

**Александр Алексеенко, Александр Лукьянов**

*Пособие написано основателями консалтинговой компании FRANCHISING FULL CYCLE (FFC)  
и школы франчайзинга FFC Business School.*

# КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ФРАНШИЗУ?

**«Компетентно, толково и по сути. Редко кто так умеет работать!»**

Илья Новиков, эксперт в сфере оптимизации бизнес-процессов,  
консультант в области управления изменениями.

## Содержание

1. Вступление.
2. Для кого написано это пособие?
3. Что необходимо знать о франчайзинге перед тем как приступить к выбору франшизы?
4. Франчайзинг в Украине.
5. Как правильно выбрать франшизу и не дать себя обмануть.
6. Как узнать, что вам продают кота в мешке?
7. Тренды и актуальные сферы на 2018 год
8. Что посмотреть, почитать?
9. Обучающий курс для желающих купить франшизу
10. Выводы.

## Вступление

Мы очень рады, что в тот момент, когда вы заинтересовались франчайзингом мы оказались рядом! Надеемся, что информация, которую мы собрали в этом пособии, будет вам полезной и поможет разобраться среди массы разнообразных франчайзинговых проектов.

Этот материал являет собой сборник самых важных советов о том, как правильно выбрать франшизу и как не попасться в сети мошенников или недобросовестных франчайзеров. Весь материал написан на основе нашего богатого личного опыта, так как мы побывали практически во всех ипостасях, которые возможны во франчайзинговых отношениях. Раньше мы помогали строить большие международные сети, создавали внутри этих бизнесов франчайзинговые проекты, продавали свои франшизы, осуществляли управление и контроль над франчайзинговыми сетями. Потом мы создали свой консалтинговый проект и стали консультантами по франчайзингу. Не так давно мы купили себе франшизу и сегодня являемся еще и действующим франчайзи. В настоящее время мы консультируем одних предпринимателей как создавать и продавать франшизы, других - как правильно выбрать франшизу, а третьих - приглашаем в наш образовательный проект – FFC Business School.

Мы благодарим каждого сотрудника нашего коллектива за помощь в подготовке этого материала. Если бы не вы - этот материал никогда бы не увидел свет, и мы бы никогда не смогли помочь сотням предпринимателей разных стран, которые скачали этот материал.

Уважаемый читатель, после прочтения вами этого пособия, мы очень надеемся получить на него ваши комментарии. Вы можете писать нам на электронную почту [info@ffc.expert](mailto:info@ffc.expert), указывая ваши замечания и пожелания. Нам будет интересно узнать ваш опыт построения бизнеса по системе франчайзинга.

В добрый путь!

### Для кого написано это пособие?

1. Для наемных сотрудников, которые устали работать на кого-то и мечтают о собственном деле.
2. Для людей, которые пока еще не имеет опыта в собственном бизнесе. Но эти люди слышали, что во франчайзинге дают хорошее обучение, делятся опытом, передают наработки. Франшиза – хороший тест-драйв для первого бизнеса!
3. Для опытных бизнесменов, которые уже имеют успешный бизнес и хотят диверсифицировать риски своих инвестиций, параллельно запустив новое дело. Проще говоря - раскладывают яйца по разным корзинам.
4. Для тех, кто уже успешно развивает бизнес по франшизе, хорошо понимает, что такое франчайзинг и как работает этот инструмент. Их мотивация: проверено – это работает!
5. Для тех, кто устал от постоянных мыслей о необходимости дополнительного заработка.
6. Для тех, кто планирует запустить семейный бизнес или хочет передать этот бизнес детям по наследству.
7. Для тех, кто имеет желание зарабатывать и заниматься любимым делом после выхода на пенсию.
8. Для тех, кто работает менеджером по франчайзингу или является сотрудником компании, которая развивает франшизу собственного бизнеса.

## Что необходимо знать о франчайзинге перед тем как приступить к выбору франшизы?

В начале нашего пути давайте определимся с терминологией. Как правило, во франчайзинговых отношениях есть две стороны — франчайзер и франчайзи.

Франчайзер — это владелец бизнеса, тот, кто продает франшизу, а франчайзи — тот, кто покупает. Франшиза — это «бизнес под ключ», это синергия всего опыта, знаний, наработок, ноу-хау, которые приобрел франчайзер в процессе создания и развития своего бизнеса.

Хотелось бы донести читателям основную мысль, что покупка франшизы — это прежде всего покупка чужого опыта и минимизация рисков ведения собственного бизнеса, в сравнении с самостоятельным открытием аналогичного предприятия. И хотя франшиза — это не панацея успеха, шансы на успешное развитие такого бизнеса гораздо выше, чем при самостоятельном открытии дела с нуля.

*Франчайзинг имеет свою интересную историю, если вас это интересует, то подробности [здесь](#).*

По состоянию на сегодняшний день количество франчайзинговых предприятий в мире, согласно данным Всемирного совета по франчайзингу (WFC), стремительно приближается к 1 500 000. И действительно, все известные сети бутиков и фирменных магазинов, как правило, имеют свою франшизу. Традиционно активной остается индустрия быстрого питания, а еще туристические компании, фитнес-клубы, салоны красоты, медицина, рестораны, детские центры, сфера услуг для населения и так далее.

Система франчайзинга давно известна и хорошо себя зарекомендовала в развитых странах. Признанными лидерами франчайзинга в мире являются США, Канада, Япония, Корея, Австралия. В Европе — Германия, Великобритания, Франция, Польша. Поэтому многие мировые бренды имеют хорошо развитые франчайзинговые сети, наиболее известные представители: McDonald's, KFC, Domino's, Subway, Shell, Zara, Baskin-Robbins, Columbia, Burger King, 7-Eleven, RE/MAX, Century 21 и многие другие.

Мнение о том, что франчайзинговый бизнес во всем мире ждет большое будущее можно, подтвердить его кризисоустойчивостью. Именно франчайзинговый бизнес легче всего пережил последний финансовый кризис.

