLISH SCHOOL	8	25 СОБОЛЕВ СЫР	46
4 HAPPY QUESTIA	8	26 ТВОЙ РЕЗУЛЬТАТ	48
5 ISLZIP	10	27 ТЕЛОСТРОИТЕЛЬ	50
6 ITALIANPIZZA	12	28 ТОЧКА КРАСОТЫ	52
7 KIBERONE	14	29 ХЛЕБНИЧНАЯ	54
8 MMD	16	30 IRIDI	56
9 SMART FOOD	18	31 СОЛНЕЧНЫЙ ЛУЧ	56
10 WARPOINT	20	32 ОГОНЬ ОБЕД	56
11 YOULAND	22	33 LEMIVE	57
12 АЛЕБАРДА	24	34 CHAI&COFFEE	57
13 ВКУС УЛИЦ	26	35 ХИТИН	57
14 ЖИЗНЬМАРТ	28	36 АУДИОВИДЕОСИСТЕМЫ	58
15 КЛУБ УМНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	30	37 NRGFOOD	58
16 КРИСТИ СТАЙЛ	32	38 UNISOFT CARD	59
17 МОЗГОБОЙНЯ	34	39 МАГЦВЕТОВ	59
18 МЯКУШКА	36	40 ТОПСТО	59
19 МЯУРА	38	41 ТОНАКО	60
20 НОВОСЁЛ	40	42 SMOX STORE	60
21 ПИВКО	41	43 ЗОЛОТОЙ УЛЕЙ	60
		44 КИНОДОМИНО	61
		45 МЕСТО ПРЯТОК	61



«Мы давно работаем с этим направлением, видим большой интерес предпринимательского сообщества. Одна из наших комплексных услуг называется «Масштабирование». Она включает в себя разные инструменты — как для тех, кто хочет открыть бизнес по франшизе, так и для тех, кто желает упаковать франшизу и продавать ее. Это образовательные программы, круглые столы и нетворкинг, консультационная поддержка, наставничество, упаковка франшизы, размещение в «Магазине франшиз» фонда, а также участие в проекте Business-Data, который позволяет открывать бизнес по франшизе в малых городах Свердловской области при финансовой поддержке фонда».

Виктория Казакова,
министр инвестиций и развития Свердловской области



«Главное отличие франшиз в том, что это идеология функционирования бизнеса «под ключ». Набивать шишки заново не всегда есть смысл, проще купить «лекарство» от этих шишек и самому развивать бизнес. Примеряя на себя, я бы не рискнул открывать с нуля что-то новое, например, ту же пекарню — там действительно очень много нюансов. Когда получаешь все уже обкатанное кем-то, проще»

Валерий Пиличев,
директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства

КОНТАКТЫ ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА СОФПП:
8-800-500-77-85 E-MAIL: MY@SOFP.RU SOFP.RU РАЗДЕЛ ФРАНШИЗА



**Екатерина Козарева
Наталья Исакова**

владельцы франчайзинговой сети
магазинов корейской косметики «B&B»
«Beauty Vox» (B&B) г.Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Первые магазины Beauty Vox были открыты еще в 2014 году, сейчас сеть состоит из 15 магазинов по России: Екатеринбург, Самара, Белгород, Красноярск и т.д.

Благодаря грамотно отстроенной бизнес-модели сеть легко пережила локдаун и продолжает расти.

Наша миссия не просто продать красивую баночку с кремом, а подарить каждой девушке истинную заботу о здоровье и красоте.

Грамотное формирование ассортимента, высокий клиентский сервис и сильная маркетинговая поддержка позволяют нашим магазинам активно расти.

О ФРАНШИЗЕ

Более 5 лет мы работали на управляющих должностях в международной компании в сфере ритейла, основное направление которой было развитие франчайзинговой розничной сети. Более 3 лет ведем свой консалтинговый проект по развитию локальной розницы в регионах. Более года мы были франчайзи.

Объединив лучшие практики большой и малой розницы, побывав и с одной, и с другой стороны франчайзинга, прекрасно понимая все боли и потребности франчайзи и франчайзеров, мы создали экосистему, попадая в которую франчайзи получает полноценную систему поддержки по развитию своего бизнеса.

Когда задумываешься об открытии бизнеса, важно сделать свой выбор: как Вы хотите развиваться. Здесь рекомендуем обратить внимание на принципиальные моменты, если Вы решили начать развивать свое дело в рамках франчайзинговой сети:

ОГРАНИЧЕНИЯ:

- более высокие инвестиции
- ограниченная свобода:
 - 1) необходимость следовать бренд-буку,
 - 2) строить процессы согласно бизнес-модели,
 - 3) следовать рекомендациям франчайзеров



ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- сильная поддержка и развивающее окружение
- доступ к лучшим практикам ведения бизнеса
- специальные условия от контрагентов, к которым Вы бы не имели доступа, если ведете свой бизнес сами

Советы тем, кто хочет купить, и для тех, кто хочет продавать франшизу.

Самое частое заблуждение, с которым мы сталкиваемся, работая с франчайзи, это передача ответственности за бизнес-результат на франчайзера и позиция ведомого. Франчайзинг – это прежде всего партнерство, где все играют на равных. И ответственность за успех Вашего бизнеса на 90% зависит от Вас, Вашего настроя и намерения.

Если же Вы решили продавать франшизу - уверены ли Вы, что у Вас есть ресурс (знания, опыт, время) и энергия, чтобы вырастить не только свой бизнес, но и бизнес своих партнеров?

Строя свой бизнес, мы начали именно с этого.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Разрабатывая стратегию франчайзинга нашей сети, мы в первую очередь задумались, а что мы дадим нашим партнёрам, чтобы им с нами было выгодно?

ИТАК

- доступ к лучшим международным практикам ведения розничного бизнеса, адаптированного под региональный формат
- полную поддержку и авторскую методику клиентского сервиса
- эксклюзивные условия от поставщиков
- доступ к обучающему portalу

Для нас результат каждого партнёрского магазина — это наш результат. Благодаря такому подходу вне зависимости от опыта ведения бизнеса каждый наш партнер успешен



Денис Четиков
директор сети салонов «GROOM»
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Крупнейшая федеральная сеть GROOM существует на рынке с 2011 года. За это время мы сумели создать целую экосистему, включающую в себя франчайзинговую сеть из 56 филиалов по всей территории РФ, Академию груминга, интернет-магазин, собственное производство профессиональной косметики для животных, команду чемпионов и стать лидером в сфере груминга в РФ. Мы профессионально осуществляем стрижку и уход за собаками и кошками по всей стране.

О ФРАНШИЗЕ

Первая франшиза была продана в 2015 году, но активное развитие в нашей компании франчайзинг получил в 2019 году, открыв за 3 года более 50ти филиалов и на данный момент насчитывает 56 салонов. Плюсы и минусы покупки франшиз для многих очевидны. Покупая франшизу вы не покупаете готовый бизнес, где можно устанавливать свои правила, а используете систему и технологию той компании, чьей услугой вы решили воспользоваться. Вам необходимо оплатить разовый взнос за использование популярного бренда и ежемесячно выплачивать роялти (у нас это 3%). На мой взгляд это все минусы франшизы, позиционирующей себя как профессионал в той нише, которую вы для себя выбрали.

Плюсы же заключаются в том, что приобретаемые вами технологии проверены и обкатаны. Вы не теряете время на расквашку и избегаете множества ошибок, а говоря о специфических нишах углубляетесь в суть и нюансы, позволяя значительно быстрее разобраться в деталях и не совершить роковых ошибок, способных привести к плачевным последствиям, вплоть до закрытия филиала. Я уже не говорю о ресурсах, которыми вас обеспечит Управляющая компания. Вам не нужно самостоятельно искать сырье, персонал, бороздить на просторах интернета для поиска той или иной информации, которая зачастую бывает искажена или вообще не является действительностью. В итоге вы придете к тому, что денег вы потратили больше стоимости франшизы, а результат хуже ожидаемого, т.к. зачастую «розовые очки» на первых этапах абсолютно не позволяют увидеть реальной картины происходящего. В нашей нише, в нише груминга, лично для меня вопрос как открываться по франшизе или самостоятельно, очевиден. Франшиза!

СОВЕТЫ КАК КУПИТЬ И СОВЕТЫ КАК ПРОДАТЬ

Тем кто хочет франшизу купить я бы дал несколько ключевых советов. Помимо зарегистрированного товарного знака и брендбука, особое внимание хотел бы обратить на величину сети. Вас может насторожить маленькая франчайзинговая сеть, ведь если в ее составе 3, 5, 10 филиалов, это означает, что охвачены не все регионы, ведь некоторые имеют свои особенности, что может затормозить процесс открытия и развития именно в вашем регионе. Так же важным моментом является обеспечительная база. Вам должно быть просто выгодно находиться в составе сети, где вас обеспечат сырьем, персоналом, централизованной рекламой, предоставят программу развития и поделятся успешными технологиями ведения бизнеса.

Тем, кто хочет выбрать систему развития через продажу франшиз, важно понять, что франчайзинговый бизнес не однополюсен. Сотрудничество франчайзера и франчайзи должно быть выгодно для двух сторон.

Мало красиво упаковаться, главное продумать выгоду для вашего партнера, чтоб вы для него были уникальны, а взамен вы получите справедливо заработанные роялти.



ПРЕИМУЩЕСТВО ФРАНШИЗЫ GROOM

Главное преимущество нашей франшизы это ниша, в которой мы работаем. Очень сложно найти на рынке что то уникальное, без жесткой конкуренции, которая заполонила франчайзинговые рынки. Груминг - тот самый голубой океан, в котором можно стартовать и зарабатывать уже сейчас, увеличивая количество собственных филиалов и охватывая все новые районы вашего города. Спрос как на груминг, так и на сферу всего бизнес-сегмента домашних животных на данный момент опережает предложение, а если к свободной нише приплюсовать тот факт, что именно мы являемся флагманом данного сегмента и обеспечиваем самой мощной поддержкой наших франчайзи, то становится очевидным и выбор нашей франшизы GROOM. Вокруг себя мы закольцевали собственную эко-систему с полным автономным обеспечением. Мы закрыли потребность в наборе персонала, открыв собственную лицензированную Академию. Мы закрыли потребность в сырье, открыв собственное производство профессиональной косметики для животных. Мы закрыли потребность в оборудовании и инструменте, открыв собственный интернет-магазин. У нас централизованная cgm-система, телефония и реклама, закрывающие потребность в привлечении и удержании клиента. Одним словом на сегодняшний момент груминг равно GROOM и мы будем очень рады видеть вас в качестве нашего партнера. Мы делаем доброе дело, ухаживая за домашними питомцами, а так же делая счастливыми и их хозяев.

До встречи, ваш GROOM!



happy english

S C H O O L



Светлана Агеносова
основательница и директор компании
«HAPPY ENGLISH SCHOOL», г. Нижний Тагил

О КОМПАНИИ

Наш центр работает с 2017 года, мы обучаем детей от 1 года до 16 лет английскому языку по беспереводной методике с полным погружением в языковую среду. 2020 год стал для нас ключевым – мы дали старт собственному бренду Happy English School, запустили франшизу, кроме того, теперь мы состоим в государственном реестре ПФДО, что даёт возможность родителям наших учеников оплачивать занятия полностью или частично за счёт бюджета. Ещё одно важное достижение 2020 года – наш центр получил аккредитацию Pearson Tests of English, что даёт нам право проводить экзамены на знание языка международного уровня.

О ФРАНШИЗЕ

Есть трёхлетний опыт во франчайзинге в качестве франчайзи. Изучив всю систему изнутри, мы сделали выводы о преимуществах и недостатках такого способа ведения бизнеса. Появилось большое желание создать свою собственную франшизу, что мы и сделали в 2020 году. Наша франшиза очень молодая, но при этом хорошо наполненная и проработанная, в ней мы учли наш собственный опыт и сформировали свое уникальное предложение. Работы по наполнению пакета франшизы продолжают по сей день, мы стремимся продавать идеаль-

ный и интересный для потенциальных франчайзи продукт. Считаю, что бизнес по франшизе имеет множество преимуществ. Ведь, минуя долгие и дорогие мероприятия, франчайзи получает сразу готовые бизнес-процессы, торговый знак, программы, сайт и многое другое. А ещё мощную поддержку на старте, не только консультативную, но и моральную.



В 2021 году мы открыли 3 центра по франшизе, готовятся к открытию ещё одна собственная точка! В 2022 году планируем запускать новое направление - IT-школа, потому что это очень востребованный сегмент в сфере образования, и мы готовы внедрить все наши наработки уже совсем скоро.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Потенциальным франчайзерам я бы посоветовала задать себе следующий вопрос: готов ли я предоставить ценный продукт, который поможет другим в открытии и ведении бизнеса? И готов ли я взять на себя ответственность за партнёров? Потенциальным франчайзи я бы

посоветовала детально изучить франшизу, которую планируете приобрести – запросить финансовый план для вашего региона с разными сценариями: оптимистичным, реалистичным, пессимистичным. И быть готовым работать по каждому из этих сценариев. Также рекомендовала бы запросить договор на ознакомление и тщательно его изучить; понять, что входит паушальный и ежемесячный взносы. Не лишним будет связаться с франчайзи, которые работают или работали по франшизе, послушать их реальные отзывы и опыт.

ВЫГОДЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, АКЦИИ ИЛИ ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИ (ПОКУПАТЕЛЯ)

Наш козырь и уникальность – это государственная система ПФДО, которая уверенно внедряется в большинстве регионов России. Желающих оплачивать занятия из средств бюджета, а не из собственного кармана, достаточно много, именно на это мы делаем ставку. Нашим франчайзи мы предлагаем уникальное предложение в сфере образовательных франшиз – даём готовые сертифицированные программы для вступления в систему ПФДО. Обучаем, как вступить в систему, опередить конкурентов, даже несмотря на то, что вы – новичок. И выйти на высокие обороты достаточно быстро.

Центр развития франчайзинга СОФПП



квесты для детей
и взрослых

О КОМПАНИИ

Первое мероприятие было проведено в 2015 году. Хотя опыта проведения квестов различных форматов более 17 лет. Это было моим хобби, которое в итоге превратилось в основной вид деятельности. У нас более 12 вариантов квестов для детских праздников и более 8 для взрослых, как на своей площадке, так и на выезде. За почти 6 лет проведения праздников мы существенно выросли, отстроили бизнес-процессы, проработали все фишки квестов и собрали отличную команду сотрудников.



О ФРАНШИЗЕ

Последние 2 года создавали направление франчайзинга, спокойно прорабатывая все нюансы, чтобы выйти на рынок франчайзинга уже полностью упакованным и готовым к реализации продуктом. Нам совсем не интересно продать франшизу и поставить галочку, что продажа совершена, мы хотим довести до результата каждого нашего партнера. Мы дорожим репутацией нашего бренда Happy Questia! Несмотря на то, что мы молодая франшиза, мы очень заряжены на результат и готовы к работе.



Михаил Воробьев
собственник и основатель компании по
проведению квестов для детей и взрослых
Happy Questia, г. Нижний Тагил

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Самое главное, нужно понимать, что если вы хотите купить франшизу, то купив ее вы не получите бизнес, который моментально приносит деньги, это не «волшебная пилуля» по зарабатыванию денег. Это кропотливая, точно такая же работа, которая даст результат, только если вы будете вкладываться в неё. Это труд, местами тяжелый и выматывающий, особенно в самом начале, несмотря на то что вы покупаете чужой опыт.

Второй момент, это «горящие глаза». Вам непременно должно нравиться то направление, в котором вы приобретаете франшизы, вы должны получать кайф от работы с этим товаром или услугой.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

У НАС ЕСТЬ 2 ФОРМАТА ФРАНШИЗЫ:

1. Центр детских квестов – собственная площадка, на которой вы проводите мероприятия, которая позволяет увеличить выручку за счёт аренды зала и продажи доп. товаров

2. Агентство выездного типа – помещение не требуется, все мероприятия проводятся на площадках партнеров, что позволяет уйти от ежемесячных платежей и уменьшает инвестиции на старте

Для партнеров, которые заключат с нами договор ДО ФЕВРАЛЯ 2022 мы снижаем стоимость паушального взноса и делаем выплату роялти начиная С ТРЕТЬЕГО месяца!



Ольга Ивановская
руководитель отдела франшизы ISLZIP.RU,
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Islzip.ru с 2015 года помогает населению отремонтировать бытовую технику, поставляя необходимые запасные части в широком ассортименте. В нашем каталоге более 4 500 оригинальных запчастей и их аналогов для всех марок производителей. Наши партнёры – поставщики по всему миру. Мы непрерывно работаем над расширением ассортимента и эффективной логистикой, прикладываем много усилий, чтобы наши компаньоны и клиенты могли быстро получить нужные запасные части. Постоянно следим за изменениями на рынке и обучаем персонал новым технологиям. В нашей сети 7 магазинов, из них 3 франчайзинговых.

