

**Услуга: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ ПО ПОСТРОЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. РАЗРАБОТКА ФРАНШИЗЫ.**

№	Этап	Описание этапа	Исходящая документация	Срок работ/ Оплаты	Участие Заказчика
<b>ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ БИЗНЕСА.</b>					
1	Оценка бизнеса на предмет готовности к тиражированию по франшизе.	<p>Оценка проводится на основании данных предыдущих периодов работы компании и служит основанием для составления прогноза перспективности будущего франчайзингового проекта в целом.</p> <p>В ходе оценки модели бизнеса проводится анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• целевой аудитории компании: сегменты потребителей, их потребности, особенности каналов сбыта продукции компании;</li> <li>• основных видов деятельности и ресурсов (например, финансовых, материальных, нематериальных, человеческих ресурсов);</li> <li>• ключевых партнеров (условия сотрудничества, договорные обязательства);</li> <li>• доходов и расходов бизнеса, их структуры.</li> </ul> <p>Полученная оценка является индикатором фактической готовности компании к запуску франшизы.</p>	<p>Результаты оценки могут быть предоставлены в виде отчета о найденных проблемах и предлагаемых шагах по их устранению для подготовки компании к созданию франшизы (отчет не входит в стоимость).</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	<p>Предоплата 300 USD.</p>	<p>Участие Заказчика – Максимальное.</p> <p>Заказчик дает разъяснения и участвует в опросе.</p>
<b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ ПО ПОСТРОЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. РАЗРАБОТКА ФРАНШИЗЫ.</b>					
2	Консалтинг.	Консалтинговая поддержка и консультирование в вопросах построения, ведения и управления франчайзинговой деятельностью.	Устное консультирование.	<p>4 месяца.</p> <p>Предоплата 6000 USD.</p>	Участие Заказчика – Максимальное.
3	Вводный инструктаж.	Ознакомительная беседа-разъяснение сути предстоящих работ и алгоритма взаимодействия, направленных на разработку и создание качественной франшизы с Заказчиком, Руководителем франчайзингового проекта и руководителями подразделений.	Устная лекция.	<p>1 день.</p> <p>Дальнейшая оплата - по 2000 USD ежемесячно в течение 3-х месяцев.</p>	Участие Заказчика – Максимальное.
4	Проведение бенчмаркинга существующих франчайзинговых программ.	<p>Проведение анализа и сравнения существующих франчайзинговых предложений на рынке (в нише деятельности потенциального франчайзера), их Уникального Торгового Предложения, параметров работы и ключевых функций.</p> <p>Бенчмаркинг позволяет получить информацию о решениях, используемых в деятельности компаний-конкурентов, оценить их и адаптировать для франчайзингового проекта. Используется для установления конкурентного преимущества на старте проекта и для коррекции метода управления франшизой в целом.</p>	<p>Сравнительная таблица схожих по сути бизнеса франчайзинговых предложений от конкурирующих компаний. Дает общее понимание состояния рынка в данном сегменте франшиз.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	<p>10 дней.</p>	<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>

5	Разработка концепции франшизы.	<p>Разработка и формализация ключевых процессов, тезисов, формирующих критериев и компетенций, составляющих суть франчайзингового проекта. Разработка концепции предполагает определение требований к франшизе в целом и к каждому формату в частности (при их наличии). Также в ходе согласования концепции осуществляется доработка логики бизнеса и всех сопряженных с ним процессов.</p> <p>Является основой для всех дальнейших работ.</p>	<p>Таблица, содержащая в себе сжатую выдержку бизнес-процессов по взаимодействию между Сторонами франшизы.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	15 дней.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
6	Формирование структуры бизнес-процессов управления франчайзинговой сетью.	<p>Формирование структуры бизнес-процессов взаимодействия франчайзера и франчайзи в виде перечня всех процессов, относящихся к франчайзинговой деятельности.</p> <p>Позволяет систематизировать взаимодействие структурных подразделений в работе с франчайзинговой сетью и выстроить процессно-функциональную систему управления и развития франчайзинговой сети.</p>	<p>Документ в текстовой форме, содержащий перечень бизнес-процессов взаимодействия между франчайзером и франчайзи.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	3 дня.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
7	Консультирование по бизнес-процессам управления франчайзинговой сетью.	<p>Персональное подробное разъяснение функционального взаимодействия в каждом бизнес-процессе между франчайзером и франчайзи при операционной деятельности франчайзинговой сети.</p> <p>Разъяснение функционала сотрудников франчайзера в рамках обеспечения функционирования франчайзинговой модели.</p>	Устное разъяснение-консультирование.	До 25 дней. (до 50 часов)	Участие Заказчика – Максимальное.
8	Разработка структуры бизнес-бука.	Разработка содержания бизнес-бука с учетом индивидуальной специфики бизнеса Заказчика, отражающее основные процессы, которые должны быть регламентированы в деятельности франчайзингового объекта.	<p>Документ в текстовой форме, содержащий в себе структуру наполнения бизнес-бука.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	2 дня.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
9	Разработка шаблона бизнес-бука для самостоятельного заполнения шаблона Заказчиком.	<p>Разработка шаблона бизнес-бука, содержащего базовые процессы взаимодействия франчайзи и франчайзера, а также элементы ответственности франчайзи перед франчайзером в рамках операционной деятельности, с учетом индивидуальных особенностей ведения бизнеса Заказчиком.</p> <p>Заказчик самостоятельно дополняет шаблон бизнес-бука документами, регламентирующими внутренние процессы франчайзингового объекта.</p> <p>Бизнес-бук описывает все этапы запуска и функционирования франчайзингового объекта и является руководством к действию, которое позволяет максимально упростить процесс передачи информации участникам проекта и стандартизировать работу франчайзинговой сети. Является настольной книгой для франчайзи и отвечает на большинство вопросов, связанных с управлением франчайзинговым объектом.</p>	<p>Унифицированный документ в текстовой форме, содержащий базовые процессы взаимодействия франчайзи и франчайзера.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	10 дней.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>