Франчайзинг имеет все перспективы, чтобы стать одним из лучших инструментов по социологической реабилитации, адаптации и трудоустройству ветеранов, вернувшихся с боевых действий. Ведь, секрет такой популярности франчайзинга в США, заключается в том, что в период Второй Мировой войны американские предприниматели при поддержке государства начали активно предлагать ветеранам, которые возвращались из боевых действий, вложить полученные компенсации в собственное дело. Это имело взрывной эффект для американской экономики.

В Украине уже начали появляться социальные проекты для ветеранов АТО, но пока только «Pizza Veterano» и «Veterano Coffee», основанные ветеранами, начали работать над разработкой франчайзинговых проектов своих заведений.

## Франчайзинг в Украине

По данным Ассоциации франчайзинга Украины в стране существует почти 700 компаний из разных сфер бизнеса, которые в своем развитии используют франчайзинговую схему.

Есть большое количество специализированных сайтов, где представлены предложения франшиз на любой вкус, например, сайт нашей компании Franchising Full Cycle (<https://ffc.expert/>) на котором можно выбрать франшизу, которая соответствует вашим материальным возможностям и отрасли, которая вам интересна. Приобретая франшизу, вы приобретаете «бизнес под ключ» и будете работать в тандеме с более опытным франчайзером, который создал этот бизнес и готов оказывать всестороннюю помощь своему партнеру, так как заинтересован в успешности общего дела.

*Совет: Выбирая франшизу в каком-либо каталоге франшиз, уточняйте у её продавца входит ли паушальный платеж в общий размер инвестиций необходимых для реализации данного проекта. В Украине нет единого стандарта подачи информации, поэтому на разных сайтах эти данные отражены по-разному.*

Наиболее известные украинские франчайзеры, доказавшие работоспособность своих проектов, следующие:

- Аграрный бизнес: Small Fruit
- Аптека: Факультет-Фарм
- Бутик дизайнерской одежды: ANDRE TAN, Nai Lu-na by Anastasia Ivanova
- Бюро ритуальных услуг: Мемориал Сервис
- Детские образовательные проекты: SMARTUM, KID'IT, MINIBOSS
- Индустрия красоты: Экспресс Стрижка, KidsCut
- Мастерские сладостей ручной работы: Львівська майстерня шоколаду, Веселі Карамелі
- Пекарни-кофейни: Lviv Croissants, Насолода
- Пиццерия: PIZZA CELENTANO RISTORANTE
- Продуктовые маркеты: Наш Край, NOVUS
- Рестораны: Mafia, PESTO CAFÉ, Хінкальня и simple.
- Сэндвич-бар: FreshLine
- Торговля мясом: Мясотория и Наша Ряба
- Торговля эко-товарами: Еко-Лавка, Eco Club
- Торговля ювелирными украшениями: ZARINA
- Туристический бизнес: TUI, TEZ TOUR, Coral Travel
- Фаст-фуд: CHICKEN HUT, Крила
- Французская булочная: Франс.уа
- Химчистки: KIMS, UNMOMENTO
- Хостел: DREAM Hostel
- Экспресс доставка на электровелосипедах: Delfast

и многие другие.

Стоит также отметить что безвизовый режим Украины с ЕС создал благоприятные условия не только для трудовой миграции, но и дал хорошие возможности представителям отечественного бизнеса в выводе своих бизнес-проектов на внешние рынки через франчайзинг. Многие отечественные проекты уже прекрасно себя зарекомендовали на рынках других стран. Например, Delfast, Lviv Croissants, Львівська майстерня шоколаду,

Франс.ya, FreshLine, DREAM Hostel, Экспресс Стрижка (под брендом Haircut Express), SMARTUM, MINIBOSS, Delfast и другие.

Список франшиз постепенно растет, но самое важное, что количество качественных франшиз с каждым годом становится выше.

Те, кто задался подбором франшизы для дальнейшего инвестирования своих средств, хорошо осознает серьезность этого вопроса. С одной стороны, рынок переполнен предложениями, однако с другой стороны, наблюдается дефицит по-настоящему эффективных франчайзинговых проектов.

Самостоятельно разобраться в этом потоке информации очень сложно, особенно начинающим предпринимателям. Увидеть перспективы не всегда бывает легко, а возможность получения дополнительных доходов нередко размывает объективное восприятие действительности.

## Как правильно выбрать франшизу и не дать себя обмануть

Чтобы действительно не прогадать и выйти на желаемый результат, ознакомьтесь с несколькими правилами, как правильно выбрать франшизу.

1. Изучите рынок. Прежде чем выбрать франшизу, необходимо рассмотреть, как можно больше сфер и выбрать наиболее подходящую для вас. В любой сфере деятельности можно получить хороший результат, но лучше выбирать то направление, которое при покупке франшизы сохранит свою актуальность еще несколько лет.

***Совет:** Те, кто занимается бизнесом хорошо знают, что у каждой сферы бизнеса есть свои преимущества и недостатки. Так, например, запустить бизнес в сфере оказания услуг, можно с наименьшими затратами, однако в этом бизнесе успех будет на 80% зависеть от вашего наемного персонала. Производственные предприятия требуют, как правило, самых больших капиталовложений, вы должны быть готовы к тому, что срок окупаемости будет также большим. Бизнес, построенный на розничной торговле, может быстро окупиться, но успех напрямую зависит от месторасположения торговой точки, ценовой политики и качества товара.*

Одним словом, убедитесь, что рынок нуждается в вашем бизнесе, что есть спрос и что вы в силах составить конкуренцию существующим компаниям.

2. Созвучие со своим внутренним «Я». Очень важно чтобы тот вид бизнеса, которым вы планируете заниматься приносил вам не только финансовое благополучие, но и моральное удовольствие. Вы должны видеть возможность самореализоваться в нем, он должен стать вашим делом на ближайшие несколько лет.