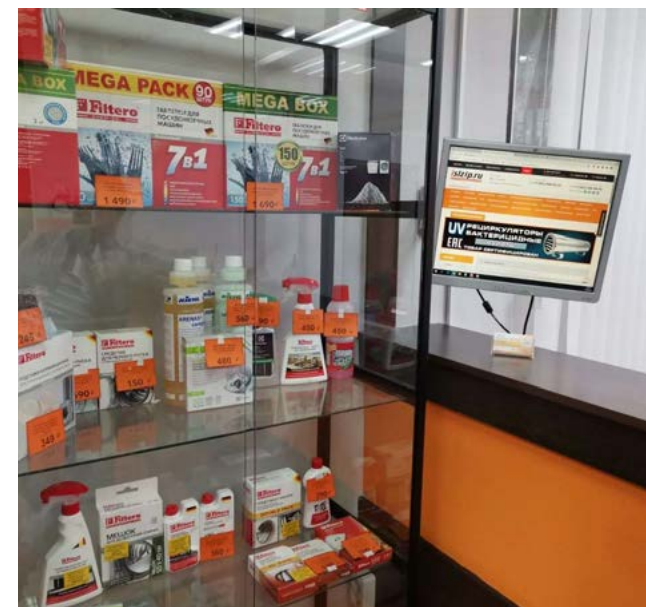
О ФРАНШИЗЕ

Мы открыли филиалы в Перми, Тюмени. Данные партнеры показывают хорошие результаты. Наше совместное сотрудничество, которое включает в себя: анализ рынка, выявление потребностей покупателей, работа с дебиторской задолженностью, работа над ошибками, обучение позволяет разрабатывать стратегические планы развития и выходить на новый уровень. Также был опыт открытия партнера в Москве. В силу того, что партнер занимался еще 1 бизнесом, фокус внимания расплылся, и так как не было приложено должных усилий, предприятия пришло в убыток. Но для нас это опыт и на данном этапе мы не стремимся к количеству открытия франшиз, и поэтому мы ищем и находим таких партнеров, кто будет иметь большое желание развиваться в этом направлении вместе с нами, уметь слышать и слушать, принимать управленческие решения и «болеть» своим делом.

В ближайшее время планируем открыть партнеров в Уфе, Казани, Самаре, Краснодаре, Новосибирске. Преимущественное развитие сейчас Урало-Сибирский регион.

КАКИЕ ПЛЮСЫ МЫ ВИДИМ ВО ФРАНШИЗЕ:

- 1) Франчайзи начинает работу сразу под раскрученным брендом. Не придется тратить время и деньги на продвижение и создание имиджа.
- 2) Покупая франшизу, вы получаете поддержку со стороны правообладателя. Франчайзеру выгоден успех партнеров, так как он продвигает свой товар. Это хорошее подспорье неопытным бизнесменам позволяет избежать ошибок. Франчайзи проходит обучение, получает все необходимое для ведения бизнеса. Не нужно развивать маркетинговую стратегию и разрабатывать рекламную кампанию – все это предоставляет франчайзер.



ИЗ МИНУСОВ:

- 1) Даже купив франшизу, не факт, что ваш бизнес останется на плаву. От банкротства никто не застрахован. Поэтому нужно быть готовым ко всему.
- 2) Франчайзер оставляет за собой право в одностороннем порядке расторгнуть договор, если его не устраивает политика подопечного предприятия.
- 3) Правообладатель будет наблюдать за вами, особенно на начальной стадии. Придется следовать пунктам договора, придерживаться формата, установленного фирмой. Предприниматель будет ограничен в своих действиях и по всем вопросам должен будет сотрудничать с правообладателем.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ, И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Для тех, кто хочет купить:

Не стоит питать иллюзий по поводу того, что, купив франшизу, вам не придется больше ничего делать для развития своего бизнеса. По сути, франчайзи не является инвестором: за паушальный взнос он получает лишь бизнес с поддержкой, а развитие и величина дохода будет зависеть от правильной стратегии и нацеленности на результат самого бизнесмена. Ориентируйтесь на свои интересы: бизнес, который окажется вам по душе, будет работать на вас. Предложения с окупаемостью в пару месяцев должны вызвать у вас недоверие. Средний срок окупаемости по франшизе – от полугода.

Кто хочет продать:

Проводите тщательную оценку партнеров, ведь это ваше лицо компании. Выстраивайте доверительные отношения, чтобы потом не было «сюрпризов» за спиной. Ну и конечно же оказывайте поддержку начинающему партнеру, а не сделав так, что, получив паушальный взнос, пускать его в свободное плавание.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Мы заинтересованы в надежных партнерах, у которых «горит глаз» и поэтому мы даем гарантии молодым партнерам, а именно:

- 1 Обмениваем товар, который не пользуется спросом, на более ходовой
2. При закрытии магазина в первый год работы, выкупаем все остатки
3. Предоставляем в первый год работы, каникулы по роялти на срок 6 месяцев



Степан Екимов
директор по развитию «Italian Pizza.ru»,
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Первая пиццерия «Italian Pizza» открылась в 2015 году. За это время нам удалось создать конкурентный продукт и достичь качественных результатов в разрезе прибыли. А главное — разработать и внедрить стратегию успешного бизнеса для нас и наших партнёров.

О ФРАНШИЗЕ

В 2020 году, в качестве масштабирования бизнеса мы выбрали франчайзинг. На конец 2021 года мы открыли 20 пиццерий по направлению франчайзинга и 15 пиццерии находятся на стадии запуска, которые откроются в первом полугодии 2022 года. Такому бурному росту мы обязаны нашим партнерам, которые поверили в нас и путем проб и ошибок находили верные решения в нестандартных ситуациях. После чего сформировалась «База знаний» проверенная на практике.

Формат франшизы — это сложный старт для управляющей компании, но в то же время, быстрое масштабирование.

Качественно «упаковать» франшизу может только время, потому что на старте учесть все ошибки невозможно. Бизнес-процессы требуют доработки и тестирования, только так они становятся рабочими и понятными для партнера.

В процессе формирования отдела франшизы основными помощниками стали наши первые партнёры. Мы вместе ошибались и учились, создавая качественный и рабочий продукт. Поэтому, при выборе первого франчази, стоит обратить внимание на его готовность к изменениям.

Советы тем, кто хочет купить и для тех, кто хочет продавать франшизу

При выборе франшизы многие сталкиваются с тем, что не могут принять решение о вложении своих денег, ведь самый главный вопрос: «А сколько я получу прибыли?». Я рекомендую обращать внимание не на презентации и биз-



нес-планы с цифрами, а задать несколько вопросов правообладателю бренда: «Сколько партнеров купили несколько товарных знаков? Кто из партнеров самый успешный и почему? Могут ли они устроить встречу с партнером, которого выберете вы сами?». На рынке присутствуют так называемые «одноразовые франшизы», которые собирают деньги за товарные знаки и отправляют партнёра в «свободное плавание». Чаще всего повторной покупки товарных знаков в таких компаниях нет и встречу они устраивают с партнером, который получает вознаграждение за то, что расскажет вам как всё замечательно. Выбирайте свой путь анализа франшизы и следуйте ему, иначе вас проведут по воронке продаж!

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Мне часто задают вопрос: «В чём наше преимущество?», я с уверенностью отвечаю: «Инновационный продукт». Мы производим пиццу на нашем заводе Avertop и поставляем её в пиццерии в виде полуфабриката, что гарантирует качество продукта по всей сети и избавляет партнёра от затрат на производственный персонал. Но самое главное, что пицца готовится всего 5 минут, это и является нашим конкурентным преимуществом. На рынке множество франчайзинговых предложений для открытия пиццерии и каждое из них, по-своему привлекательно. Уникальность нашего предложения в том, что мы разработали формат НОВОГО УРОВНЯ и отказались от поваров. Мы подарили франчази время, которое он может потратить на развитие продаж и свои личные дела.

Стратегия развития, включает в себя, все города с населением от 20 000 человек. Ни одна федеральная сеть не сможет открыть пиццерию полного цикла в таких городах, что даёт возможность партнеру оставаться лидером рынка и быть уверенным в завтрашнем дне.



Первая международная КиберШкола будущего для нового IT-поколения



Ольга Апалькова

основатель и руководитель международной сети школ программирования для детей «KIBERone» г. Екатеринбург

О КОМПАНИИ

Компания на рынке с начала 2017 года и с 2018 года работает по франшизе.

На сегодня в проекте 25 стран и порядка 250 городов.

Проект признан ООН и ЮНЕСКО лучшим в мире

1 место в Forbes (рейтинг июль, 2021) как самая выгодная франшиза с инвестициями до 1 млн рублей.

KIBERone это инновационные технологии по обучению детей цифровым технологиям. Благодаря авторской методологии дети быстро осваивают материал в сфере ITи создают свои продукты.

В программе более 50 модулей.

УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОЕКТА ОБУСЛОВЛЕНА НЕСКОЛЬКИМИ ФАКТОРАМИ:

- кадровый дефицит квалифицированных IT-специалистов во многих странах мира, что говорит о востребованности качественного профильного образования сейчас и в будущем.

- стабильный спрос на качественную услугу дополнительного развития детей в сфере цифровых технологий
По данным собственных маркетинговых исследований компании, в мире численность детей, регулярно посещающих центры обучения в сфере цифровых технологий, растет примерно на 10-17% ежегодно;

- дополнительное полноценное образования в формате it-школы
Программа проекта подразумевает долгосрочное комплексное обучение, которое рассчитано на период до 9 лет и может проходить параллельно получению основного образования и в дополнение к нему;

- команда квалифицированных специалистов, задействованных в реализации проекта

Команда проекта состоит из специалистов в сфере программирования и IT, управления, маркетинга и педагогики. Общая численность сотрудников составляет разработчиков составляет более 1000 человек.

- постоянное совершенствование программы обучения
Программа обучения регулярно корректируется и обновляется за счет внедрения современных образовательных модулей, актуальных обучающих платформ, а также интересных и нестандартных задач и проектов для самостоятельного выполнения;

- возможность тиражирования проекта в любом населенном пункте (численность населения не имеет значения);

- целевая аудитория проекта – дети и подростки в возрасте 6-14 лет (дети в этом возрасте особенно восприимчивы к новым знаниям, интересуются современными технологиями и активно пользуются гаджетами, но применяют их в основном для развлечений) и их родители (они заботятся о качественном образовании своих детей и именно в возрасте 6-14 лет инвестируют основную часть средств в их развитие);



Партнерами проекта KIBERone выступают крупные российские и международные компании Microsoft, Samsungи др.. Для проекта такое партнерство важно, поскольку дает возможность расширять территорию присутствия и повышать уровень узнаваемости, постоянно обмениваться опытом и разработками в сфере образования, расширять собственные возможности (привлекать новых клиентов, вводить дополнительные виды услуг) за счет мощностей партнерских компаний.

Сайт проекта Kiber-one.com и IT-Sissters.com



О ФРАНШИЗЕ

Плюсы:

- наличие готовой бизнес модели и проверенных маркетинговых инструментов
- поддержка головного офиса по всем вопросам
- качественный продукт

Минусы:

Отсутствие возможности вносить изменение в продукт

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ, И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

- 1.Макимально внимательно выбирать партнёров. Любому желающему франшизу продавать нельзя
2. Постоянно работать на улучшение продукта
3. Выстраивать максимально честные и прозрачные отношения с партнерами
4. Отслеживать выполнение стандартов в каждом филиале
5. Заводить общие чаты для обмена опытом





Денис Подобный
руководитель компании MMD
г. Екатеринбург

MMD — это возможность открыть филиал лидирующей компании на рынке оборудования для дезинфекции.



Наверняка, задумываясь об открытии собственного дела без классического найма и строгого режима работы, в вашей голове возник ряд вопросов: насколько это безопасно для вашего кармана? какие гарантии успеха? чем это лучше собственного дела? Сегодня чтобы открыть компанию, не обязательно начинать все с нуля. Вы можете купить франшизу уже зарекомендовавшего себя на рынке бренда, не задумываясь о рисках и продвижении.

Предпринимателю, открывающему собственное дело самостоятельно, нужно решить массу задач, таких, как разработка собственных методик, их тестирование и адаптация, поиск и обучение персонала, закупку оборудования, разработка бренда и фирменного стиля будущей компании, подготовка необходимой документации, разработка сайта, создание рекламных материалов и кампаний.

Мы же разработали и внедрили систему, позволяющую начинающим предпринимателям открыть свое дело в разы быстрее, дешевле и успешнее, чем это было бы сделано в одиночку.

Мы даем своим франчайзи все необходимые документы и материалы, обучаем их, предоставляем готовые методики, и консультируем на всех этапах открытия и дальнейшего функционирования филиала.

Компания MMD была основана в Екатеринбурге в самый пик пандемии — в 2020 году. И за такой небольшой и особенно сложный для среднестатистического бизнеса промежуток времени, продукция смогла распространиться почти во все страны мира.

Мы собрали и описали весь опыт, приобретенный за это время и готовы поделить с вами своим успехом. Все, что вам нужно — позаботиться о людях, используя наши рекомендации.

В чем причина безусловного роста? MMD производит средства индивидуальной защиты — бактерицидные рециркуляторы и дезинфекторы. Пандемия показала важность использования этих средств, и железно закрепила это в сознании человечества. А благодаря своей высокотехнологичности в производстве, компания является одним из ключевых игроков на рынке. Сложно представить более актуальный для потребителя и одновременно выгодный для бизнеса продукт.

Оборудование MMD (Multi Media Disinfector) — это устройство, сочетающее бесконтактный автоматический дезинфектор для рук и медиаэкран для трансляции рекламы. Соблюдение гигиены рук навсегда останется одним из важнейших аспектов человеческой жизни.

Какие бы перевороты ни случались в стране и мире, это не коснется «Енота».

Мы выделяемся на рынке конкурентов своими максимально доступными и простыми для реализации условиями франчайзинга. Сейчас вы поймете почему.



Для кого это подходит? Вопреки законам большого бизнеса, твердящим об основательной подготовке и долгом обучении, наша франшиза — подойдет и домохозяйке, и студенту, и опытному предпринимателю. Она не требует специальных знаний, но гарантированно приведет к успеху. Вы можете совмещать это со своей основной работой, очной учебой или воспитанием детей. Например сидя на паре, все аппараты и их работу вы будете отслеживать дистанционно через настроенную программу. А может у вас за плечами есть реализованный проект. Вы обладаете опытом, но сейчас в поиске новых идей для бизнеса? Давайте обсудим!

Почему MMD — лучший выбор для приобретения франшизы?

Мы совместили несовместимое — объединили медиа продажи и социальную ответственность! Наша задача — забота о здоровье пользователя. Мы осознаём, насколько важно во времена тотального потребления вести сознательный бизнес, который не только обеспечивает вас, но и сделает вклад для общества.

Возможно, вы сейчас одни на своём пути, и боитесь совершить ошибки, выходя на большой рынок. Мы предлагаем комфортные тарифы, в которые включено наше сопровождение на протяжении всей работы. Для тех, кто уверен в своих силах, есть более самостоятельный формат.

«Енот» не требует дополнительных расходов на аренду места, рабочего офиса, зарплат и прочих постоянных платежей. Для рекламодателя — это возможность разместиться с огромным трафиком и наименьшей стоимостью за лид. Важнейший аспект этого бизнеса в том, что у него нет сезонности! Дезинфекция и забота о здоровье всегда на первом месте и мы помогаем в этом.

За время работы у бренда сложились партнерские отношения с ведущими торгово-развлекательными центрами Екатеринбурга. Сеть установленных MMD уже насчитывает более 100 дезинфекторов.

Что вас ждёт с MMD как франчайзи?

В отличие от более сложных моделей бизнеса, «Енот» имеет быстрый срок окупаемости (2-3 месяца) при достаточно низком пороге входа (от 355 тысяч рублей).

Здесь невозможно «прогореть» или работать «в минус», потому что мы просчитали стратегию размещения Енотов и рекламы на них таким образом, что они неизбежно будут приносить прибыль. Вы сами решаете, сколько времени готовы уделять продукту, потому что пока вы заняты другими делами — он продолжает работать. Чтобы помочь вам определиться окончательно, мы доставим для вас тестовую партию оборудования и в демо-режиме дадим разобраться.



Формат франшизы подразумевает размещение Енота в местах большого скопления людей (торговые центры, ВУЗы, аэропорты и др.) и позволяет посетителям продезинфицировать руки бесконтактным способом и ознакомиться с информацией на большом медиаэкране.

От вас, как от франчайзера, требуется регистрация юридического лица (ИП, УСН), открытие расчетного счета, стремление к сетевому развитию, наличие средств для приобретения пакета франшизы, а также желателен опыт работы в торговле, но не обязателен.