***Совет:** Задайте себе ряд важных вопросов:*

- 1) *Каковы Ваши цели при покупке франшизы?*
- 2) *Сколько часов в день (неделю) вы хотите (можете) работать?*
- 3) *Какую роль вы хотите играть в бизнесе? Есть предприниматели, которые организывают рабочий процесс и нанимают людей для работы, а есть те, которые принимают непосредственное участие в управлении компаний.*

- 4) *Чувствует ли энтузиазм при мысли о том, что следующие 7-10 лет вы будете заниматься этим бизнесом?*
- 5) *Вы нацелены развивать проект в своей стране или на внешних рынках?*
- 6) *Вы хотите владеть одной точкой или несколькими?*
- 7) *Вы задумались о покупке франшизы в виде одного объекта или на целый регион (город/область/страна, эксклюзивные права или мастер-франшиза)?*
- 8) *Прибыль от франчайзингового бизнеса будет вашим основным источником дохода или дополнительным?*
- 9) *Вы хотите купить франшизу отечественного или иностранного бренда?*

3. Если вы определились со сферой бизнеса – постарайтесь максимально изучить и погрузиться в специфику данного бизнеса. В сети интернет вы найдете массу полезной информации, запланированных мероприятий, начните читать книги на данную тематику.

4. Где искать франшизу? Здесь можно рекомендовать массу инструментов от районных газет с объявлениями до международных выставок по франчайзингу. Давайте рассмотрим несколько вариантов:

1) Непосредственно сам бизнес, а если быть точным, то точки, которые обслуживают конечных потребителей, продавая им товары или оказывая услуги. Если вы являетесь клиентом бизнеса, франшизу, которого по ряду причин хотели бы купить, то при следующем обращении поинтересуйтесь этой информацией. Но лучше сразу начать с знакомства с корпоративным сайтом этой компании, здесь вероятность найти интересующую вас информацию значительно выше. Не нашли? Тогда горячая линия и корпоративные социальные сети вам в помощь! Тратить столько усилий стоит лишь в том случае если вы ну очень хотите именно этот бизнес!

2) Специализированные каталоги франшиз. Это самый верный способ если вы задумались о покупке франшизы. Еще лучше, если сайт не просто портал, а принадлежит консалтинговой компании (консультанты более публичные и очень берегут свою репутацию). В Украине можем выделить несколько качественных каталогов франшиз: [ffc.expert](http://ffc.expert), [franch.biz](http://franch.biz), [franchisegroup.com.ua](http://franchisegroup.com.ua). Обратившись к ним, вы получаете в свое распоряжение личного консультанта и более качественную информацию. Детально про консультантов мы поговорим в последнем пункте раздела «Как правильно выбрать франшизу и не дать себя обмануть».

3) Специализированные ярмарки и выставки франшиз. Лучшая в Украине ежегодная выставка франшиз так и называется «ФРАНЧАЙЗИНГ», проходит в конце февраля в Киеве, сайт выставки - [franchising.euroindex.ua](http://franchising.euroindex.ua).

Также стоит отметить следующие специализированные выставки:

- BUYBRAND Expo – международная выставка бизнеса по франчайзингу, инвестиционных и партнерских возможностей. Традиционно проходит в сентябре в г. Москва, сайт выставки - [buybrandexpo.com](http://buybrandexpo.com). Популярностью пользуется и весенняя выставка франшиз - BUYBRAND Franchise Market, проходит в марте;
- Polish Franchise Expo – польская выставка франчайзинга, проходит ежегодно в октябре в г. Варшава, сайт выставки - [franchiseexpo.pl](http://franchiseexpo.pl);
- Franchise Expo Paris – считается самой масштабной международной выставкой франчайзинга на территории Европы, проходит ежегодно в конце марта в Париже (Франция), сайт выставки - [franchiseparis.com](http://franchiseparis.com).

- International Franchise Expo – является главным ежегодным событием для индустрии франчайзинга, проходит в первых числах июня в Нью-Йорке, штат Нью-Йорк, США. Сайт выставки - ifeinfo.com.

Преимущества таких мероприятий в большом выборе франшиз на одной площадке, также здесь обычно проходят полезные семинары, презентации, можно встретить самих собственников франшиз. Но перед выставкой стоит подготовиться: изучите список участников заранее, выделите тех, кто вам интересен, составьте список вопросов. Ярмарки обычно проходят в регионах, это дополнительное их преимущество, но они менее масштабны чем выставки.

4) Сайты абсолютно разных объявлений (например, olx.ua или gia.ua) – здесь обычно продаются самые дешевые франшизы, большинство из которых ничего общего не имеют с франчайзингом, а иногда и с бизнесом. Зачастую, в таких объявлениях неструктурированная форма подачи информации, необъективные показатели бизнеса, невозможность проверить продавца. Будьте аккуратны!

5. Обращайте внимание на детали! Запросите и внимательно проанализируйте презентационные материалы франшизы: концепцию франшизы (кодекс проекта или матрица проекта), презентацию, развернутую финансовую модель (иногда она еще называется бизнес-план или экономика проекта). Анализируйте все: как обновляется информация на корпоративном сайте, активность франчайзера в социальных сетях, скорость реакции франчайзера или его сотрудников на ваши запросы, квалификацию менеджера, который вышел с вами на связь, уровень подготовки материалов, которые вам отправили, культуру общения на переговорах, доступность к менеджменту франчайзера и т.д.
6. Одним из основных показателей любого бизнеса является инвестиционная составляющая! Обращайте пристальное внимание на инвестиции необходимые не только в момент запуска объекта, но и в его функционирование на первом этапе, сезонность бизнеса, маркетинговую активность. Разберитесь с платежами (паушальный взнос/платеж, роялти, маркетинговые/рекламные отчисления, оплата программного обеспечения и другое).

Паушальный взнос (платеж) — это размер первоначального взноса, получаемого франчайзером от франчайзи в соответствии с договором франшизы.

Роялти — это ежемесячные суммы, перечисляемые франчайзеру по договору франшизы. Когда в графе роялти просто указывается процент, он всегда означает процент от выручки, а не от прибыли франчайзи. Роялти также может иметь форму фиксированной оплаты или быть включённым в стоимость товара, который будет поставляться участникам франчайзинговой сети. Суммы роялти индивидуальны и зависят от многих факторов, например, узнаваемости бренда, уровня поддержки франчайзером, предполагаемых оборотов и так далее.

Маркетинговые (рекламные) отчисления — отчисления в пользу франчайзера, которые он использует для промо- и рекламных активностей франчайзинговой сети на общенациональном уровне или на территории функционирования всей системы.

*Больше терминологии франчайзинга – [здесь](#).*

Обратите внимание все ли платежи отображены в финансовой модели франшизы. Вы должны, как минимум, разобраться в таких показателях:



1) Размер инвестиций необходимых в запуск вашего франчайзингового объекта. А для этого придется собрать немного дополнительной информации (например: площадь предполагаемого объекта, стоимость его аренды, затраты на логистику и локальный маркетинг, ценовая политика конкурентов и т.д.) и совместно с франчайзером адаптировать финансовую модель франшизы.

Инвестиции — это сумма, которую затрачивает франчайзи для начала бизнеса, на оборудование и оснащение производственных помещений, закупку расходных материалов, товарных запасов и т. д.

2) За какой срок окупятся потраченные финансы и, когда появится первая прибыль (срок окупаемости бизнеса).

Срок окупаемости — это промежуток времени, по прошествии которого сумма вложенных средств сравняется с суммой полученной прибыли. Иными словами, в этом случае показывает, какое время потребуется для того, чтобы вернуть вложенные деньги.

***Совет:** Для вас более предпочтительным будет тот проект, значение срока окупаемости у которого меньше. Это связано с тем, что этот проект быстрее станет доходным. Но будьте аккуратны, недобросовестные франчайзеры часто их завышают, указывая срок окупаемости в абсолютно идеальных условиях (которых на самом деле не существует).*

3) Ежемесячная чистая прибыль. Здесь у каждого своего предпочтения. Главное вы должны понимать, что не стоит ожидать больших денег от бизнеса с маленькими инвестициями.

7. Оцените собственные финансовые возможности. Вы должны обладать достаточными инвестициями для открытия предприятия по франшизе.

***Совет:** Ответьте себе на ряд вопросов:*

*1) Сколько всего денег вы намереваетесь инвестировать?*

*2) Сколько денег вы можете потерять, не попав в тяжелое финансовое положение?*

*3) Вы собираетесь покупать франшизу в одиночку или с бизнес-партнером?*

*4) Достаточно ли у вас денежных средств. Если нет, где вы собираетесь взять недостающую сумму?*

*5) Есть ли у вас сбережения или дополнительный источник дохода, чтобы поддерживать жизненный уровень во время запуска франшизы?*

*Обращаем ваше внимание на то, что встречаются случаи, когда франчайзер сознательно занижает размер необходимых инвестиций с целью создания повышенного спроса на свою франшизу. Вот почему при покупке франшизы кроме заявленных инвестиций на открытие франчайзингового объекта у вас должно быть дополнительно не менее 25% от общей суммы инвестирования в качестве «финансовой подушки безопасности». Этот факт не относится к франшизам, разработанным компанией FFC!*

Очень немаловажный момент — строите вы бизнес на заёмные деньги или на свои!

Больше 60% экономики ЕС составляют франчайзинговые предприятия. По последним данным, порядка 90% этого бизнеса в ЕС растет за счет специфических целевых кредитов. Например, в Италии каждый новый франчайзи может получить от итальянской ассоциации франчайзинга около 50000 евро, из которых 50 % — специальный грант, 50 % — кредит под

низкий процент от государства. Это позволило за последние несколько лет более чем вдвое, увеличить количество франчайзи. К большому сожалению, у нас ситуация кардинально другая, целевого кредитования франчайзинга в Украине практически не встречалось. И хотя многие банки до 2014 года декларировали свою готовность кредитовать франчайзинг, на деле все выглядело совсем иначе. Франчайзинг для банков — это инвестирование с повышенным риском, как и обычное открытие бизнеса с нуля или стартап. Гораздо проще было получить кредит, если франшиза это уже не первый бизнес и не единственный, когда предприниматель уже имеет определенную финансовую историю. Но времена меняются и стоит отметить, что совсем недавно консалтинговая компания Franchising Full Cycle в партнерстве с ПриватБанком и ТАСКОМБАНКОМ запустили проект беззалогового кредитования на покупку франшизы. Также реализован проект для помощи предпринимателям совместно с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), параллельно ведутся переговоры с еще несколькими финансовыми учреждениями про запуск подобных проектов.

Интересует кредит на покупку франшизы? – уточняйте детали в отделе продаж компании Franchising Full Cycle.

8. Проверяйте продавца франшизы всеми доступными способами. Изучите информацию о компании из открытых источников (сайт компании, корпоративные социальные сети, сайты с отзывами конечных потребителей, сайты с отзывами про работодателей), поговорите с деловыми партнерами, с которыми сотрудничает данная организация, поинтересуйтесь мнением о ней других предпринимателей и действующих франчайзи. От них можно получить ценную информацию о преимуществах сотрудничества с франчайзером. От успеха компании-франчайзера зависит и ваш успех, от ее честного имени зависит и ваша репутация. Не будет лишним узнать, как франчайзер ведет свой бизнес, как борется с простоями и неудачами, есть ли у франчайзера необходимые патенты и лицензии (при необходимости).

Покупка франшизы – дело ответственное, поэтому спешка тут ни к чему.

9. Узнаваемость бренда. Одной из главных причин, по которой предприниматели начинают франчайзинговый бизнес, это известная торговая марка, знакомая потребителям и занимающая определенное место в их сознании. Бытует мнение, что чем выше степень узнаваемости бренда, тем легче продавать продукт, но не всегда стоит гнаться за популярностью бренда. На рынке стран СНГ много франшиз пока еще не очень известных брендов, с высокой уникальностью продукта и хорошей рентабельностью, бывает такое, что в этих нишах практически еще нет конкурентов. А цена такой франшизы сравнительно ниже чем у более «раскрученных» проектов.