Анастасия Пасхина
генеральный директор сервиса по доставке
индивидуальных рационов правильного питания
«Smart Food», г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Компания работает на рынке с 2013 года и является первой российской франшизой сервиса доставки рационов правильного питания. Наш сервис работает в премиальном сегменте и предоставляет услуги в соответствии с высокими стандартами клиентского сервиса. Основной акцент мы делаем на персонализацию, создавая рационы под потребности и предпочтения каждого клиента. Для этого в нашем штате работают шеф-повара, технологи, диетологи, которые изучают все современные тенденции в сфере диетологии, здорового образа жизни, гастрономические тенденции. Наша задача опережать запросы клиентов, создавая разнообразные программы питания на основе современных и проверенных диетологических подходов. Мы уверены, что залог успеха во вкусных блюдах, разнообразном меню, эффективных программах и первоклассном сервисе.

О ФРАНШИЗЕ

Мы работаем в франчайзинге уже 6 лет. За это время у нас накопилось достаточное количество кейсов, как положительных, так и нет. Этот опыт позволяет нам предусмотреть большое количество аспектов в сотрудничестве.

Каждый кто рассматривает открытие бизнеса по франшизе должен понимать с чем он столкнется. Я считаю, что каждый партнер должен в первую очередь помнить, что он предприниматель, а значит, что большинство рисков необходимо принимать на себя. Также франшиза отчасти накладывает ограничения, требуя выполнения установленных стандартов и правил.

При видимых на первый взгляд недостатках у франшизы есть явные преимущества. Это, как правило, проверенная бизнес-модель и финансовая модель. Считаю, что это важная составляющая успеха в любом бизнесе. Выбирая франшизу с большим опытом, вы получите уже проверенные решения. Франчайзер наверняка совершил множество ошибок в процессе, а это значит, что вам не придется их совершать. Плюс ко всему вы получаете глубокую экспертизу рынка. Не каждый предприниматель может себе позволить сразу нанять большой штат профессионалов и экспертов для создания качественного продукта или услуги. Это позволяет франчайзи открыть свой бизнес в короткие сроки, с минимальными инвестициями.

СОВЕТЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Если вы решили приобрести франшизу, то считаю важно при выборе учитывать несколько важных моментов. В первую очередь вам должен быть близок сам продукт, его философия. Если продукт будет вам интересен, вы будете вести бизнес с удовольствием.

Стоит обратить внимание и на опыт работы самого франчайзера. Если у вас есть возможность, то обязательно посетите собственные предприятия сети франчайзера, попробуйте продукт или услугу как потребитель. Познакомьтесь с теми, кто будет помогать вам и сопровождать в процессе работы. Задавайте как можно больше вопросов, это позволит вам принять взвешенное решение.

Сравнивайте предложения между собой по различным параметрам. Да, для любого предпринимателя важны первоначальные вложения. Но не всегда обещания являются гарантией успеха. Если вам обещаю быстрый возврат инвестиций, то стоит более тщательно рассмотреть предлагаемый бизнес-план.

Если же вы решили развивать свой бизнес по модели франчайзинга, то стоит понимать, что вы фактически принимаете на себя ответственность и за бизнес другого человека. И вам нужно будет этого человека научить вести бизнес как вы делаете это сами для того, чтобы он добился не меньших результатов, чем вы.

Не стоит думать, что паушальные взносы и роялти – это чистая прибыль. Это как любой доход имеет свои издержки и себестоимость. И стоит об этом подумать на старте.

При этом вам нужно будет постоянно развивать и совершенствовать ваш продукт или услугу. Франшиза не даст вам возможности перейти к получению пассивного дохода.

Очень важно подумать и о том, как вы будете выстраивать коммуникации со своими партнерами. Так как у них может возникнуть множество вопросов не только на старте, но и в процессе работы. Все изменения и нововведения нужно будет «продавать» вашим партнерам, так как все перемены воспринимают не просто, а выгоды от них не всегда очевидны. Нужно уметь слышать партнера, так как его взгляд вам поможет развивать ваш бизнес и ваш продукт. От этого зависит как долго партнер будет оставаться с вами.

ВЫГОДЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, АКЦИИ ИЛИ ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВАШЕЙ ФРАНШИЗЫ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИ (ПОКУПАТЕЛЯ).

Наша компания работает на рынке уже 8 лет. За это время мы накопили уникальный опыт в ведении бизнеса в целом, в экспертизе правильного питания и диетологических подходов, большой выбор программ питания и рецептур.

Мы используем в работе наш собственный ИТ-продукт, который отвечает всем потребностям нашего бизнеса, который автоматизирует большинство бизнес-процессов. Он позволит вам вести складской учет, производственный учет, управленческий учет, работу с клиентами и логистические процессы. Мы регулярно дорабатываем данный продукт под потребности бизнеса и изменения рынка.



Наша компания является владельцем двух брендов, в разных ценовых сегментах. Вы можете приобрести как одну франшизу, так и сразу две. В таком случае вы сможете закрыть сразу несколько ценовых сегментов при тех же инвестициях.





Максим Терешкин
финансовый директор компании WARPOINT,
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

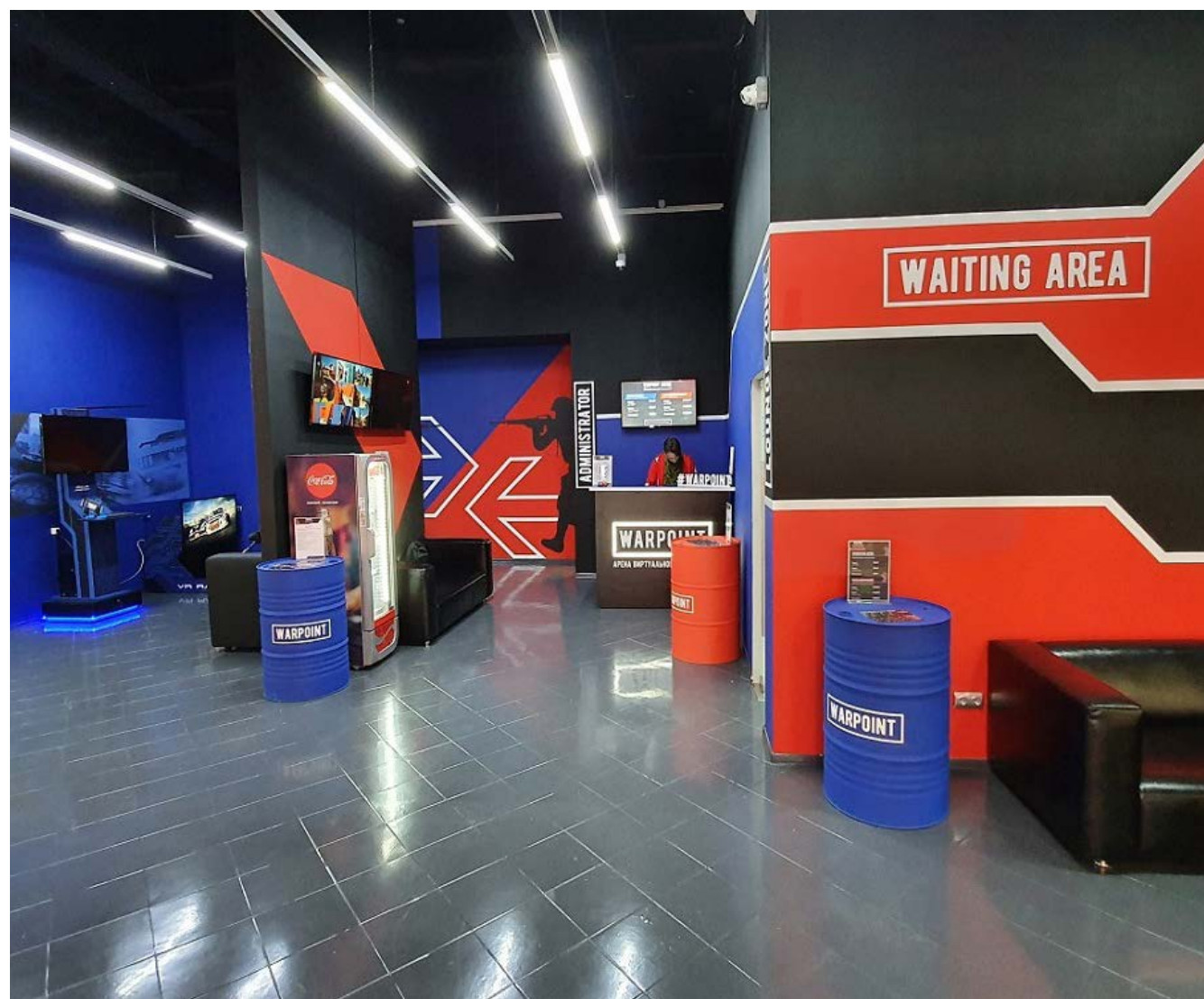
WARPOINT - Сеть арен виртуальной реальности, командный шутер, как игра Counter-Strike только в формате VR. Игроки делятся на две команды и сражаются друг с другом. Одновременно может играть от 2 до 10 человек, самый популярный формат 5 vs 5. Современный аналог лазертага и пейнтбола. Игра подходит для всех возрастов, поэтому принимать участие могут как взрослые, так и дети.

На сегодняшний день компания «WARPOINT» существует 1,5 года продано более 50 городов по РФ и СНГ по схеме франчайзинга, а также имеются 2 собственных локации в г. Екатеринбург и г. Москва, до этого Учредители занимались и занимаются другими проектами, в т.ч. продажей Клубов виртуальной реальности, розничным интернет-магазином.

Продукт уникальный, реиграбельный, технологичный, отличный формат проведения Event-мероприятий и дней рождений.

О ФРАНШИЗЕ

Франшиза «WARPOINT» включает в себе целостный, комплексный продукт, для успешного открытия и ведения операционной деятельности. Наши специалисты поэтапно ведут клиента с момента продажи, оказывают содействие в поиске и подбору помещения партнера, разработка дизайн-проекта, монтаж необходимого оборудования, настройка рекламной компании. Из плюсов работы партнеров по франшизе, безусловно стоит отметить получение партнером готовой бизнес-модели, успешно апробированной на собственном опыте в г. Екатеринбург.



Из минусов работы, конкретно нашей франшизы, не все партнеры разбираются на первоначальном этапе нюансы работы в VR индустрии.

Советы тем, кто хочет купить, и для тех, кто хочет продавать франшизу

По опыту работы с партнерами, могу отметить один важный момент – если партнер заинтересован в продукте, который он приобретает и получает, готов вкладывать все свое время на первых порах в развитие проекта у себя в городе, то он будет успешен, если нет, то результат будет соответственный. Покупка франшизы – автоматически не сделает вас успешным предпринимателем, вам даются инструменты, материалы, модель, и т.д, дальше все зависит только от вас.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

У вас есть уникальная возможность стать частью нашей команды и получить мощные инструменты в развитии деятельности:

- возможность проведения инновационного досуга в вашем городе;
- новый формат проведения Event-мероприятий и дней рождений;
- арена, как инструмент командообразования и проведения тимбилдингов.

Успейте стать частью нашей команды!



Алина Рудая-Зубакина
основатель и директор сети студий фитнеса и танцев «YOUULAnd», г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

YOUULAnd - сеть танцевальных и фитнес студий в Екатеринбурге. Существует более 13 лет, активно развивается, ширится и разрастается количеством учеников и преподавателей. Обучаем танцам детей - даём хорошую базу и взрослых, которые не имеют базовой подготовки. А также проводим фитнес тренировки для взрослых.

О ФРАНШИЗЕ

Опыта во франчайзинге у меня немного. В пандемию, пока мы все сидели «на каникулах» и тренироваться было нельзя, мы работали над концепцией, позиционированием, бумагами и прорабатывали стратегию развития. Мы оформили франшизу с помощью фонда поддержки предпринимательства. И готовы продать франшизу и оказывать грамотные качественные услуги по ведению танцевального бизнеса. 13 лет назад я готова была прийти к кому-то знающему и сказать: «Хочу открыть студию. Давайте вместе. Вместе сможем быстрее и лучше». Но такого человека не было. Тогда это воспринималось с подвохом. Амбиции все от амбиций.

Надо определиться какова цель? Прибыльный бизнес с классной миссией? Или бизнес новичка со своей историей проб и ошибок под своим именем. Я предлагаю выбрать первый вариант. Так как убеждена, что появление человека в команде, например, это не затраты на заработную плату, а дополнительный доход и польза компании. Так же как с партнерством. Партнёр – это не делиться. Партнёр – это дополнительная прибыль и рост.

Франчайзинг YOUULAND для человека, которых хочет иметь классный прибыльный бизнес с хорошей миссией - это возможность, которой я рекомендую воспользоваться.

А для меня франчайзинг - пока это повышение ценности бренда и личные амбиции. Но не настрой на великие деньги. Я делаю бизнес в реальных студиях, а не на том, что хочу продавать тысячу франшиз. Именно поэтому сначала я буду смотреть на личные качества покупателя, желающего быть в команде.

У ФРАНШИЗЫ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ЕСТЬ ВСЕ ЖЕ МИНУС.

Есть те, кто думают, что если они купили франшизу, то придёт человек, который организует им все за их деньги, будет работать. А «бизнесмен» будет пить кофе, наблюдать, изредка одобрительно говорить: «Молодцы» и спрашивать: «Где деньги? В следующем месяце надо больше». Но ... нет)), так это не работает.



СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Тем, кто хочет продать – необходимо выбирать людей и видеть их возможности. Сможет ли покупатель справиться? Он вообще «про то»?

Тем, кто хочет купить – стоит проверить реальность продавца как бизнесмена. Например, в танцах есть продажи франшиз, но в реальности у них нет даже пары своих студий, которые успешно работают.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

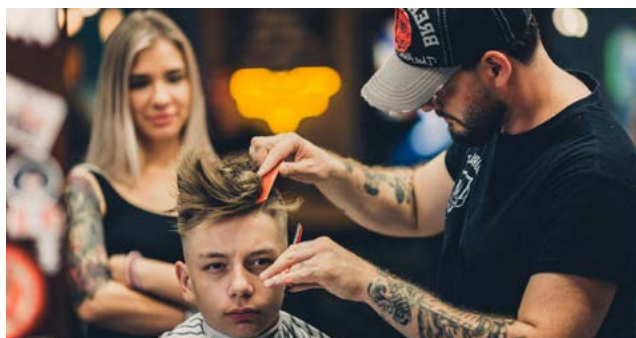
Стоимость франшизы, которая очень условна. Отсутствие платежей первые полгода. Мое личное кураторство и участие в роли личного консультанта.



О КОМПАНИИ

История нашей компании началась в начале 2016 года, когда у меня появилась идея открыть в родном городе Верхней Пышме с населением 75 тысяч человек первую мужскую парикмахерскую. Сегодня барбершоп «Alebarda» – успешная компания, со стабильно растущей прибылью.

Наш успех – это полное понимание конкретных шагов, превращенных в эффективную систему. С 2019 года компания начала новый этап развития – масштабирование своего бизнеса путем развития франчайзинговой сети.