**Совет:** Решая проблему, как правильно выбрать франшизу, примите во внимание, следующее:

- 1) Наименование компании и насколько оно популярно в потребительской среде?
- 2) Какой период времени развивается данная франшиза?
- 3) Насколько силен авторитет компании по качеству товара?
- 4) Знакомы ли вам случаи, когда предприниматели жаловались на данную франшизу?

Если бренд неизвестен в вашем регионе, то попробуйте оценить примерный рекламный бюджет, необходимый вам на локальную популяризацию бренда.

Потратьте время и сделайте оценку бизнес идеи, которую несет в себе потенциальная франшиза.

10. Обучение и система поддержки. Другой причиной, чтобы начать свой бизнес путем покупки франшизы, является получение всей необходимой помощи и поддержки – организационной, технической, маркетинговой.

**Совет:** Контрольные вопросы:

- 1) Что готов предложить вам продавец франшизы в плане обучения, семинаров, тренингов?
- 2) Насколько его тренеры компетентны в своем деле?
- 3) Будет ли вам оказываться поддержка после запуска бизнеса?
- 4) В каком объеме и на каких условиях?

11. Проанализируйте спрос.

**Совет:** Ответьте на ряд вопросов:

- 1) Достаточным ли спросом пользуется товар или услуга, который вы собираетесь предлагать?
- 2) Этот спрос сезонный или относительно равномерный в течение года?
- 3) Подумайте, будет ли спрос на рассматриваемый товар в будущем?
- 4) Не является ли этот спрос краткосрочной модной тенденцией, которая исчезнет через несколько лет?

12. Проанализируйте конкуренцию.

**Совет:** И опять вопросы:

- 1) Каков уровень конкуренции в выбранном вами сегменте – в рамках страны и отдельного региона (области, города)?
- 2) Сколько предпринимателей уже работают по франшизе в вашей местности?
- 3) Сколько компаний продают аналогичные или похожие товары/услуги?
- 4) Насколько сильны их бренд и позиции на рынке?
- 5) По какой цене и какого качества предлагают конкуренты аналогичные товары?

13. Готовьтесь к переговорам с франчайзером. Задавайте ему как можно больше вопросов до того, как вы подпишите договор на покупку франшизы. Не бойтесь казаться чересчур любопытным. То, что у вас много вопросов – это нормально!

**Совет:** На какие вопросы будет полезным получить ответы:

- 1) Зарегистрирована ли торговая марка, которая будет передаваться по франшизе? Рекомендованная организационно-правовая форма собственности франчайзингового предприятия?
- 2) Как долго существует компания, её организационная структура, есть ли в структуре компании отдел франчайзинга или хотя бы специалист по франчайзингу?
- 3) Каковы особенности развития этой сферы бизнеса, темпы развития данного бизнеса, региональное покрытие, региональные особенности, конкурентная среда?
- 4) Сколько франчайзинговых объектов в сети действует, сколько было закрыто, причины закрытия?
- 5) Какие планы по развитию компании на ближайшие несколько лет (минимум на тот период на который подписывается пакет основных договоров франшизы)? Франчайзинг – это сотрудничество, основанное на долгосрочных и доверительных отношениях.

6) Присутствует ли инновационная составляющая бизнеса? Бизнес должен быть уникальным, с высокой интеллектуальной составляющей. Франчайзер должен постоянно использовать синергию интеллекта, опыта и креатива всех партнеров своей сети, беспокоиться о следующих этапах развития бизнеса, создании новых продуктов и услуг, конкурентных преимуществах. Предприятия, которые постоянно вкладывают деньги в разработку новых технологий и инструментов имеют гораздо больше шансов успешно развиваться и более привлекательны для потенциальных инвесторов. Их возможности в развитии вырастают в разы. Попросите рассказать вам об уникальности и инновационности франшизы (это может быть сам продукт или услуга, система обучения франчайзи и его сотрудников, IT система, система обслуживания клиентов, уникальные технологии производства (возделывания, приготовления) или рецептуры, принцип реализации продукции или предоставления услуг и многое другое.

7) Необходима ли лицензия для ведения предпринимательской деятельности в данном виде бизнеса, условия выдачи данных лицензий.

8) Степень структурности, отлаженности и формализации бизнес-процессов, которые будут передаваться по франшизе? Попросите показать пример описания какого-либо из процессов. Очень важно чтобы система ведения бизнеса, разработанная специалистами компании франчайзера, которая передается по франшизе, была четко сформулирована, задокументирована и опробована на собственной сети.

9) Степень автоматизации бизнес-процессов франчайзингового предприятия? Условия использования программного обеспечения (какие инструменты используются, требования к оборудованию, обучение персонала, условия оплаты за пользование и т.д.)?

10) Полнота участия франчайзера в повседневной деятельности своих франчайзи?

11) Единообразии стандартов видения бизнеса во франчайзинговой сети?

12) Как вы выглядит воронка продаж, какие каналы привлечения клиентов будут вам доступны, какая их конверсия?

13) В чем проявляются самостоятельные активности франчайзи? Локальный маркетинг?

14) Условия при открытии второго объекта? Условия эксклюзива на регион?

15) Среди существующих франчайзи есть владельцы двух и больше франчайзинговых объектов? Это положительный показатель, наличие таких франчайзи в сети говорит о степени удовлетворенности работой этой бизнес-системой среди франчайзинговых партнеров.

16) Предусмотрена ли условиями франшизы «защищенная территория» для объектов франчайзинговой сети?

Защищенная территория – это территория, на которой действует определенный франчайзи и где франчайзер обязуется не заключать других договоров на продажу франшизы с другими партнерами, а также не открывать собственных объектов сети.

17) Какие франчайзер устанавливает ограничения к деятельности своих франчайзи? Например, вы не должны работать с другой франшизой в этой сфере бизнеса, зона покрытия франчайзинговой точки (радиус охвата территории данной точкой) и так далее.

18) Какие есть льготные условия сотрудничества для франчайзи? Например, даются ли франчайзи специальные скидки, отличающиеся от скидок, предоставляемых оптовикам, эксклюзив на определенную территорию и так далее.

*Учитывайте общее впечатление, которое произвел на вас топ менеджмент и/или сам собственник бизнеса при личной встрече – их открытость и лояльность.*

*После встречи ответьте себе еще на один вопрос: хотите ли вы иметь какие-либо общие дела с этим партнером?*

14. Открытость франчайзера. Если франчайзер, общаясь с вами, декларирует все открыто, значит, он готов к честному общению. Это один из самых важных моментов в выборе франшизы — доверие и готовность делиться информацией.
15. Посмотрите франчайзинговые объекты и сравните их с собственными объектами франчайзера, пообщайтесь с действующими франчайзи, очень часто франчайзеры по запросу предоставляют контакты своих партнеров-франчайзи. Но будьте аккуратны – большая вероятность, что вам дадут заранее подготовленный список лояльных франчайзи. Поговорите с ними, а после приложите максимум усилий чтобы встретиться с несколькими франчайзи, которые не вошли в список франчайзера.

**Совет:** *Беседуя с действующими франчайзи, узнайте у них:*

- 1) *На сколько они довольны сотрудничеством с данным франчайзером?*
- 2) *Какие возникали проблемы при запуске их франчайзинговых объектов? Как быстро они вышли на плановые показатели бизнеса: окупаемость, доходность?*
- 2) *Что бы они изменили в действующей франшизе?*
- 3) *Планируют ли они еще открывать франчайзинговые точки с этим франчайзером?*
- 4) *Какие возникают проблемы в повседневной работе и как франчайзер помогает их решать?*
- 5) *Есть ли взаимопонимание между командами франчайзера и франчайзи? Ведь в системе франчайзинговых отношений непонимание равносильно конфликту.*
- 6) *Если бы была возможность вернуться в начало их сотрудничества с франчайзером, пошли бы они на этот шаг снова?*

При посещении собственной и франчайзинговой сетей обратите внимание как работает персонал, как придерживаются единых стандартов в работе, запросите информацию о среднем чеке. Для принятия правильного решения нужно получить полную информацию о каждой выбранной вами франшизе.

**Совет:** *При беседе с франчайзи, учитывайте, что в любой франчайзинговой системе всегда есть определенная доля «шума», другими словами – бесполезных разговоров отдельных франчайзи, которые постоянно выражают недовольство по тому или иному поводу.*

16. Начинающему бизнесмену необходима профессиональная поддержка опытного франчайзера. Из перечисленного выше ваша задача понять, что компания, у которой вы собрались купить франшизу, готова прийти вам на помощь в любой момент, обучить, рассказать, поддержать. Анализируйте поддержку франчайзера не только на момент открытия, но и после запуска объекта. Если франчайзер готов пройти с вами этот путь, вы сделали правильный выбор. Некоторые очень опытные и успешные франчайзи говорят, что выбор франшизы – это выбор франчайзера.
17. Все финансовые ожидания следует оговаривать и фиксировать заранее! Франчайзер и франчайзи должны рассматривать общие цели с учетом прибыльности бизнеса. Новые

продукты и программы должны тестироваться и оцениваться франчайзером до запуска в сеть.

18. Подключите юриста. Потратьте время и силы на вычитку договоров, которые вам предлагают подписать. Таким образом вы сможете обезопасить себя от многих неприятных ситуаций в будущем.

Договор франчайзинга должен содержать следующие пункты:

- 1) Права и обязательства франчайзера.
- 2) Права и обязательства франчайзи.
- 3) Объекты права интеллектуальной собственности (торговые марки, изобретения и др.), коммерческий опыт и деловая репутация, которые передаются по условиям франшизы.
- 4) Порядок осуществления платежей.
- 5) Срок действия договора франчайзинга.
- 6) Условия продления срока действия договора франчайзинга.
- 7) Условия и порядок внедрения франчайзером новых бизнес-процессов, методов работы и технологий.
- 8) Условия расторжения договора.

***Совет:** Перед заключением сделки необходимо особое внимание уделить условиям выхода из франшизы. Здесь необходимо учесть три сценария:*

- 1) досрочное расторжение договора какой-либо из сторон;*
- 2) окончание срока действия договора – вы не собираетесь продлевать сотрудничество;*
- 3) окончание срока действия договора – вы хотите остаться в сети.*

*Советуем быть внимательными к терминам, содержащимся в договорах, так как с иностранными словами часто происходит путаница.*

*Предусмотрена ли система поддержки франчайзи в договорах франшизы? Много компаний декларируют поддержку на переговорном этапе, но реально ее не спешат оказывать после продажи франшизы.*

*Обо всех деталях сотрудничества договаривайтесь «на берегу»! После этого фиксируя договоренность в основном пакете документов. Прозрачность договоренностей и дальнейших взаимоотношений очень важна. Не подписывайте документы, если в них предусмотрен выкуп бизнеса франчайзером за копейки после завершения срока действия контракта.*

19. Если вы окончательно определились с выбором франшизы, не факт, что эта сделка состоится как бы вы этого, не хотели. Чем серьезнее компания-франчайзер, тем тщательнее она подходит к отбору своих партнеров-франчайзи. Вас могут попросить заполнить детальную анкету, где необходимо будет ответить на массу вопросов. Например, какой основной ваш вид деятельности? Какими ресурсами вы обладаете? Будут ли у вас партнеры? Как были заработаны средства, которые вы планируете вложить в бизнес? Есть ли у вас предпринимательский опыт? Как вы собираетесь развивать этот бизнес? Могут попросить описать ваш локальный маркетинг по развитию этого бизнеса? И даже указать несколько человек, готовых за вас поручиться.
20. Приготовьтесь действительно работать, а не отдыхать, не верьте слухам, что, купив франшизу, вы сразу выйдете на высокую прибыль. Для того, чтобы достичь успеха,

нужно упорно трудиться с самого первого дня. Даже при мощной поддержке франчайзера руководить своим бизнесом будете вы. Подбор персонала, ресурсов, поиск клиентов – это все ложится на ваши плечи. Если вы готовы работать, значит, успех неминуем.