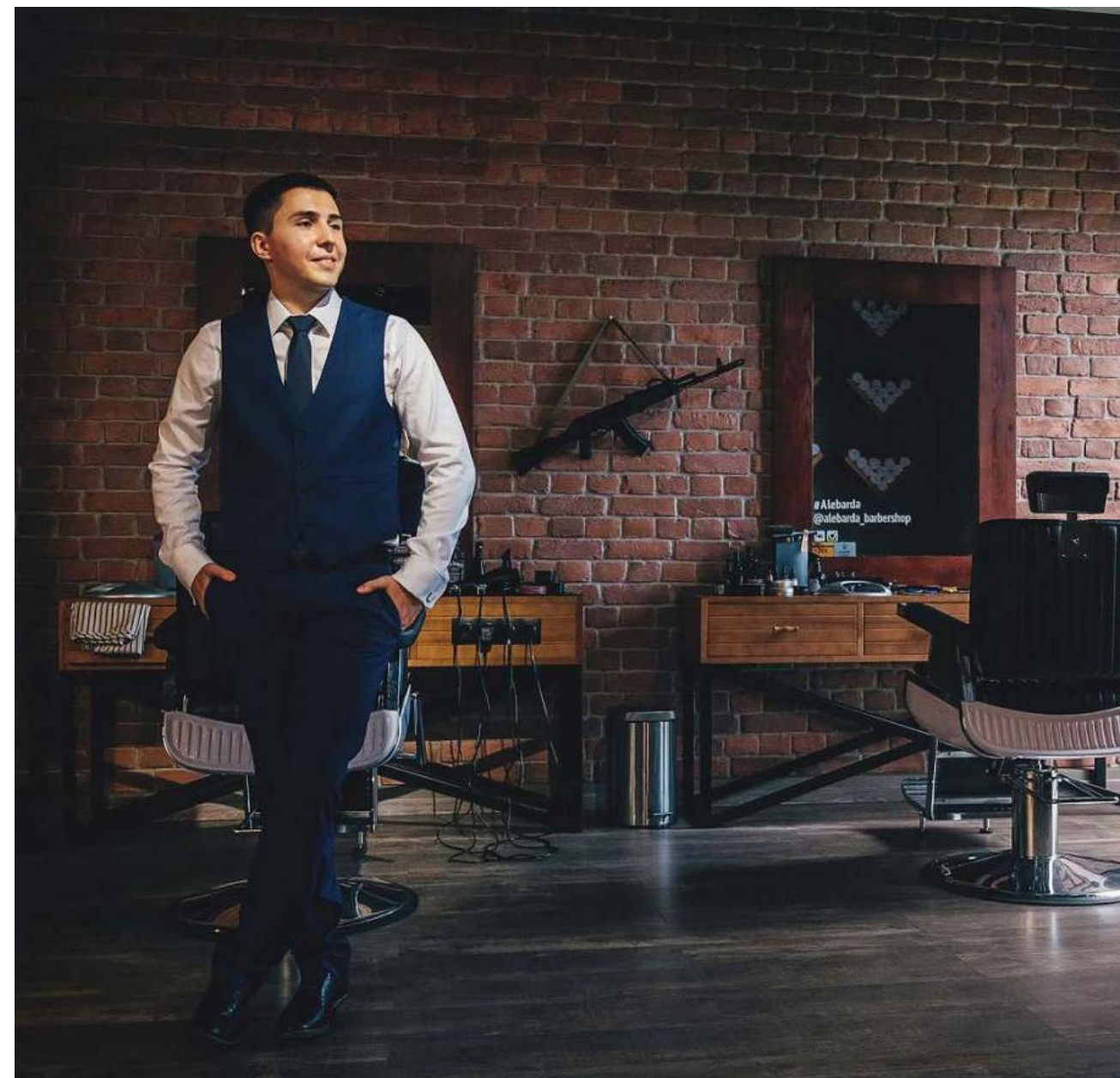
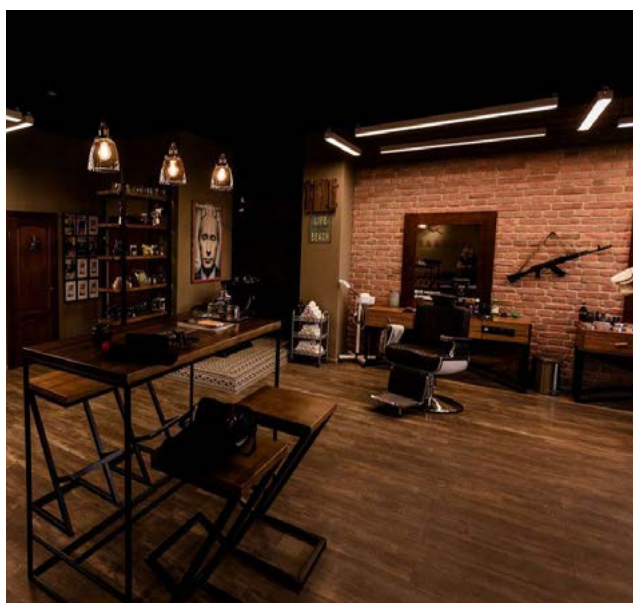
О ФРАНШИЗЕ

Опыт франчайзинга у нас небольшой, но так как мы на рынке с 2016 года, то есть уже четкое понимание куда движется индустрия мужских стрижек. Нами составлена долгосрочная стратегия развития сети. Сначала открываем наши барбершопы в Свердловской области и близлежащих городах Уральского региона. Это необходимо для наибольшего контроля выполнения требований в рамках нашей франшизы и оказания оперативной помощи партнеру, при возникающих вопросах на этапах выбора помещения, ремонтных работ, дизайна проекта, приема персонала, закупа оборудования, маркетинга, подготовки к открытию и т.д.

Сейчас мы занимаемся открытием двух франчайзинговых точек в городе Екатеринбурге и в городе-спутнике Первоуральске. На 2021 год поставлена задача открыть не менее 10 франчайзинговых мужских парикмахерских под вывеской «Alebarda Barbershop».



Александр Горев
основатель компании Alebarda Barbershop,
руководитель франчайзинговой сети,
г. Верхняя Пышма



СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Советы для тех, кто хочет купить. Не торопитесь с выбором и с подписанием договора, протестируйте продукт как тайный покупатель, посмотрите отзывы, изучите предложения конкурентов, просмотрите форумы и площадки, где продаются готовые бизнесы. Нужно понимать, что покупка франшизы – это не «волшебная таблетка», которая сделает тебя успешным предпринимателем, это – тяжелый труд, особенно на старте. А также четкое соблюдения требований франчайзера, полная вовлеченность в процесс и погружения в детали бизнеса, который ты собираешься построить с нашей помощью.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Мы подготовили приятный бонус для партнёров, которые до конца года заключат с нами договор. Мы снизим стоимость паушального взноса в зависимости от выбранного города. Будем рады новым партнёрам и уверены, что данное сотрудничество будет взаимовыгодным и интересным для каждой из сторон.

ВКУС УЛИЦ



Максим Гриздин
сооснователь и руководитель
компании «Вкус Улиц», г. Екатеринбург



ВКУС УЛИЦ – сеть заведений уже ставшего для многих привычным формата «стрит-фуд», или так называемой уличной еды. Одно из направлений стрит-фуда, которое активно развивается в последние три года на гастрономическом рынке нашей страны.

Большинство проектов, осуществляющих свою деятельность в этом жанре традиционно ограничивают свое меню шаурмой (денер, дюрюм, кебаб, шавуха) и производными этого блюда, тем самым заранее исключается широкая группа потенциальных потребителей. Мы в рамках нашей концепции готовим блюда стрит-фуда разных стран мира, руководствуясь трендами рынка, адаптивностью ингредиентов и нашим собственным видением уличной кухни.

Наш проект работает с 2017 года, на сегодняшний день мы переосмыслили форматы запуска, приоритет ставим на форматы экспресс (заведения с небольшой посадочной зоной), но продолжаем экспериментировать и с другими направлениями. Например, сейчас в процессе запуска находится проект «ВКУС УЛИЦ. АЗИЯ» Данный проект будет представлять из себя заведение с обширной посадочной зоной, и кухня будет сконцентрирована на азиатское направление уличной еды.

За время работы у нас накопился богатый опыт работы в различных форматах: от фуд-траков и стационарных павильонов до полноценных заведений с посадкой, что позволило доработать концепцию заведения уличной еды, адаптирующуюся к изменяющимся трендам рынка, к возникновению форс-мажорных обстоятельств (как, например, затронувшая практически все отрасли бизнеса, и особенно гастрономическую), падению реальных доходов населения.



Самая главная ошибка для франчайзи — неправильное понимание, такой формы сотрудничества как франчайзинг.

Большое заблуждение считать, что покупка франшизы подобно «волшебной таблетке» сделает вас успешным и освободит от операционной деятельности, и вы, в итоге, примите на себя роль инвестора, стабильно получающего дивиденды. Это вовсе не так, вам придётся много работать, как и любому предпринимателю на старте своей деятельности. Важно понимать, что эта деятельность должна вам нравиться, к ней «должна лежать душа», иначе вы быстро охладите к такому бизнесу, какой бы хорошей не был франшиза.

Также важно задавать в сторону Управляющей Компании любые, даже кажущиеся примитивными на первый взгляд вопросы, касающиеся рабочего процесса. Зачастую, франчайзи не задав вопросы, начинают заниматься самостоятельностью, что впоследствии приводит к не самым положительным результатам.

СОВЕТ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ФРАНЧАЙЗИ

При выборе франшизы выбирайте не те направления, которые вам кажутся сейчас супервостребованными и модными, а ту сферу, которая вам действительно нравится. Я считаю это ключевым фактором для успешно работающего бизнеса. В противном случае вы быстро охладите к проекту, и бизнес перестанет приносить эмоции, а вместе с ними и прибыль.

Направление стрит-фуд кухни в России находится в состоянии восходящего тренда, в долгосрочной перспективе доля рынка уличной еды будет только расти; тенденция к развитию гастрономических форматов фаст-фуд и стрит-фуд фиксируется уже не первый год, а в период изменяющейся поведенческой модели потребителя, спровоцированной продолжающейся пандемии, такая тенденция становится еще более выраженной. Мы снизили процент по роялти для новых партнёров с 4% до 3% от месячного оборота, и даём возможность получить право эксклюзивного присутствия в вашем городе без оплаты дополнительных платежей.

Также в рамках нашего сотрудничества со Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства вы сможете получить кредитование по льготным ставкам.



Марья Кленовская
директор по развитию компании
«ЖИЗНЬМАРТ», г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Компания вышла на рынок в 2019 году. Её основатель - владелец компаний «Сушкоф» и «Дель Песто» Иван Зайченко. Компания придерживается правил построения бизнеса, ориентируясь на запросы клиента. Именно это позволяет создавать и поддерживать уникальный сервис, высочайшее качество и множество «фишечек», которые делают наш бренд любимым и незаменимым для гостей. Компания строит сеть магазинов под лозунгом «Мы хотим ходить сюда сами!».

О ФРАНШИЗЕ

«Жизньмарт» перенял опыт франчайзинга у компании «Сушкоф». Мы прошли через многое и теперь уже точно понимаем, каких ошибок нельзя допускать, как работать с партнёрами, чтобы всем им было выгодно и комфортно; как создать модель бизнеса, чтобы она была прибыльна и эффективна для всех сторон.

Мы научились оказывать франчайзи максимальную поддержку на протяжении всего сотрудничества. «Жизньмарт» - не та франшиза, в которой с тебя берут деньги, а дальше - «ну как-нибудь сам». Но и не тот бизнес, в процессе которого ты лежишь на диване и ждёшь, пока будет результат.

Это достаточно сложный бизнес-процесс. Но, безусловно, очень интересный, с колоссальными возможностями для развития. Это продуктовый ритейл нового формата, который не утратит актуальности и будет востребован в любое время суток, любой день недели, в пандемию и «мирное» время.

Ещё одна отличительная черта нашей франшизы - максимальная прозрачность и открытость. Уникальная система учёта позволяет не только осуществлять автозакуп товара, но и отслеживать несколько десятков показателей по каждому магазину: выручки, упущенную прибыль, списания по позициям, выработку персонала, рейтинг магазинов и блюд, возврат гостей и многое другое. Все показатели для партнёров в открытом доступе, что позволяет эффективно управлять собственным магазином.



СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Главный секрет хорошей франшизы - быть честными. К сожалению, подавляющее большинство франшиз позиционируют себя как бизнес с минимальными вложениями. Но, при этом, не включая во вложения такие расходы, как операционные убытки в первые месяцы работы, списания, обучение персонала, зарплаты, а также и других подобных параметров, которые «всплывают» уже после подписания договора концессии, когда уже нет пути назад.

Мы же закладываем в инвестиции всё, на что партнёр может понести затраты. Поэтому наша сумма вложений может сначала «напугать», но лучше, чтобы морально и материально партнёр сразу был готов к затратам. И потом, в панике, не искал недостающие деньги, затягивая открытие и залезая в непредвиденные долги.

Также эффективна та франшиза, где партнёр получает полное, максимальное обучение всем процессам, предварительную оценку своих компетенций и практику «в полях». Это не просто видео-уроки бизнеса или распечатка бизнес-процессов, а обучение в действующих магазинах. У нас в компании так и происходит. Это позволяет нам получить эффективного предпринимателя, а партнёру - научиться качественно вести именно наш бизнес. Ну и конечно за это время мы «притираемся» друг к другу и учимся работать в команде.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

У нас нет спецпредложений. Чтобы снизить цену, надо сначала её завесить, а мы так не поступаем. Открытость. Эффективность. «Жизньмарт». :-)

КЛУБ УМНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ



Анастасия Беренова
директор Клуба умной безопасности,
эксперт по детской безопасности,
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Клуб умной безопасности – это школа безопасности, в которой дети и взрослые обучаются разрешению конфликтов, безопасности на улице и самообороне, узнают о способах профилактики травли и о многом другом. Для родителей есть курсы по сексуальной безопасности. Курсы безопасности работают с 1998 года, когда всё начиналось с курса «Безопасность женщины». Теперь наши ученики уже выросли и привели своих детей.

Мы издали две книги по детской безопасности и школьной травле, а авторы курсов – Максим и Анастасия Береновы приняли участие в работе над проектами Фонда Президентских Грантов в качестве экспертов. У нас была грамотная концепция, методика и «секретный ингредиент».

Главная особенность наших курсов состоит в том, что они возникли в результате обобщения практического опыта. При их создании автор лично интервьюировал многих людей, прошедших через острые ситуации, офицеров МВД, а также представителей из криминальной среды. Такой опыт активно привлекал детей и родителей, так как они видели результат и впоследствии советовали нас друзьям. Но этого пока было ещё недостаточно, чтобы говорить о франчайзинге...

О ФРАНШИЗЕ

О франчайзинге мы задумались в 2018 году. Точнее, ещё раньше, когда начали обучать тренеров по безопасности. После обучения стало ясно, что важнее системное сопровождение в трех плоскостях: продвижение, методика работы и поддержка бренда. Во франчайзинге мы с 2019 года. За этот период обучили команды в Тюмени и Омске.

С методикой работы было более-менее ясно: мы регулярно проводим супервизии, отслеживаем качество работы и направляем, а также передаем все новые разработки – от плакатов к урокам до механики работы с новыми кейсами. С 2021 года добавилось онлайн-сопровождение: мы проводим лекции несколько раз в месяц для клиентов франчайзи, для педагогов и желающих узнать о клубе. Получается, что в любом городе посетитель клуба получает часть обучения у основателя метода.

Из основных минусов оказался неожиданный – ответственность за бренд. Педагоги, которые работают качественно, уже имеют позиционирование и не всегда готовы играть по командным правилам. Поэтому мы делали гибкую систему продуктов и продвижения, но при этом универсальную и качественную систему поддержки (лекции, мерч, прямые договоры с учебными заведениями), чтобы не оставалось сомнений в том, что так работать проще и выгоднее.



СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Франшиза – это марафон как для создателя, так и для покупателя. Думать, что можно однажды совершить рывок и всё пойдет само собой, довольно опрометчиво. Чтобы франшиза была доступной для педагогов и психологов, мы компенсируем отсутствие вливаний в рекламу (наши покупатели не смотрят каталоги) через большое количество выступлений и статей.

Основной минус для программ в области образования – люди, настроенные на идею помогать детям, осознающие проблематику и умеющие работать с детьми, часто не умеют вести бизнес, боясь вообще включаться во франчайзинговые отношения. Для того, чтобы снять их опасения (наша франшиза очень бюджетная, ее легко может позволить даже частный практик) приходится долго и скрупулезно объяснять механику продвижения. И все равно в данной сфере очень многое держится на личности педагога, это всегда баланс между стандартом работы и личной харизмой.

Что касается покупки франшизы, то, несмотря на четкие алгоритмы работы, набор и удержание клиентов – это обоюдный процесс. И важно помнить, что идут все-таки на тренера (по-

тому и мы оставляем за собой право отказывать желающим) и работы будет тоже немало.

Франшиза – это система, но не «волшебная таблетка».

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Иногда мы шутим, что есть мы – грамотные эксперты по детской безопасности, а есть все остальные.

Но в этой шутке есть доля правды. Потому что только наши программы проверены временем, жизнью, реально работают, лишены типичных мифов и «страшилок». Родители и дети приходят к нам, потому что видят не только результат обучения навыкам безопасности, но и обретение уверенности, самостоятельности, стратегического мышления – навыкам, которые остаются на всю жизнь.

Далее перед нами встала задача – как сделать наш лозунг «Мы не тиражируем родительские страхи! Мы даем реально работающие авторские методы и приемы личной безопасности ребенка, проверенные временем» значимым не только для родителей и детей, но и для покупателей франшизы? И тогда мы сформулировали и реализо-

вали несколько значимых пунктов

1. Единственная команда экспертов по безопасности в РФ, которая работает в комплексной системе: курсы личной безопасности + системная работа со школами по профилактике и противодействию травле. Это дает возможности быстро помочь в занятия группы детей

2. Преимущество и заинтересованность школ работать именно с вами:

«Фишки» PR (возможность работать с региональной сетью ТЦ «МЕГА» и другими ТЦ). Постоянные выставки, показы фильмов. Авторы метода регулярно публикуются в журналах, выступают спикерами на различных площадках и в телепрограммах. Кроме того, продуманный цикл длительных программ и наша система продвижения позволяют не вкладываться в рекламу.

3. Свое издательство: мы не только издаем книги, но и готовим большой объем качественного визуала. Производим и передаём полный комплект фирменной продукции с уникальными комиксами, которые активно привлекают и взрослых, и детей.

4. Наши программы дают эффективный и долгосрочный результат, а для того, чтобы не терять их качества, часть авторских лекций в формате онлайн всегда идет в сопровождении очным курсам – в любом городе качество будет единым.