21. Подбор локации/помещения. Хотя этот пункт в большинстве относится к вопросам, которые возникают уже после подписания основного пакета договоров франшизы, мы специально оставили его здесь, как один из решающих элементов выбора самой франшизы. Этим мы хотели акцентировать ваше внимание на важности подбора правильной локации. Еще на этапе «примерки» франшиз на себя думайте о локации. Еще до подписания договоров консультируйтесь с риелторами, другими предпринимателями и франчайзером, анализируйте информацию из открытых источников. Как любят говорить американские бизнесмены: для малого и среднего бизнеса половину успеха на старте могут обеспечить три вещи:

- 1) локация,
- 2) локация,
- 3) локация!

К подбору помещения нужно подойти не менее серьезно, чем к выбору самой франшизы. Например, многие компании, работающие в сфере реализации брендовой одежды, не готовы продавать франшизы в города, где нет торговых центров, соответствующих уровню бренда.

22. Самый важный совет! Если Вы пытаетесь найти выгодную возможность купить франшизу в странах СНГ, заручитесь поддержкой профессионалов - обратитесь к квалифицированным консультантам по франчайзингу! С помощью грамотный консультант выявит интересующую вас сферу бизнеса, ваши приоритеты и цели относительно бизнеса, расскажет о тенденциях на рынке и предложит наиболее оптимальные для вас варианты, а также поможет обойти основные подводные камни, связанные со сделкой. Говоря о консультантах, не стоит забывать о репутационных рисках для таких компаний, большинство консалтинговых компаний пылко следят за этим и не станут предлагать клиенту некачественные или нерабочие франшизы. А таких франшиз на рынке достаточно.

### **Как узнать, что вам продают кота в мешке?**

К большому сожалению, в связи с нестабильной политико-экономической ситуацией в нашей стране и низким уровнем культуры предпринимательства, часто появляются «некачественные» франшизы, которые уходят от общепринятых принципов франчайзинга и нацелены на быстрое обогащение их продавцов. Подобная ситуация с фейковыми франшизами наблюдается во всех странах СНГ (Например, в Российской Федерации существует около 2000 франшиз, из которых рабочими являются не более 25%).

Маркеры того что вас могут обманывать:

1. Незарегистрированная торговая марка (ТМ), под названием которой продается франшиза. Нужно проверить и все патенты франчайзера, которые дают ему право на определенный вид деятельности.

2. Если вы столкнулись с компанией, которая ведет свою деятельность меньше года, это признак того, что стоит очень пристально изучить деятельность компании и условия франшизы.
3. Будьте внимательны: бывают случаи, когда франшизу продают компании, которые еще не успели открыть ни одного собственного объекта. По сути, продается искусственно раздутый бренд. Но, например, всемирно известная сеть фастфуда Subway (насчитывает 44 380 заведений в 110 странах) сейчас не владеет ни одним собственным заведением – 100% заведений принадлежит франчайзи.
4. Обратите внимание на возраст франшизы – если она существует на рынке несколько лет, это означает, что бизнес-концепция прошла «обкатку» и прижилась, а если франшиза появилась недавно, ее приобретение связано с определенным риском.
5. У франчайзера еще нет работающей ни одной франчайзинговой точки. Здесь могут быть исключения, например, не нужно сразу пренебрегать успешными стартапами. В таком случае приготовьтесь набивать шишки вместе с франчайзером. Идеальная ситуация если у франчайзера не менее двух - трех лет опыта работы по развитию франчайзинговой сети.
6. В презентационных материалах задекларирован очень низкий объем инвестиций и завышенные обещания со стороны франчайзера. Не часто, но встречаются франчайзеры, которые обещают за символическую оплату продать вам курицу, которая несет золотые яйца. Они на 1000% уверяют вас, что этот бизнес не будет у вас забирать много времени, что это бизнес будущего и именно поэтому вам так тяжело в этом всем сейчас разобраться, при этом очень ярко и красочно рассказывая истории успеха своих франчайзи. Всячески унижают традиционный бизнес, который быстро может превратиться в чемодан без ручки.  
Мы часто повторяем, что франшиза – это не панацея успеха, это в первую очередь минимизация ваших предпринимательских рисков! И ни один франчайзер не может давать 100% гарантии успешности. Если вам дают такое обещание – вас открыто обманывают! Сотрудничество, которое начинается с обмана – обречено на провал.
7. Требования к потенциальному франчайзи. Если их нет или они подозрительно занижены – большая вероятность, что это недобросовестная франшиза или просто неопытный франчайзер, который «на коленке» упаковывал свою франшизу собственными силами.
8. Отсутствие роялти. Если нулевой размер роялти свидетельствует о том, что сам роялти уже включен в сумму поставляемых франчайзером товаров или расходных материалов – тогда все хорошо. Но иногда отсутствие роялти свидетельствует о том, что франчайзер на деле никак не собирается поддерживать своего франчайзи в работе.
9. Отсутствие закрепленной защищённой территории для объектов франчайзинговой сети. Вы можете купить такую франшизу и даже успешно работать, но мы должны вас предупредить, что уже в недалеком будущем возможны серьезные проблемы в виде конкурентных войн с другим франчайзи этой же сети или даже с самим франчайзером.
10. Будьте аккуратны если появилось ощущение, что на вас открыто оказывают давление, торопят с выбором именно этой франшизы, пытаются вами манипулировать.
11. Обращайте внимание на то, насколько открыто франчайзер отвечает на ваши вопросы. На любой вопрос вы должны получить ответ, если на что-то вам сказали «мы скажем позже» или «покажем через какое-то время», стоит задуматься, насколько это все открыто и правдиво. Например, в Соединенных Штатах Америки существует



специальный циркуляр под названием Uniform Franchise Offering Circular (UFOC), согласно которому все компании-франчайзеры на ежегодной основе предоставляют полный пакет информации о себе, включая финансовую и бухгалтерскую отчетность, и детально расписывают свое франчайзинговое предложение.