5. Мы не только решаем задачи безопасности, но и формируем стойкую жизненную позицию. Учим уверенности, самостоятельности, дружить, общаться, ценить себя. За годы работы у нас накопилась статистика успешного выхода нашими учениками из опасных ситуаций, противодействию травле, выходу из конфликтов



Алла Волчкова
основательница и директор компаний «Кристина» и «КРИСТИ СТАЙЛ», г. Нижний Тагил



О КОМПАНИИ

Первый салон красоты «Кристина» открылся в июле 1998 года. Уже тогда это было предприятие с широким комплексом парикмахерских и косметических услуг. Мы были первой частной компанией в Нижнем Тагиле, представившей все новинки бьюти-индустрии, качественные услуги и высокий сервис. За 23 года работы мы значительно выросли, расширились и представляем на своей территории дополнительные медицинские направления по косметологии и массажу, а также собственную фотостудию. В 2016 году открылся центр здоровья и красоты «Кристи Стайл», где, помимо традиционных услуг салона красоты, имеется свой фитнес центр и медицинское отделение.

Коллектив салонов «Кристина» и «Кристи Стайл» - это более 50 профессионалов. Опытные врачи, косметологи, парикмахеры и стилисты – победители российских и международных конкурсов, а так же высококвалифицированные тренеры и фитнес инструкторы. Наш главный лозунг «Красота и здоровье – стиль жизни!» как никогда актуален в реалиях современного мира.

О ФРАНШИЗЕ

Направление франчайзинга мы начали развивать совсем недавно. Но нам есть чем поделиться, есть чему научить новичков и помочь исправить ситуацию тем, кто решил заняться этим красивым бизнесом, но испытывает трудности.

Франшиза «Кристи Стайл» может включать в себя несколько направлений:

Ответственный коворкинг (с широким спектром услуг);

Традиционный салон красоты (парикмахерские услуги, уход за руками и ногами, визаж и эстетическая косметология);

Салон красоты с лицензированными услугами по косметологии и массажу; Центр здоровья и красоты (традиционные услуги салона + медицинское направление деятельности + фитнес центр).



Мы сможем предоставить весь перечень необходимых инструментов для открытия, работы и развития предприятия в любом городе. Мы поделимся опытом и наработками, полученными за 23 года успешной работы. Окажем неоценимую помощь в получении медицинской лицензии в виде подготовленной и разработанной документации (договоры, ИДС, журналы контроля и учета и др.).



ПЛЮСЫ ФРАНЧАЙЗИ

- получение готового «раскрученного» бренда,
- возможность организовать свое дело, исключив все ошибки на первоначальном этапе открытия предприятия,
- получение проверенных инструментов работы,
- поддержка и консультация на всех этапах деятельности
- возможность улучшить свои знания, и переформатировать уже существующий бизнес, который не удастся «раскрутить» самостоятельно,
- предоставление базы поставщиков косметики с максимальной скидкой,
- обучение руководителя и специалистов по всем направлениям.

МИНУСЫ ФРАНЧАЙЗИ

- оплата за использование франшизы
- жесткая регламентация ведения бизнеса
- Плюсы франчайзер
- развитие сети



МИНУСЫ ФРАНЧАЙЗЕР

- репутационные риски от недобросовестных партнеров.

Советы тем, кто хочет купить и для тех, кто хочет продавать франшизу

Решаясь на покупку франшизы, нужно выбирать не то, что модно, а то, что вам действительно нравится – ведь этому делу вы, возможно, посвятите и всю жизнь. Необходимо чувствовать именно «свое направление», тогда работа будет приносить удовольствие и прибыль. К примеру, бизнес в сфере бьюти-индустрии, несомненно, привлекателен для девушек, но нужно понимать, что это не только «прийти в свой личный салон и наводить красоту за небольшие деньги» или приходить за выручкой один раз неделю. Это каждодневный и нелегкий труд, постоянное общение с коллективом, работа с клиентами. И если вы не готовы так работать, то обслуживание в «чужом салоне» вам обойдется намного дешевле.



Открываясь по любому из направлений франшизы «Кристи Стайл», вы получите бизнес «под ключ».

Мозгобойня®



Дарья Лихачева
product manager франшизы «Мозгобойня»
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Мозгобойня – признанный лидер на рынке квизов, 2 года подряд журнал Forbes включает компанию в список самых выгодных франшиз России. С 2012 года мы создаем интеллектуально-развлекательные викторины, в которых участвуют обычные люди. Игры бывают как на общий кругозор, так и узкотематические, посвященные, например, вселенной Гарри Поттера или жизни в 1990-х. Люди собираются в команды и приходят в бар на игру ради азарта, единения и качественного отдыха.

О ФРАНШИЗЕ

На данный момент сеть включает в себя 6 филиалов и 262 города в 16 странах мира, работающих по франшизе. Многие из наших партнеров занимаются Мозгобойней почти с самого основания компании и являются амбассадорами бренда.

К плюсам работы по франшизе можно отнести:

- возможность посмотреть на то, как уже работает бизнес, и как будто бы заглянуть в будущее;
- на старте не нужно ломать голову о тысяче вещей, все уже придумано и проверено за вас;
- до принятия решения об открытии бизнеса можно самостоятельно попробовать продукт, который реализует компания.

Теперь о минусах. Начиная бизнес по франшизе, нужно понимать, что это партнерство, причем не совсем равное. «Правила игры», стандарты работы и курс развития всей компании будет задавать франчайзер. Он же в той или иной степени будет контролировать качество вашей деятельности. Советы тем, кто хочет купить, и для тех, кто хочет продавать франшизу

Прежде чем масштабировать бизнес во франшизу, обязательно убедитесь, что вы собираетесь продавать что-то кроме названия на вывеске и поддержки при запуске. Всегда нужно помнить, что с момента появления первого франчайзи ваша ответственность за бренд и сам продукт вырастает многократно.

Тем, кто собирается открыть франшизу, рекомендую внимательно изучить рынок, желательно поговорить с тем, кто уже является франчайзи. Важно попробовать продукт сначала в качестве клиента и постараться почувствовать, действительно ли сфера, которую вы выбираете, вызывает желание отдавать свои силы, время и деньги.



Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Мозгобойня давно перестала быть просто квизом. За последние пару лет мы сделали огромный скачок в IT, разработали собственную платформу для онлайн-игр и целую экосистему, которая упрощает взаимодействие игрока, франчайзи и управляющей компании. Наши партнеры не возятся с презентациями, а получают уникальные для каждого города игры в виде ссылки.

Наши игроки не записываются в комментариях в группе «ВКонтакте», а регистрируют команду в два клика на удобном сайте.

Наша управляющая компания – это не пара друзей, которые придумывают игры, а реальный офис, где целая команда профессионалов ежедневно работает над улучшением продукта и сервиса.

Мы ищем партнеров по всему миру! Если вам интересен бизнес в сфере развлечений, оставляйте заявку на сайте partners.mozgo.com, мы обязательно с вами свяжемся и ответим на все вопросы!



Иван Иванов
основатель и директор семейной сети пекарен
«МЯКУШКА», г. Екатеринбург

«Мякушка» — семейная пекарня-кафе, настоящий триумф пекарен, кофейни и кондитерской.

Каждый гость-покупатель найдёт у нас то, что придёт по его вкусу — пиццу, пирожок с капустой, мега-сосиску в тесте, нежнейший эклер, хрустящее печенье или вкуснейший капучино. Первая «Мякушка» открылась в 2015 году, в Академическом районе Екатеринбурга. Франшиза «Мякушки» появилась на рынке в 2019 году, а в непростом 2020-м открылись уже две пекарни по франшизе.

О ФРАНШИЗЕ

Бизнес по франчайзингу безопаснее самостоятельного плаванья, особенно для начинающих предпринимателей. Ведь продавцы оборудования стремятся продать не то, что функционально и оптимально по цене и качеству, а то, что принесёт им максимальную выгоду. Технологи пищевой промышленности стараются реализовать больше ингредиентов, компонентов и улучшителей. Дизайнеры-архитекторы сооружают красивый интерьер, в котором сотрудникам общепита придётся наматывать километры по кухне и залу, вместо быстрой и эффективной работы с соблюдением всех санитарных мер и норм.

Франчайзер — опытный игрок на рынке, знающий все «подводные камни» и не допускающий подобных промахов. Кроме этого, у франчайзи всегда есть магическая кнопка «звонок другу», позволяющая проконсультироваться у наставника, чтобы выиграть время и деньги.



Любая франшиза — это определённые ограничения. Поэтому, если вы кондитер или пекарь со стажем и хотите экспериментов с рецептами, то стоит задуматься, нужна ли вам франшиза и не обернется ли она противостоянием вашей индивидуальности.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Франшиза — это удобный и перспективный механизм для бизнеса, но это, прежде всего, бизнес, где придётся много и упорно работать самому. У франчайзера появляются «дети», а их проблемы — это, так или иначе, его проблемы. У франчайзи, конечно, есть тренер-помощник, но вести бизнес всё равно придётся самостоятельно — искать сотрудников, мотивировать их на работу, вести учёт сырья и продукции, контролировать её качество и бороться за лояльность покупателей.

Если вам кажется, что франшиза — это чудесное решение всех проблем, то это вам просто кажется. В этом случае лучше взять паузу и подумать, стоит ли вообще вступать в игру. Выгоды предложения, акции или другие преиму-

щества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Триединство пекарни, кофейни и кондитерской позволяет охватить наибольший сегмент покупателей — это мамы, папы, бабушки и дедушки с внуками, школьники и студенты, строители, работающие неподалёку, фрилансеры, бизнес-леди.

Выверенные рецептуры минимизируют закуп и залежи ингредиентов на складе, всё быстро оборачивается и не замораживает вложенные деньги.

Бизнес-процесс ориентирован на постоянное производство продукции маленькими партиями, поэтому для покупателя — это всегда свежая выпечка, а для владельца бизнеса — минимальные списания.

У нас есть собственная информационная система «Моя пекарня», где содержится полноценный учебник для пекаря и кондитера с интерактивными техническими картами и пошаговыми видео-инструкциями. «Моя пекарня» помогает владельцу видеть все заказы на кухню и процесс их выполнения.



«Моя пекарня» — это собственная радиостанция с легальной фоновой музыкой, за которую не нужно платить взносы и штрафы, а также подборка документов, бланков, методичек и видеоинструкций на все случаи жизни.

МЯУРА

КЛИНИКА ДЛЯ КОШЕК



Радик Хайбуллин
основатель клиники «МЯУРА», кандидат биологических наук, ветеринарный врач в третьем поколении, г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Клиника для кошек «МЯУРА» не имеет аналогов в России.

Специализация клиники снижает стресс у кошек при посещении, что позволяет более точно и быстро поставить диагноз и проводить лечение на высокопрофессиональном уровне.

Мы знаем про кошек всё и понимаем их без слов!

Клиника Мяура открыта в г. Екатеринбург в 2014 году, за 6 лет клиентская база клиники составляет порядка 20 000 пациентов, постоянных пациентов более 6000.

Специализация клиники позволяет пациентам клиники и их хозяевам чувствовать себя спокойно и комфортно во время посещения, а персоналу становиться экспертами при взаимодействии с кошками и их лечении.

Преимущества специализации клиники:

- кошек в России больше, чем собак;
- меньше стресса у кошек, а значит и у хозяев;
- возможна транспортировка пациентов на такси;
- меньше требований к помещению;
- меньше расходов на оборудование;
- специализация позволяет стать экспертами по вопросам лечения кошек.

О ФРАНШИЗЕ

Наша франшиза молодая, мы вышли на рынок франчайзинга в конце 2020 года, но у нас большой опыт и профессионализм в ветеринарном бизнесе, а эта сфера динамично развивается из года в год, поэтому мы видим потенциал франшизы в данной сфере.

Плюсом франчайзинга является помощь франчайзера, так как бизнес работает, бизнес-модель проверена, прибыльна, самому всегда начинать сложнее, главное выбирать действительно такого партнера, кто понимает бизнес и в нем успешен.

Минусом, наверное, может быть, что у покупателя франшизы ограничена самостоятельность, все нужно согласовывать с франчайзером, но опять же это может быть и плюсом, смотря с какой стороны рассматривать данный вопрос.



Советы тем, кто хочет купить, и для тех, кто хочет продавать франшизу

Совет простой, покупая франшизу, нужно понимать, что это не просто инвестировать в бизнес деньги, это дело, которое требует постоянного внимания и включения во все процессы, поэтому успех будет только тогда, когда вы готовы вникать и работать также, если бы открыли свое дело без покупки франшизы.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Открыть кабинет или клинику может как ветеринарный врач, так и любой желающий, но в штате должен быть ветеринар, которого мы поможем вам найти в случае необходимости. Молодым ветеринарам рекомендуем открыть для начала свой кабинет, чтобы набраться опыта под руководством наших экспертов, затем можно расширить бизнес до уровня клиники.



С нашей стороны будет всесторонняя поддержка на всех этапах от выбора помещения до работы с первыми клиентами. После открытия мы также оказываем поддержку нашим партнерам:

1. Экспертные консультации собственника клиники Хайбуллина Радика Рафиковича – кандидата биологических наук, ветеринарного врача в третьем поколении.
2. Консультационная помощь профильных специалистов клиники МЯУРА.
3. Юридическое и бухгалтерское сопровождение.
4. Продвижение клиники/кабинета-партнера через корпоративный сайт.
5. Использование ПО.
6. Специальные коммерческие условия от поставщиков оборудования, кормов, препаратов и т.п.
7. Рекомендации по ведению бизнеса.

Управлять ветеринарным бизнесом сможет человек без специального ветеринарного образования, мы научим как это делать.



«Новосёл» является агентством недвижимости полного цикла.

В компании, помимо традиционных операций в сегменте жилой недвижимости (покупка, продажа, обмен, аренда, ипотека), представлены специализированные направления: «Новосёл-Новостройки», «Новосёл|Коммерц», «Новосёл-Загород», «Новосёл|Курортный».



С 1999 года мы стали «№1» среди агентств недвижимости в Екатеринбурге, отточили концепцию, открыли собственный учебный центр и обучили более 3 000 риелторов.

О ФРАНШИЗЕ

Компания развивает направление франчайзинга с 2012 года. И активно делится опытом и наработками, приобретёнными за 20 лет успешной работы. Франшиза «Новосёл» включает в себя весь перечень необходимых инструментов для открытия, работы и развития агентства недвижимости в любом городе России. На сегодняшний день в группе компаний 13 собственных офисов и 23 открытых по франшизе.

Несмотря на особенный 2020 год, деятельность «Новосёла» не приостанавливалась, продолжалось развитие взаимодействий с постоянными партнерами, расширялся круг новых. У компании амбициозные планы на 2021 год, активно идёт множество переговоров – их география простирается от Калининграда до Якутска.

Не надо забывать, что у франчайзинга есть свои плюсы и минусы, как для стороны компании-владельца, так и для франчайзи. Поэтому стоит выделить самые очевидные:



Николай Романов
заместитель директора по развитию
ГК «НОВОСЁЛ», г. Екатеринбург

ФРАНЧАЙЗЕР (Плюсы): Быстрое масштабирование, высокомотивированные партнеры.
(Минусы): Репутационные риски, отсутствие конфиденциальности
ФРАНЧАЙЗИ (Плюсы): Снижение рисков и проверенные инструменты работы, поддержка
(Минусы): Стартовые затраты, возможность купить «пустышку».

Советы тем, кто хочет купить и тем, кто хочет продавать франшизу

В процессе продажи самое важное – это продукт. Если вы действительно понимаете, что необходимо вашему клиенту и стремитесь дать ему необходимое в лучшем виде, то вы обязательно будете востребованы как продавец. Поэтому компании так важно предлагать только эффективные инструменты ведения бизнеса, проверенные временем.

Покупая же франшизу, однозначно выбирайте то, что вам «по душе». Не стоит гнаться за общими трендами и популярностью тех или иных направлений бизнеса. Определитесь, в чем заключается ваша основная экспертиза, прибавьте сюда личные интересы, и вы, как минимум, получите отправную точку для раздумий. Надо понимать, что сейчас на рынке порядка 1 500 доступных франшиз, но не все они будут вам одинаково «полезны». Смотрите лишь те форматы, в которых вы будете бизнес-эффективны, а реализация будет приносить вам удовольствие.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Открываясь по франшизе «Новосёл», вы уже получаете бизнес «под ключ». Кроме того, компания «ведет» своих партнеров от момента желания начать бизнес до первых реальных сделок, которые совершат их агенты.



«Пив&Ко» – это федеральная сеть магазинов разливного пива. В наших магазинах продается все, что нужно покупателям, – свежее вкусное пиво, разнообразные снеки, а также товары повседневного спроса: молоко, сыры, свежий хлеб, бакалея, сигареты. Итого более 1500 SKU, в том числе и продукты собственной торговой марки.

В 2008 году компания открыла первый магазин «Пив&Ко». Сегодня у нас 53 магазина в собственной сети и 521 действующая франчайзинговая торговая точка в 220 городах России и Казахстана.

За нашими плечами 12-летний опыт в ведении бизнеса. Почти 600 магазинов доказывают успешность нашей бизнес-модели. Пандемия внесла свои коррективы и заставила многих предпринимателей быстро перестроиться, но, несмотря на это, мы адаптировались к данной ситуации, сохранив стремительные темпы развития и амбициозность наших планов.

Плюсы франчайзинга: опыт и поддержка, которую оказывает компания своим партнерам.

Минусы: франчайзинг – это бизнес, который требует постоянного внимания, а не «красная кнопка», нажав на которую, ты будешь получать деньги без вовлечения в процесс.

При покупке франшизы выбирайте то, что Вам хотя бы немного знакомо или понятно. Обязательно проявите любопытство к компании и задавайте как можно больше вопросов.

Наш будущий партнер становится частью большой команды. Он получает отработанную годами финансовую модель, обучение в головном офисе, ассортиментную матрицу, разработанную индивидуально для его магазина, бонусную программу, маркетинговую поддержку и сопровождение личным менеджером!



Игорь Щедрин
оперативный Управляющий
ГК «Пив&Ко», г. Екатеринбург





Светлана Мефодьева
основатель и руководитель студии
«Ритм Пульса», г. Заречный



О КОМПАНИИ

Первая студия была открыта в 2014 году в небольшом городе с населением 30 000 человек.

В детстве всегда мечтала танцевать, но не было возможности. В 23 года я решила реализовать свою детскую мечту и научиться танцевать, но в нашем городе не оказалась танцев для молодежи без подготовки, я решила не отказываться от своей мечты и нашла студию за 50 км от дома в Екатеринбурге. Ездил на тренировки 3 раза в неделю по 2-3 часа, что занимало немалое количество времени. В один прекрасный момент пришла идея, а почему бы не открыть у себя в городе студию, чтоб тренерам самим могли бы приезжать к нам и вести тренировки.

Так появилась студия танца где я могла сама заниматься под руководством профессионалов.

За 7 лет мы выросли от маленького зала в 60 кв.м в большую студию 200 кв.м с двумя залами в самом центре города. На данный момент у нас представлено более 10 популярных направлений для детей и взрослых.

Наши ученицы участвуют в соревнованиях, конкурсах, фестивалях, где занимают первые места.

Так же, для жителей нашего города, мы ставим танцевально-акробатические шоу, где участвуют профессиональные танцоры и любители, посещающие нашу студию.

Уникальность в том, что каждый тренер-профессионал в моем направлении, он любит своё дело, вкладывает всю душу в каждого клиента.

Наша миссия в том, чтобы каждый клиент был здоров и получал удовольствие и результат от тренировки, выходя из студии был заряжен положительными эмоциями

О ФРАНШИЗЕ

Опыта во франчайзинге у меня нет. Раз я смогла, не имея опыта организовать свой бизнес, уверена в том, что смогу довести до результата вас, помочь собрать команду единомышленников.

За 7 лет проб и ошибок мы прошли большой путь, на данный момент о нашей студии знает весь город.

Мой опыт продаж 16 лет, постоянное обучение, помогли разработать уникальную маркетинговую программу набора групп. В пандемию, пока все сидели дома, мы перевели все тренировки в онлайн и даже наши ученицы поучаствовали в онлайн-конкурсе, где заняли 1 место. Устраивали челленджи в социальных сетях, где участвовали не только наши клиенты.

За счёт этого мы помогли ученикам сохранить хорошую физическую форму и не унывать в столь сложное время.

Тренера не потеряли свой доход и клиентов. Пока вы готовитесь к открытию, мы сделаем анализ рынка, подберем услуги, которые будут актуальны именно в вашем регионе.



Партнёр, который хочет купить нашу франшизу, это прежде всего человек любящий любой из видов спорта или танцев, который хочет заниматься своим хобби, собрать в своём городе свою команду профессионалов в сфере фитнеса и популяризировать здоровый образ в жизни в массы.

МИНУСЫ

Подбор персонала, в маленьких городах тяжело найти специалистов узких направлений, мы поможем узнать актуальность тренировок именно в вашем городе и подобрать персонал.

Изучим рынок и найдём то, что будет интересно именно у вас.

Придётся пройти большой путь, делать то, что никогда не делали, обучаться и расти.



Какие бы сложности у вас не возникли, мы уже с ними столкнулись и знаем, как их решить, а если у нас такого ещё не было у вас будет поддержка и помощь в решение сложных вопросов.

Начнём бизнес вместе как партнеры.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

В первую очередь стоит обратить внимание на стабильность и дальнейший рост ниши. Запросить финансовую модель бизнеса, обратить внимание на окупаемость, оценить реальность.



И второе:

«Выбери себе работу по душе, и тебе не придётся работать ни одного дня в своей жизни.» — Конфуций. Так и франшизу нужно выбирать по душе. Ваши продажи зависят только от вас, вы должны быть уверены в том, что вы продаёте, а что может быть лучше, чем продажа знаний, которыми вы увлечены и разбираетесь.

Выгоды, предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Нужно помнить что паушальный взнос и роялти - это не чистая прибыль, они имеют себестоимость. Для первых покупателей мы сократим паушальный взнос и на 2 месяца вы освободитесь от роялти.



Павел Мелентьев
директор группы компании СТМ,
франшиза «СанСтройич», г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Торговая компания СанСтройич (СанСаныч) существует на рынке с 2006 года, основным видом деятельности была, есть и остается оптовая торговля строительными и отделочными материалами. Одним из направлений оптового канала продаж является обслуживание розничных магазинов по всему УрФО. Накопив большой опыт в этом канале продаж возник вопрос о собственной рознице. В начале 2019 года компания решила попробовать свои силы в розничном сегменте и открывает первый магазин.

О ФРАНШИЗЕ

Франшиза предполагает открытие магазина формата «у дома», который рассчитан на жителей близлежащих домов и небольших строителей, делающих в них ремонт, подкрепляется низкими ценами, которые может обеспечить крупная оптовая головная компания, формат DIY и никаких прилавков (покупатели все могут пощупать и потрогать сами), отработанные бизнес - процессы, фирменный стиль и товарный знак, программное обеспечение, оборудование. Юридическое и бухгалтерское сопровождение при желании. Весь комплекс услуг по открытию магазина и последующая поддержка: согласование локации, проектирование магазинов, план расстановки оборудования, монтаж оборудования, ассортиментная матрица, обучение персонала, внедрение современных технологий ведения бизнеса, поставка товара, планogramma расстановки товара.



Несколько форматов франшизы – Вы сможете выбрать оптимальный вариант под ваши возможности. Первый формат: площадь от 70м² до 100м² для городов с населением от 300 000 человек, инвестиции 1720 000 рублей, второй площадь от 150м² до 300м² для городов с населением меньше 300 000 человек, инвестиции 3600 000 руб.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Предлагая свою франшизу, мы ищем партнеров, которым интересен строительный бизнес, кто готов слушать и слышать своих клиентов. Перед принятием решения о совместной работе обязательно посетите наши магазины, почитайте отзывы, пообщайтесь с нашими сотрудниками, попробуйте купить что-либо сами у нас. Важно понимать, что открытие по франшизе — это большая работа с обеих сторон и к ней нужно быть готовым.

Если вы не боитесь пахать, то наш союз обязательно будет успешным.



Иван Каплун
основатель и руководитель сети
пекарен «Секреты пирогов»,
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Компания в состав которой входит 3 пекарни существует с 2018 года. Данный вид бизнеса превосходно зарекомендовал себя как для тех, кто только встает на путь собственного дела, так и для опытных бизнесменов.

Наш формат пекарни предполагает работу как на вынос, так и с доставкой, так же существуют посадочные места – можно перекусить на месте. Выверенный ассортимент, высокое качество производимой продукции и наличие накопительной бонусной системы даёт постоянных гостей, которые возвращаются к нам вновь и вновь!

О ФРАНШИЗЕ

Первая пекарня открывалась без личного опыта в данной сфере и многие вещи приходилось познавать через свои руки и конечно не без ошибок. Зато данная практика оправдала себя в дальнейшей перспективе.

Плюсы нашей франшизы:

1. Предоставляется полностью готовая бизнес-модель - от помощи в подборе помещения до запуска пекарни
2. Консультация и поддержка по всем вопросам возникающим в любом процессе
3. Маркетинговое сопровождение
4. Доступ ко всем новинкам
5. Техническая поддержка

Из минусов франшизы (не только нашей, а любой) я отмечу главное – первое время нужно будет самому во всем разобраться и понять все бизнес-процессы – а это время, силы и нервы). Но только так бизнес будет успешным и им будет проще управлять и развивать!
Советы тем, кто хочет купить, и для тех, кто хочет продавать франшизу

Совет №1: Если вы без опыта в собственном бизнесе взвесьте все еще раз – риск дело благородное, но он имеет место быть.
Совет №2: Необходимо заложить время на развитие пекарни (тут все индивидуально может выстрелить с первого дня, а может потребоваться время на раскачку – обычно это 2-3 месяца)
Совет №3: Как только определились с помещением следующим шагом должен быть не заказ оборудования или начало ремонта, а размещение объявления по поиску персонала.

...Советов можно дать сотни и всего не опишешь

Первым трём покупателям предоставляется скидка на паушальный взнос, который будет составлять 250 000 р вместо 290 000 р.



Максим Раев
директор по развитию «Соболев сыр»
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

«Соболев Сыр» — амбициозная уральская сыроварня, хорошо известная во всей стране. Наша история началась в 2015 году. Основатель сыроварни Максим Соболев решил попробовать сварить у себя на кухне свой первый очень вкусный сыр. Главное, что уже тогда он принял принципиальное решение — варить сыр без каких-либо «фокусов» с составом, честно придерживаясь традиционных рецептов, разработанных лучшими европейскими сыроделами.

За 6 лет был пройден путь от домашнего сыроварения на кухне до профессиональной сыроварни производительностью в 4 тонны в месяц. И сейчас «Соболев Сыр» — не просто частная сыроварня, но и бренд, который знают по всей стране.

В ассортименте собственной линейки «Соболев Сыр» — 7 видов: Чеддер в трех вариантах выдержки: 6 мес., 1 год, 1,5 года; Чеддер козий; Чеддер с коньяком/портвейном; Стилтоны Дольче и Пиканте; Малахит (аналог Рокфора); Соболевский; Шевр в разных обсыпках. Плюс у нас представлен большой ассортимент сыроварен-партнеров.

Наши сыры высоко оценивают не только покупатели, но и профессиональная аудитория. Например, вот уже несколько лет подряд мы завоевываем первые места на самом престижном всероссийском конкурсе «Лучший сыр России» по сырам — Чеддер, Стилтон Дольче и Пиканте, Малахит, Грюйер и другие.

О ФРАНШИЗЕ

В 2018 году был открыт первый фирменный магазин в Екатеринбурге.

Сегодня фирменные магазины «Соболев сыр» открыты по франшизе в следующих городах: Екатеринбург, Калининград, Ростов-на-Дону, Новосибирск. Общее количество фирменных магазинов на 2021 год — 5 торговых точек.

Почему же наши фирменные магазины любимы сотнями гурманов?

В «Соболев Сыр»:

- всегда вкусный сыр собственного производства и лучших сыроделов со всей России;
- большой выбор других качественных продуктов — от итальянской бакалеи до ремесленного шоколада;
- в магазине встречают и провожают с улыбкой продавцы, которые знают о сыре все и могут подобрать определенные сорта под гастрономические предпочтения каждого покупателя;
- у нас уютно и «тепло» благодаря продуманному дизайну интерьера и возможности продегустировать любой сорт сыра за чашечкой ароматного кофе, комфортно расположившись за столиком в мягком кресле.

В предложение франшизы входит:



- Зарегистрированный товарный знак «Соболев Сыр». Сыроварня хорошо известна во многих регионах России и является эталоном качественного сыра.
- Уникальный ассортимент свежих и выдержанных сыров, а также других высококачественных натуральных продуктов.
- Обучение для франчайзи на базе нашей сыроварни и фирменных магазинов.
- Маркетинговая поддержка. Мы предоставляем все рекламные и POS-материалы, а также постоянно пополняем контент-банк для успешного продвижения в интернете.
- Бонусная программа для покупателей. Онлайн-накопительная система бонусов позволяет эффективно увеличивать частоту покупок и повышать лояльность клиентов.
- Постоянная поддержка франчайзи по всем вопросам функционирования магазина. Мы всегда на связи — на телефоне, в мессенджерах и на почте.

Из минусов рынка можно выделить слабую культуру потребления сыра. Не каждый в России готов решиться попробовать выдержанные сыры с голубой плесенью или «слегка» ароматный сыр Раклет.

Если в Европе культура потребления фермерских сыров насчитывает столетия, то в России она на этапе зарождения. Поэтому успех магазина «Соболев Сыр» зависит не только от качества продукции, но и вовлеченности партнера (франчайзи), его готовности окунуться в этот непростой, но очень насыщенный и вкусный мир.

Советы тем, кто хочет купить, и для тех, кто хочет продавать франшизу

Партнер, который хочет купить нашу франшизу, в первую очередь, — это партнер, который интересуется самим продуктом, а не только финансовой

составляющей бизнеса. Он настоящий гурман, который имеет утонченный вкус. От франчайзи мы ждем личной вовлеченности в деятельность филиала, развитие и обучение персонала, личный контроль бизнес-процессов, а также искреннюю любовь к изысканным сортам сыра. Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Прочная ниша на зарождающемся рынке — это инвестиции в будущее. Создав стабильный спрос на качественный сыр сегодня, завтра мы получим массу покупателей, которых перестанет устраивать безвкусный сыр. Мы растим аудиторию под себя. Ежедневная работа на узнаваемость бренда и имидж на низкоконкурентном рынке — безоговорочное доверие завтра, когда подогретую нишу начнут осваивать другие игроки.

Неслучайно формат наших магазинов — «прода-



жи-дегустации». Это доверительное и более тесное общение с покупателями. Покупка премиального сыра — эмоция, а не потребность в самом необходимом. Поэтому нужно создать праздник, и тогда покупатель будет возвращаться вновь и вновь. Вложения в сервис и приятную атмосферу внутри магазинов — привлечение покупателей с доходом выше среднего и формирование большого ядра платежеспособных покупателей. Уникальная ассортиментная матрица — удержание постоянных клиентов и привлечение новых благодаря «сарафанному радио».

На узкосегментированных и зарождающихся рынках успешно развиваться можно. Более того, это весьма перспективно. Но! Это не та франшиза, которая будет работать сама по себе. В нее нужно вникать и вкладываться головой, душой и финансами, уделяя внимание многим нюансам.

Зато, если грамотно обосноваться в новой нише, вас ждет светлое будущее.

ТВОЙ
результат

сеть специализированных центров
подготовки к ЕГЭ и ОГЭ



Наталья Риттель
руководитель образовательного альянса
«Rittel Group», г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Сеть центров подготовки к ЕГЭ и ОГЭ «Уральский ЕГЭ Центр» была основана в 2015 году. Сейчас сеть насчитывает 7 центров в г. Екатеринбурге. За 6 лет мы подготовили к экзаменам более 4000 выпускников.

Образовательный альянс «Rittel Group» включает:

1. Франшизу центров подготовки к ЕГЭ и ОГЭ «Твой результат»
2. Сеть центров подготовки к ЕГЭ и ОГЭ «Уральский ЕГЭ Центр»
3. Школу-экстернат Уральского ЕГЭ Центра
4. On-line школу подготовки к ЕГЭ и ОГЭ Уральского ЕГЭ Центра,
5. Уральский центр получения профессии и профориентации для подростков «ProffДвижение»
6. Уральский центр учебной и юридической поддержки семейного образования
7. Частную инновационную школу «Rittel School» (0-11 класс).

Образовательный бизнес в подготовке к экзаменам показал свою стабильность в условиях пандемии. Наша чистая прибыль на этот учебный год выросла на 20%. Также этот бизнес привлекателен низким уровнем входа на рынок и быстрой окупаемостью инвестиций.

О ФРАНШИЗЕ

В 2020 году мною было принято решение о создании франшизы центров подготовки к ЕГЭ и ОГЭ «Твой результат». Причина этого решения – постоянно поступающие запросы от руководителей ЕГЭ-центров из разных городов России о консультациях по ведению образовательного бизнеса, решению различных вопросов и проблем, увеличению прибыли и привлечению новых студентов.

В ходе консультации, я пришла к выводу, что за 6 лет работы мы создали и отработали самые важные процессы, влияющие на успешность бизнеса. Поэтому мы хотим масштабировать нашу технологию и открывать новые центры по франшизе.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

При покупке образовательной франшизы важно понимать, что во все процессы и особенности бизнеса вам все равно придется вникать и «пропускать их через себя», много учиться и развиваться. Но очень важно понять, из чего будет состоять купленная вами франшиза и какую поддержку от создателя франшизы вы будете получать, особенно в первый год открытия.



К продаже франшизы центров подготовки к ЕГЭ и ОГЭ «Твой результат» мы относимся очень трепетно и ответственно. Поэтому наши франчайзи могут быть уверены, что они получат три самых важных технологии, влияющие на успешность бизнеса: привлечение клиентов, найм персонала и качество обучения. Также мы будем оказывать ежедневную поддержку в решении текущих вопросов наших франчайзи.

Для тех, кто хочет продавать франшизу, могу сказать, что упаковка франшизы позволяет увидеть моменты, которые надо доработать, более подробно описать или сделать по-новому. Но как раз это и даёт вам возможность посмотреть на свой бизнес с другой стороны и найти идеи по его улучшению.