12. Если вы не являетесь профессионалом в той сфере в которой выбрали франшизу – обращайте внимание на систему подготовки персонала для работы на франчайзинговых точках. Вам важно чтобы франчайзер помог не только с рекомендациями по подбору сотрудников, но и их дальнейшим обучением, стажировкой и возможно с аттестацией. Франчайзер должен не только обеспечить начальное профессиональное обучение своим франчайзи и их персоналу, но и предоставлять дальнейшую консультационную поддержку на протяжении всего срока действия договора.
13. Отсутствие детальной «инструкции» к бизнесу с описанием всех бизнес-процессов франчайзинговой точки (другие названия документа: бизнес-бук, операционная книга, пособие по ведению бизнеса, tool book, handbook и т.д.). Вероятность в 99,99%, что до подписания договора на покупку франшизы, вам откажутся ее выдавать на руки, в этом нет ничего плохого, потому что это весь опыт франчайзера и вся суть этого бизнеса. Попросите её показать на встрече, а содержание (оглавление) отправить вам на почту.

### **Тренды и актуальные сферы на 2018 год**

Делать прогнозы в наше время дело абсолютно неблагодарное, но безусловно есть тенденции и отдельные ниши, которые продолжают свое развитие и в следующем году. Франчайзинг – это неотъемлемая составляющая современного предпринимательства, поэтому перспективы на этот год не особо веселые, но обнадеживающие.

1. Так исторически сложилось, что большее количество франчайзинговых проектов сосредоточены в столице и городах - миллионниках, поскольку здесь более развита деловая активность, больше финансовых возможностей, выше покупательная способность населения и т.д. Но за последний год франчайзинг стал гораздо популярнее в небольших городах и эта тенденция продолжается. Что несомненно радует.
2. Особой популярностью сегодня пользуются различного рода кофейни, но сейчас в этой нише происходит перенасыщение и соответственно мы ожидаем в ближайшее время некую стагнацию.
3. Продолжает расти сфера предоставления услуг как B2B так и B2C, рост до 15% к прошлому году. Если мы заговорили об услугах, то в следующем году особым спросом продолжат пользоваться франшизы в сфере услуг для детей. Это развитие, обучение и развлечение деток.
4. Традиционно популярными на протяжении многих лет остаются фастфуд и стритфуд. Это не могли не заметить многие игроки в сфере общественного питания поэтому на протяжении следующего года ожидаем появления на рынке заведений «облегченных» и более демократичных форматов. Яркий пример - PIZZA CELENTANO в новом формате To Go.
5. Растет интерес к франчайзингу в аграрной сфере. Агрофраншиза – это проект, где по франшизе передаётся не просто торговля чем-то, а элементы производства, возделывания, выращивания, так или иначе, связанные с производством каких-то

видов товаров. Здесь безусловный лидер Small Fruit, разработанная нами аграрная франшиза по выращиванию органической малины с дальнейшим сбытом на рынках ЕС. Это тот случай, когда инвесторы стоят в очередь!

Таким образом, учитывая все вышеперечисленные рекомендации, вы сможете выбрать действительно стоящую франшизу, которая станет для вас прибыльным делом.

### Что посмотреть, почитать?

1. «Основатель» (англ. The Founder) — художественный фильм режиссёра Джона Ли Хэнкока о жизни американского предпринимателя и бизнесмена Рэя Крока, с Майклом Китонем в главной роли. Фильм вышел в прокат в 2017 году.
2. Корпоративный сайт компании Franchising Full Cycle - <https://ffc.expert/> и [каталог франшиз](#) компании. Обратите внимание на наш блог и образовательный проект!
3. [YouTube – канал](#) компании Franchising Full Cycle. На канале вы сможете увидеть массу презентационных роликов франшиз, интервью экспертов и многое другое.
4. Корпоративная страница компании Franchising Full Cycle в социальной [сети Facebook](#). Мы №1 в сети Facebook по количеству подписчиков во всем СНГ среди подобных проектов, нас ежедневно читает свыше 9000 человек.
5. [Telegram – канал](#) компании Franchising Full Cycle. Только самая актуальная информация о франчайзинге.

### Обучающий курс для желающих купить франшизу

Если же вы хотите:

- более детально разобраться в тонкостях франчайзинга;
- закрепить описанную в этом пособии методику анализа функциональности франчайзинговых проектов, разобрать кейсы успешных франшиз и примеры не самых лучших проектов;
- лично познакомиться и получить консультацию у лучших франчайзеров Украины;
- минимизировать свои инвестиционные риски при покупке франшизы;
- получить понимание как успешно развивать бизнес во франчайзинговой сети,

мы приглашаем вас на наш двухдневный курс «[Франчайзи](#)» от FFC Business School.

Продолжительность программы – 2 дня.

Оставьте свои контакты на нашем сайте [сайте](#) и мы свяжемся с вами!

### Выводы

В процессе подготовки данного материала нам хотелось не только собрать все рекомендации по выбору франшизы в одном пособии, но и донести до нашего читателя, что невозможно определить самую лучшую франшизу! Будет она лучшей или наоборот — напрямую зависит

от вас. Потому что даже самая инновационная, прибыльная и перспективная франшиза в неумелых руках может оказаться совершенно напрасной тратой времени и денег.

Подводя итог, мы хотим пожелать людям, которые в перспективе станут франчайзи – относиться к покупке франшизы с большой ответственностью и сотрудничать только лишь с надежными партнерами. В свою очередь франчайзерам желаем – быть предельно честными с возможными партнерами и давать правдивую информацию о своём предложении.

В этом пособии мы постарались осветить основные аспекты правильного выбора франшизы, вы можете закрыть глаза на половину этих пунктов, но покупка бизнеса – это не импульсивное действие, это как раз та ситуация, когда не нужно спешить. Если вы сможете использовать на практике хотя бы 25% этих советов, мы уверены, что ваш выбор станет более взвешенным и вероятность ошибки будет гораздо ниже.

Наша компания – Franchising Full Cycle предлагает вам свою помощь, в подборе франшизы и проведении сделки между вами и франчайзером, а также в любых иных вопросах, возникших при ведении вашего бизнеса по системе франчайзинга!