Мы только начинаем развивать нашу франшизу, поэтому первых 5 франчайзи в первый год работы я буду лично вести и консультировать. Научу и покажу, как отстроить все процессы на входе и выйти на уровень чистой прибыли.



ТЕЛОСТРОИТЕЛЬ



Юлия Дудакова

основатель и руководитель персонального фитнес-клуба Телостроитель™, г. Нижний Тагил



О КОМПАНИИ

ФК «Телостроитель» возник в 2014 году на листе бизнес-плана. Открытие зала состоялось в ноябре 2015 года. Миссия нашего клуба - помочь быть не только стройными, но и здоровыми.

В 2019 году мы приняли решение переименовать название «фитнес-клуб» в «персональный фитнес-клуб», так как 70% нашей деятельности – это именно качественный персональный тренинг. Мы нестандартно подходим к тренировкам, обращаем внимание на индивидуальные особенности клиента: осанку, положение стоп и т. д., ведь это очень важно для построения персональной программы.

Нет универсальных программ, всё зависит от многих факторов, а мы точно знаем, что достигаем поставленных целей. Это подтверждают многочисленные отзывы в наших соцсетях. После тренировок в «Телостроителе» люди меняют работу, у них повышается самооценка и появляются новые возможности. За мечтой о стройности порой скрываются другие проблемы. И наши тренеры, которые знают уже не только анатомию, но и психологию, умеют слушать и слышать клиента. Я с уверенностью могу сказать, что многие клиенты становятся нашими друзьями и частью спортивной, здоровой тусовки!

С недавнего времени лозунг нашего персонального фитнес-клуба: «Знаем в лицо каждого клиента», а девиз – «Телостроитель – это место, где тело и душа находят гармонию»

О ФРАНШИЗЕ

Опыт во франчайзинге у нас уже был, и не совсем удачный. В 2018 году я покупала франшизу, как оказалось потом, это была «пустышка», вернее – этот вариант не был самостоятельным бизнесом, мы как будто были в найме. Даже не хочется вспоминать то время.

Из плюсов франчайзинга:

- готовая модель бизнеса – ничего не надо выдумывать;
- брендбук – не нужно придумывать название, логотип, тратить деньги и время на дизайнера, углубляться в уникальность и яркость бренда;
- это опыт, по проторенным следам идти гораздо проще, чем прокладывать дорогу самому.

Из минусов франчайзинга:

- недостаточно информации и знаний, как на самом деле должна выглядеть готовая франшиза;
- высокие «роялти», иногда абсолютно неоправданные.

Любой бизнес, франшиза или самостоятельный бизнес должен приносить удовлетворение, моральное и финансовое. Также вы должны любить ваше дело, ваш бизнес. И не просто любить как средство дохода, а любить клиентов, любить своих сотрудников. Поэтому, при выборе франшизы, я бы советовала опираться на то, к чему вас тянет «магнитом». Изучите нишу, миссию и ценности компании. И если вам понятны и близки их цели и задачи, есть интерес стать частью именно этой команды, тогда решайтесь.



Советы тем, кто хочет купить и для тех, кто хочет продавать франшизу

Главный совет при продаже франшизы – это отдельный вид бизнеса и отдельное отношение к своим покупателям. Обязательно выделяйте на этот процесс время, покажите ваше соучастие в развитии каждого франчайзи вашей сети.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Франшиза персонального фитнес-клуба «Телостроитель» имеет 3 различных формата – от студии до полноценного фитнес-клуба. Главное преимущество – это отсутствие роялти. Покупатель платит начальный взнос, а далее оплачивает только расходы, связанные с деятельностью бизнес-команды. Так же у нас заготовлена обучающая часть для тренерского состава, мы полностью готовим персонал к работе с клиентами и делимся нашими авторскими программами и опытом.

Формат франшизы «Телостроитель» специально разработан для развития спорта и фитнеса в малых городах и поселках с населением от 50 тысяч.



Дарья Томилова
основательница компания «Точка
красоты», г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

Компания «Точка Красоты» основана в 2013 году. Тогда это был магазин островного типа в ТРЦ г. Екатеринбург площадью 4 м², и мы даже подумать не могли, что сейчас у нас появятся не просто покупатели товаров для индустрии красоты, а надежные партнеры по бизнесу в лице франчайзи.

В первые годы работы мы специализировались на продаже стемпинга для ногтей, но трепетно прислушивались к спросу наших клиентов и слышали то, что им нужно. Слышать потребность клиента очень важно для развития компании, повышения лояльности и завоевания лидерства на рынке. Так, мы постепенно внедряли новые категории товаров и нам успешно удавалось завоевывать эксклюзивные права дистрибуции брендов для депиляции, лаков, гель-лаков, наращивания ресниц и так далее.

В штате нашей компании было три человека, и все они были продавцами, они же отделом снабжения, они же курьерами и грузчиками. Основатель бренда «Точка Красоты», Томилова Дарья Валерьевна, совмещала в себе абсолютно все должности.

Советы тем, кто хочет купить и для тех, кто хочет продавать франшизу

За это время мы набрали очень много «шишек» и все время учились, учились и еще раз учились! Сложно посчитать сколько мы потратили времени и денег на обучение. Тестировали новое, ошибались, исправлялись и шли вперед. Начинающему предпринимателю невозможно сразу все знать и делать правильно. Это приходит только с опытом. И чем больше ты развиваешься, тем выше становится цена ошибки, тем рискованнее становится принимать решения, и мы прошли уже через многие этапы развития и теперь знаем, как поступить правильно.

Быть предпринимателем, по крайней мере, успешным предпринимателем, это не просто уйти с работы и начать собственное дело. У успешного предпринимателя (или желающего им стать) есть гораздо более серьезные задачи.



Центр развития франчайзинга СОФПП

Перед начинающим предпринимателем или человеком, для которого наша ниша является новой и неизученной стоит большое количество задач, с которыми нужно либо справляться, либо платить, и иногда, слишком много платить.

Эти задачи состоят в том, чтобы понять, что именно продавать? У кого заказать? Где брать клиентов? Как получить выгодную цену от поставщика, если у меня только один магазин? Что такое демпинг конкурентов? Как не похоронить все деньги в товаре? Как контролировать товарные запасы? Смогу ли я формировать команду? А кто есть мой сотрудник? Какими качествами он должен обладать? Как сохранить ценную информацию в компании и пресечь шпионаж конкурентов? Как работает реклама в 21 веке? И как не слить рекламный бюджет? Какие мне потребуются IT ре-



шения и сколько это стоит? Что делать, чтобы не воровал собственный персонал? Как и какие платить налоги? И это только 1% вопросов, с которыми сталкивается начинающий предприниматель. Не имея опыта, ваш рост будет медленными темпами. Но покупая франшизу вы покупаете ускоренный опыт!

Выгоды предложения, акции или другие преимущества франшизы для потенциального франчайзи (покупателя)

Мы заберем товар назад! Это ключевая гарантия вашего спокойствия.

Все обучение сконцентрировано онлайн - и для вас, и для франчайзи.

Мы обучаем персонал технике продаж.

Функции маркетинга и закупа заберем на себя.



Широкий ассортимент товара по выгодным ценам – так как мы работаем напрямую с производителями.



Татьяна Кузнецова
менеджер по франшизе «Хлебничная»,
г. Екатеринбург



О КОМПАНИИ

«Хлебничная» - это сеть уютных пекарен со вкусной домашней выпечки по доступной цене. В 2016 году началась наша история с одной небольшой пекарни в городе Екатеринбург. На протяжении трех лет открывали собственные пекарни, собирали сильную команду мотивированных профессионалов, просчитывали и реализовывали успешную бизнес-модель, подробно описали все процессы и в 2019 году запустили франшизу.

На июнь 2021 года «Хлебничная» — это сеть из 50 пекарен в разных уголках России. 5 пекарен - на стадии запуска.

Пекарни «Хлебничная» всегда расположены удобно. Мы начинаем трудиться засветло, и уже с раннего утра радуем наших покупателей горячим хлебом и ароматной, свежей выпечкой.

Выбор места для пекарен просчитывается с использованием авторской математической модели, уже неоднократно опробованной на собственных точках. И уже до открытия пекарни мы с высокой долей вероятности предоставляем партнёрам будущие финансовые результаты.

Прошедший коронкризис показал рентабельность нашего бизнеса. Сейчас мы готовы поделиться и с Вами успешным опытом в зарабатывании денег и масштабировании бизнеса.

О ФРАНШИЗЕ

Если говорить о выгоде от франчайзинга, то это, однозначно, экономия времени, нервов и денег франчайзи. Во-первых, за партнёра уже продуманы концепция, бизнес-модель, бренд, стратегия развития бизнеса, найдены поставщики, определены портреты сотрудников и многое другое. То есть «протоптана» дорожка в счастливое будущее с минимум рисков и максимум успеха в отрасли. К тому же, особенно для начинающих предпринимателей, актуальны вопросы: с чего начать, что делать после открытия. Появляется множество непредвиденных обстоятельств в процессе открытия, разрешить которые оперативно и с минимальными потерями может только профессионал, то есть франчайзёр. Особенно актуально для старта бизнес-деятельности сопровождение после открытия, чем, собственно, и сильна «Хлебничная»: с первого дня открытия франчайзи всегда чувствует от нас поддержку, предложения и критику, и всегда знает, что, задав любой вопрос в нашей отрасли, - он всегда получит ответ.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ, И ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ФРАНШИЗУ

Однозначно, перед упаковкой франшизы для коллег по цеху я могу посоветовать отработать бизнес-модель на собственном примере. Чтобы быть гибким и уверенным в решении любых тонкостей бизнеса выбранной отрасли. На наш взгляд, только чётко отработанная на практике стратегия имеет право быть на рынке. Мы это ежедневно проверяем на себе. Например, мы никогда не подвергнем риску своих франчайзи касаясь тех же плановых акций для покупателей. Все акции проходят тесты на пекарнях нашей розницы и только после того, как они подтверждают свою эффективность, мы погружаем их нашим франчайзи. То есть мы сформировали предложение, отработали его, проверили все риски и только потом выдаём партнёрам. Только с такими принципами, а не иначе должна паковаться франшиза, на мой взгляд.

Для покупателей франшизы я рекомендую подписанием договора досконально изучить, что Вам предлагают, франч-пакет, посетить, например, как в нашем случае, - пекарню, убедиться, что «душа лежит» к выбранному бизнесу и, конечно же, подстраховаться, спросить у франчайзёра, как Вы сможете выйти из бизнеса, и как Вам помогут это реализовать партнёры.

Выгоды предложения, акции или другие преимущества Вашей франшизы для потенциально-го франчайзи (покупателя)

Наша франшиза, однозначно, сильна проверен-



ной бизнес-моделью, мы не голословно обещаем нашим будущим партнёрам успешный бизнес, а открыто демонстрируем это фактами, цифрами, знакомим с текущими франчайзи, нам абсолютно нечего скрывать.

Для нас очень важно, чтобы партнёры нам доверяли с первого дня знакомства, поэтому мы всегда знакомим их со всей командой «Хлебничной», когда они приезжают на обучения в наши пекарни. С момента подписания договора мы создаём общие группы, где франчайзи может задать вопрос и гарантированно получить на него ответ 24/7. С каждым годом мы совершенствуемся, модернизируем свой пакет франшизы в целях упрощения открытия франчайзи. Например, в 2021 году мы утвердили идеальный на наш взгляд, план-график открытия, по которому мы открываем пекарни всего за 25 дней. Также, мы научились и успешно реализовываем упаковку и доставку пекарни «под ключ», экономя партнёру время, деньги на логистике и, конечно же, оставляем больше времени для погружения в бизнес.

Для партнёров, кто хочет открыть вторую, третью пекарню под нашим брендом, у нас, конечно, имеются скидки на паушальный взнос и эксклюзивные условия. Ежедневно мы делаем всё, чтобы наши франчайзи чувствовали себя комфортно и имели успех в нашем общем деле. Мы доказали, что «Открыть бизнес гораздо проще, чем Вам кажется».



Присоединяйтесь к команде успешных франчайзи «Хлебничная»!



IRIDI

О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

- Сеть центров домашней автоматизации «IRIDI».
- Мы динамичная и быстро развивающаяся ИТ-компания. Создали и разработали уникальный инновационный про-

граммный комплекс iRidium.

• Компания на рынке 12 лет. Существующая сеть дилеров более 350 в России и более 300 партнёров за рубежом.

• Являемся членом ассоциации KNX и Cedia, участник проекта Инновационный центр «Сколково».

• Продукт – система автоматизации «умный дом» средний ценовой сегмент, средний чек 300 000 руб. (электрика + автоматика).

• Предоставление услуг и продажа оборудования по автоматизации освещения, климата, систем безопасности для вновь строящихся и капитально ремонтируемых помещений.

НАША МИССИЯ

Мы хотим создать адаптируемую систему домашней автоматизации, чтобы позволить интеграторам использовать все современные технологии в управлении системами автоматизации.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Предлагаем франшизу на растущем рынке. Рынок автоматизации зданий вошел в фазу активного роста и ежегодно растет на 50%. За «умными домами» будущее и развитие продолжится. Франшиза «IRIDI» – это работа с уникальным инновационным программным комплексом iRidium, дешевле западных аналогов, но при этом высокого качества.

ФОРМАТ ФРАНШИЗЫ:

- «Старт» – для новичков без опыта работы с системами автоматизации помещений, оснащение объектов до 250 кв.м.
- «Профи» – обязателен опыт работы с системами автоматизации помещений, оснащение объектов более 250 кв.м.

СОЛНЕЧНЫЙ ЛУЧ

**О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:**

Сеть детских центров «Солнечный луч» работает более 13 лет, 5 центров открыто в г. Екатеринбург и один центр в г. Сочи. Наши центры – это про-

странство для всестороннего развития детей и соединение самых результативных методик, что придумало человечество.

Мы специально не делаем упор на чем-то одном, ведь дети должны развиваться всесторонне. Таким образом, система развития детей наполняется различными методиками и технологиями, например, ТРИЗ, эйдетика, нейромоторика, которые направлены на развитие мозга, развитие тела и формирование эмоциональной зрелости детей.

Мы развиваем ребёнка целостным, развитым, обладающим системным и вариативным мышлением для выхода из любой житейской ситуации, ориентирующимся в постоянно изменяющемся мире и обладающим необходимыми навыками и готовым их использовать в дальнейшей счастливой жизни.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:**ФОРМАТ ФРАНШИЗЫ****Формат «Мини» от 100 кв.м.**

1 группа по присмотру и уходу за детьми и Центр развития.

Формат «Стандарт» от 300 кв.м.

2 разновозрастные группы по присмотру и уходу за детьми и Центр развития.

Формат «Максимум» от 550 кв.м.

Детский сад 5 групп, центр развития, актовый зал.

Формат «Помощь в открытии» – мы можем помочь открыть центр под вашим брендом.

**ОГОНЬ ОБЕД****О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:**

Огонь Обед - это федеральная компания по доставке обедов на предприятия.

Мы готовим наши обеды из натуральных продуктов, упаковываем их в

качественную одноразовую упаковку (каждый обед в индивидуальной коробке) и доставляем их нашим постоянным клиентам (компаниям). Предоставляем нашим клиентам лучший сервис и лучшие условия на рынке корпоративного питания.

Ежедневно мы доставляем более 4000 тысяч вкусных обедов нашим клиентам.

Каждый год рынок корпоративного питания в нашей стране растет, так как многие работодатели борются за кадры и стараются предоставлять хорошие условия труда, в том числе и питание сотрудников.

На сегодняшний день Огонь Обед - это два собственных производства (Санкт-Петербург, Екатеринбург) и два производства франчайзи партнеров (Краснодар, Уфа)

Наша цель создать не просто большую и эффективную компанию, а настоящую семью, где каждый город возглавляет сильный и успешный человек, предприниматель. И все вместе мы сможем развиваться, учиться и помогать друг другу. Тем самым компании городов России и СНГ смогут заказывать наши обеды своим сотрудникам, и таким образом навсегда решим вопрос с некачественной и негигиеничной едой из баночек.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Купив франшизу ОГОНЬ ОБЕД:

- вы становитесь частью федеральной компании
- вы работаете под брендом ОГОНЬ ОБЕД
- вы получаете помощь в открытии бизнеса от этапа поиска помещения до первых доставленных обедов
- вы получаете обучение по всем этапам деятельности (Производство, бухгалтерия, маркетинг, продажи, логистика, работа с клиентами)
- вы получаете доступ к базе знаний, в которой собрана вся документация для работы предприятия
- вы получите свой сайт, корпоративную почту и автоматизированную IT- платформу FIRELUNCH, в которой будете принимать заказы и видеть все показатели по ведению бизнеса
- вы получите разработанное нами меню и технологические карты блюд
- ваши обеды будут сильно выделяться от тех, что предоставляют ваши конкуренты, за счет уникальной качественной индивидуальной упаковки ОГОНЬ ОБЕД
- у вас будет доступ к чату партнеров, у которых уже есть хороший твердый результат в их городе и сопровождение управляющей компании ОГОНЬ ОБЕД

LEMIVE**О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:**

Lemive – один из крупнейших производителей детского трикотажа.

Наша миссия – радовать родителей и их детей качественной и доступной одеждой. История нашей компании началась в 2008 году, и сложный путь становления собственного производства позволил нам выявить идеальную формулу: качественное сырье + высокотехнологичное оборудование + соответствие стандартам швейного производства = детский трикотаж, который нравится и детям, и их родителям.

Chai&Coffee**О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:**

«Chai&Coffee» - сеть специализированных магазинов по продаже чая, кофе, готовых напитков, кондитерской продукции и сопутствующих товаров в г. Екатеринбург.

Chai&Coffee – это 600 наименований товаров для ценителей чая и кофе:

- более 230 сортов чая
 - более 70 видов кофе
 - оригинальные букеты из чая или кофе
 - сиропы для кофе, свежий мед и многое другое.
- Chai&Coffee – это:
- Качество продукции - в приоритете.
 - Высокие стандарты клиентского сервиса.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Миссия франшизы Chai&Coffee – доступность качественного продукта (ароматный свежий чай, кофе высокого качества и качественной обжарки, готовые напитки) в каждом регионе России.

Концепция развития сети Chai&Coffee: розничные магазины небольшого размера, объединенные в одну сеть и под одним брендом. Все магазины можно найти в одном мобильном приложении и на едином сайте. Ассортимент универсален, при этом точки большего размера могут увеличивать зону дегустации и заказа напитков на разлив.

ХИТИН**О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:**

Служба дезинфекции «Хитин» - дочерняя компания производственной компании «GET». ООО «ГЕТ Биотехнологии» - самый заботливый производитель инсектицидов и родентицидов в России. Компания работает с 2012 года.

Служба дезинфекции «Хитин» - крутой бизнес для крутых предпринимателей.

Мы, не стесняясь, говорим о своем бизнесе на всех тусовках потому, что он приносит реальную пользу людям, а нам - реальную прибыль. Служба дезинфекции «Хитин» - крутая работа для крутых людей.

В нашей компании созданы все условия, чтобы сотрудники работали с удовольствием и гордились тем, что они делают.

Служба дезинфекции «Хитин» - решение сложных проблем клиентов безопасно и с гарантией.

Мы знаем о дезинфекции всё, чтобы дать резуль-

тат, решая проблемы любой сложности. Мы просто гарантируем, что истребим вредителей, где бы они не были и точка.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Новые подходы на рынке дезинфекции - открытие региональных офисов «Хитин»:

- 1 город = 1 франшиза = 1 региональный офис.
- Региональный офис «Хитин» - ядро системы работы дезинфекторов в данном регионе по современным стандартам.
- Персонал проходит обучение и аккредитацию в центральном офисе «Хитин» г. Екатеринбург.
- Работа на препаратах производства «GET» - гарантия результата и безопасности.
- Входящий контроль центральным офисом прочих препаратов. Все препараты отгружаются с центрального склада.

АУДИОВИДЕОСИСТЕМЫ



О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

AV-системы – компания по проектированию, установке, настройке и обслуживанию аудио- и видеосистем в коммерческих, государственных, и частных помещениях.

Проекты реализуются как в коммерческом, так и в государственном секторе. Рынок аудиовизуальных технологий, одного из ключевых направлений цифровой трансформации бизнеса и жизни, - сейчас это один из самых развивающихся сегментов на IT-рынке. Сегодня без визуализации и звука не обходится практически ни один проект. По большому счету рынок AV-услуг базируется на трех китах: визуализации, звуке и коммутации. И каждое из этих направлений представлено новыми интересными технологиями, производителями и интеграторами.

Компания AV-системы была основана в 2006 году. Ценность компании AV-системы заключается в комплексном подходе к оснащению помещений и монтажу аудио- и видеооборудованием. Компания продает клиентский подход, эффективность ведения проектов, максимально отвечающие запросу клиента AV-решения, а не ограничиваются только продажей техники.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

AV-системы это франшиза компании по проектированию, установке, настройке и обслуживанию аудио- и видеосистем в коммерческих, государственных, и частных помещениях. Задача компании - реализовать все этапы задуманного проекта как для маленького уютного кафе, так и

для крупного конгресс-центра, клиенты компании AV-системы – коммерческие предприятия, государственные структуры и частные лица, в любом регионе России.

Формат франшизы – единый.

Представительство AV-системы в регионе. Каждый партнер является полноценным представителем компании, получает все сделки в регионе, а также в случае отсутствия в соседних регионах представительств, по согласованию с франчайзером, может оказывать услуги и для соседних регионов. Партнер отвечает за репутацию бренда AV-системы, качество оказываемых услуг, достижение поставленных планов продаж и развитие направления в своем регионе.

Открытие шоу-рума с демонстрацией оборудования. Под каждого партнера компания AV-системы приобретает коммерческую недвижимость с целью последующей сдачи в аренду для организации шоу-рума. Все работы по проведению ремонта и комплектации его оборудованием выполняет головной офис компании, франчайзи получает в работу готовый шоу рум.



NRGfood

О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

NRGfood - это динамично развивающаяся компания на рынке доставки правильного питания. NRGfood существует на рынке с 2013 года. Головной офис компании располагается в г. Екатеринбург, помимо собственных

точек доставки здорового питания на сегодняшний день в компании работает 8 партнерских предприятий, в таких городах как Екатеринбург, Краснодар, Минск, Нижний Новгород, Сочи, Ростов на Дону, Новороссийск, Анапа

Целевая аудитория рынка – люди, желающие изменить структуру и качество тела - сбросить/набрать вес, увеличить мышечную массу. К целевой аудитории бренда также относятся люди, ведущие здоровый образ жизни, осмысленно подходящие к вопросам своего питания, для них важен состав микро- и макроэлементов в своем рационе.

Рынок доставки правильного питания в России – растущий и развивающийся рынок. По данным Росстата 13% Россиян ведут здоровый образ жизни и с каждым днем их количество становится больше.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Для развития франчайзинговой сети NRGfood за основу взята основная услуга – доставка готовых рационов полезного питания.

В рамках оказания данной услуги клиент франчайзингового предприятия сможет получить следующие услуги:

- Доставка рационов полезного питания 1 раз в день (или 1 раз в 2 дня)
- Персональный менеджер (подбор подходящего рациона питания, поддержка на протяжении всего сотрудничества)
- Возможность сдать на утилизацию пластиковую посуду (после употребления пищи, необходимо вымыть контейнеры и вернуть в пакет, при следующей доставке, курьер заберет посуду на утилизацию)
- Возможность выбора любой формы оплаты (наличный/безналичный, авансовый/постфактум)
- Возможность переноса адреса доставки (дом/офис/любое место отличное от заранее установленного адреса)
- Самостоятельная конфигурация рациона на сайте
- Возможность заморозки заранее оплаченных рационов

Таким образом, на рынок франшиз компания NRGfood представляет единый стандартизированный формат ведения деятельности, для тиражирования по РФ и странам ближнего зарубежья, благодаря которому клиент в любом городе получит услугу одинаково высокого качества.

Unisoft Card



О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

Компания Юнисофт является одним из крупнейших поставщиков пластиковых карт и полиграфической продукции в России с 2004 года.

Наша компания обладает собственной производственной базой, поэтому мы можем гарантировать оперативность (изготовление офсетного тиража от 3 дней) и качество печати при изготовлении пластиковых карт.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

БИЗНЕС «ПОД КЛЮЧ»

Откройте СВОЙ бизнес по производству пластиковых карт в Вашем городе с помощью франшизы «Юнисофт Принт»

• САЙТ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Поможем оформить сайт компании в Вашем городе и запустить социальные сети для продажи в интернете

• ПОЛНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Пакет необходимых документов со всеми шаблонами и техническими заданиями (коммерческие предложения, договора, инструкции и т.д.)

• МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Расскажем все тонкости маркетинга в данной

сфере и составим подробный маркетинговый план для Вашего бизнеса

МАГЦВЕТОВ



МАГЦВЕТОВ.РФ

О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

- О компании:
- Мы типичный малый бизнес.
- 10 лет на рынке.
- Пережили несколько кризисов.

- Нарастили нашу сеть в городах Свердловской области.
- Работаем с физическими лицами и корпоративными клиентами.
- Принимаем заказы в торговых точках и через интернет-магазин

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Предлагаем стать партнером франшизы МАГЦВЕТОВ.РФ в городах Свердловской области. Покупая франшизу Вы становитесь обладателями красивого бизнеса и прибыльного магазина цветов площадью от 40 кв.м с подобранным под Вашу локацию ассортиментом.

Мы поможем Вам открыть торговую точку и предоставим работающий интернет-магазин. Наши интернет-маркетологи настроят контекстную рекламу под ваш город и запустят таргетинг в Инстаграме.

Обязательно научим закупкам цветов с прямыми поставками из Голландии, ведению бизнеса, работе с персоналом и клиентами.

ТОПСТО



О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

Компания ТОПСТО - это федеральная сеть аккредитованных станций техосмотра, созданных на базе существующих авто-

сервисов с безукоризненной деловой репутацией и наработанной базой клиентов.

За счёт отлаженных бизнес-процессов, высочайшего качества оказания услуг и эффективной работы отдела продаж клиенты ТОПСТО остаются с нами надолго.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

- Франшиза с готовой клиентской базой
- Доступная франшиза на рынке автомобильных франшиз
- Бизнес «под ключ». Предоставляем регламенты, проводим аккредитацию и сопровождаем бизнес на всех этапах
- IT-инструменты. Собственное программное обе-

спечение, позволяющее оформлять диагностические карты и полисы ОСАГО

- Клиентская база. Вам остается только рассказать клиентам об открытии станции техосмотра и начать зарабатывать с первого дня
- Контакт-центр. Более 20 специалистов, работающих 18 часов в сутки, обеспечат для Вас успешные продажи на этапе звонка клиента.



ТОНАКО

О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

«Тонако» начал свою деятельность 30 мая 2011 года в г. Первоуральске и это был первый шаг к началу успешного бизнеса в сфере обучения. 10 лет

на рынке, 3 собственных филиала (Екатеринбург, Первоуральск, Ревда)

В учебном центре «Тонако» мы проводим обучение по двум методикам: курсы и семинары.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Ноу-Хау компании по введению бизнеса.

- Право на использование бренда «Тонако»
- Бренд бук «Тонако»
- Доступ к CRM системы
- Бесплатное обучение сотрудников
- Программы по обучению
- Мы предоставляем клиентам на 300 000 руб. (тем самым практически сами помогаем отбить паушальный взнос)
- Ведем социальные сети за клиента
- Ведем рекламные компании за клиента



Smox Store

О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

Smox Store – это федеральная сеть кальянных магазинов масс-маркет сегмента из г. Екатеринбург. Наша компания прошла большой путь становления, опыт открытия большого количества как собственных, так и партнёрских магазинов.

Мы начали работать на рынке табачной продукции в 2014 году.

Основные направления нашего бизнеса: оптово-розничные продажи кальянов, табаков, угля и сопутствующих аксессуаров. Имеется собственное производство кальянов и аксессуаров для курения. В настоящее время компания занимается развитием оптово-розничной сети кальянных магазинов «Smox Store» в России и странах СНГ. Мы предлагаем открыть вам оптово-розничный

магазин «Smox store» в своем городе.

В 2020-2021 г.г. домашнее потребление кальянной продукции увеличилось в разы из-за пандемии коронавируса и соответственно карантина. Сейчас самое время открывать свой кальянный магазин. Мы поможем вам в этом на каждом этапе открытия. Нам есть что вам рассказать, покажем, настроим и обучим, и всё это за адекватные деньги

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

- Опыт открытия магазинов с 2014 года! Больше 30 открытых магазинов
- Централизованное снабжений товарным ассортиментом
- Полная автоматизация, учёт и контроль бизнеса 24/7
- Маркетинговая поддержка и дизайн оформления промо активностей
- Поиск и решение всех вопросов, связанных с помещением
- Программы онлайн и офлайн обучения
- Собственный интернет-магазин для франчайзи и ещё 19 преимуществ нашего предложения

Золотой улей



О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

Агентство недвижимости Золотой улей основано 15.08.2008 года в городе Нижнем Тагиле, имеется 4 собственных офиса и 2 представительства, в штате компании работают

квалифицированные юристы, маркетологи. Компания оказывает риэлторские и юридические услуги, помогаем не только продать недвижимость, оформить ипотеку, но и оформить права на недвижимость (приватизировать, зарегистрировать право собственности), подписаны соглашения с финансовыми организациями и застройщиками. Поделится своим опытом работы, организуем командную работу, обучим силами компании (имеется собственная база знаний и спикеры).

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Мы рады поделиться успешной бизнес-моделью агентства недвижимости «Золотой улей» и предлагаем разделить достигнутые успехи, вступив в партнёрские отношения на условиях франчайзинга.

Франчайзинговое предложение нашей компании: открытие, внедрение и управление фирменных офисов агентства недвижимости «Золотой улей», перечень услуг предлагаемых Франчайзи клиентам, полностью совпадает с перечнем услуг, которые оказываются населению в офисах принадлежащих компании.

КИНОДОМИНО



О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

Кино Домино – сеть специализированных магазинов по продаже вин, крепкого алкоголя, крафтового пива и сидров, а также сопутствующего ассортимента в г. Екатеринбург.

Сеть Винных лавок Кино Домино предлагает гостям высокий уровень продукции по демократичным ценам.

Магазин Кино Домино – традиционная винная лавка, в которой покупатели смогут выбрать напитки и угощения:

- Вина Старого Света
- Вина Нового Света
- Безалкогольные вина
- Крафтовое пиво
- Сидры
- Крепкий алкоголь
- Сыры
- Мясные деликатесы
- Сладости
- Чай и кофе
- Хлеб собственного производства

А еще у нас можно выпить чашку свежеваренного ароматного горячего кофе!

Покупка вина в Кино Домино – это не рядовое событие, истинно покупатели приходят в Кино Домино за настроением, вкусом, атмосферой. Романтический вечер, праздничное застолье, встреча друзей или подарок – любые приятные события в жизни сопровождают гастрономические удовольствия от Кино Домино. Винная лавка – это уникальный формат розничного магазина, сочетающий стиль и уют, удобный экспертный сервис, особую «ламповую» атмосферу и приятное послевкусие от посещения. Покупатели Кино Домино – постоянные покупатели, которые совершают покупки до 30 раз в год и рекомендуют магазины своим друзьям и знакомым.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Мы предлагаем партнерство и сотрудничество под известным брендом, готовы делиться опытом и помогать франчайзи на всех этапах сотрудничества. Мы развиваем бренд и концепцию магазина, и вместе с тем – вкусы наших покупателей и культуру Вина в России.

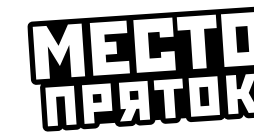
Уникальная концепция Винной лавки Кино Домино теперь доступна для развития в Вашем регионе! Рынок алкоголя, и вина, в частности, показывает растущий тренд на протяжении нескольких лет. Аргументы в пользу розничной торговли алкогольной продукцией: алкогольная продукция высоколиквидная, спрос на алкогольную продукцию гарантирован даже в периоды экономического спада,

выгодный надежный перспективный бизнес. Винная лавка Кино Домино – проверенный временем традиционный бизнес.

МЕСТО ПРЯТОК

О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

Место Прятки – экшен-игра в темноте. Это необычный формат игры в прятки. Участников делят на две команды и задача одной команды спрятаться на игровой арене, а другая



должна найти всех участников. Только это не так просто. Фишка в том, что это происходит в лабиринте и в полной темноте. Минут через 5 у игроков есть ощущение, что сейчас глаза привыкнут и они начнут что-нибудь видеть, но это совсем не так, там совсем ничего не видно. В лабиринте множество коридоров, разных комнат, движущиеся двери, второй этаж, тоннель и много чего еще. После первого раунда команды меняются местами, а сценарий третьего раунда игроки выбирают сами. Компания работает с 2020 года. В июле 2021 года открыта первая франшиза в городе Таганрог.

ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Откройте свой бизнес по проведению мероприятий вместе с Место Прятки и получайте прибыль с первого месяца.

Место Прятки – это вселенная незабываемых эмоций. Мы проводим игры в полной темноте в лабиринте. Это детские мероприятия с форматом KIDS, для тех кто по старше мы предлагаем стандартный уровень сложности и страха, а для тех кто любит пощекотать нервы есть формат HARD – с актёром.

А для небольших компаний до 6 человек у нас есть квест в полной темноте. Вместо обычных праздников мы устраиваем настоящие авантюры, игры и квесты. Детские дни рождения, школьные мероприятия, корпоративы, взрослые праздники под ключ – мы найдем подход к любым гостям! Мы разработали программы таким образом, чтобы они подходили для каждого возраста и были динамичными!