		<p>Бизнес-бук содержит обобщенное описание следующих основных процессов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• поиск, выбор, ремонт и оснащение помещения;</li> <li>• подбор, оформление, обучение, стажировка и аттестация персонала;</li> <li>• коммерческая, ценовая, акционная и финансовая политики;</li> <li>• маркетинговые активности и их планирование;</li> <li>• работа с информационными системами;</li> <li>• взаимодействие с центральным офисом;</li> <li>• внутренние аудиты и контроль над франчайзи.</li> </ul>			
10	Разработка финансовой модели франшизы.	<p>Содержит расчеты по необходимому объему инвестиций для франчайзи, прогнозы по доходам и расходам и предпосылки для создания этих прогнозов. В финансовой модели традиционно рассчитывается точка безубыточности и срок окупаемости проекта.</p> <p>Разработанная финансовая модель деятельности типового франчайзи содержит данные по:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• минимально необходимым инвестициям франчайзи для открытия объекта;</li> <li>• прогнозам объемов производства, продаж или оказания услуг: ассортимент продуктов или услуг; потенциал производства, продаж или оказания услуг; корректирующие факторы (сезонность, лояльность клиентов и т.д.);</li> <li>• прогнозам операционных расходов: себестоимость сырья, логистические затраты, заработная плата рабочего персонала и т.д.;</li> <li>• прогнозам по доходам: ценообразованию продуктов или услуг, доходам от продаж продуктов или услуг, а также иным поступлениям.</li> </ul>	<p>Таблица, отображающая финансовые аспекты деятельности франчайзингового объекта. Разрабатывается в виде калькулятора, что позволяет вносить переменные данные каждого конкретного франчайзи, влияющие на прибыльность проекта.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	30 дней.	<p>Участие Заказчика - Высокое.</p> <p>Заказчик предоставляет данные, изучает и утверждает материалы.</p>
11	Разработка договорной базы франчайзинговой программы.	<p>Разработка пакета документов, оформляющих различные отношения между франчайзером и франчайзи. В зависимости от отрасли и задач франчайзера состав этого пакета может кардинально меняться. Основные документы – это договор коммерческой концессии и лицензионный договор, которые координируют сотрудничество по системе франчайзинга. Также, при необходимости, пакет документов дополняется договорами, регламентирующими процессы закупки, материальной ответственности, работы с персоналом и т.д.</p>	<p>Пакет договоров, необходимых для реализации и обслуживания франшизы.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	30 дней.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
12	Разработка брифа презентации франшизы.	<p>Консультационная услуга состоит из разработки текстовой части презентации франшизы. Разрабатывается индивидуально под каждого франчайзера.</p> <p>Презентация франшизы в формате «PDF» является важным маркетинговым ходом и обязательным «стандартом» при выводе франшизы на рынок. Служит первичным эмоциональным инструментом информирования потенциальных франчайзи. Содержит краткую информацию о компании, бизнесе в целом. Описывает преимущества франшизы, ее форматы, перспективы развития и ведения бизнеса под брендом франчайзера. Является основой для создания Landing Page, который положительно влияет на продвижение франшизы в сети Internet и значительно увеличивает продажи франшизы.</p>	<p>Документ в текстовой форме, содержащий в себе общую структуру информационного наполнения презентации.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	2 дня.	<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>

14	Обучение управлению франшизой.	<p>Персональный экспресс-курс обучения Руководителя франчайзингового проекта и руководителей подразделений, отвечающих за развитие и сопровождение франчайзинговой сети, всем этапам настройки и сопровождения бизнес-процессов, связанных с франчайзинговой деятельностью, а также управлению и контролю деятельности франчайзинговой сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• значение и функции подготовленной франчайзинговой документации;</li> <li>• каналы коммуникации Головного офиса в рамках проекта франчайзинга;</li> <li>• стратегия продвижения франшизы;</li> <li>• алгоритм переговоров с потенциальными франчайзи;</li> <li>• принципы и организация взаимодействия команды запуска;</li> <li>• управление и развитие франчайзинговой сети;</li> <li>• механизмы контроля деятельности франчайзи;</li> <li>• наиболее часто возникающие проблемы в проекте франчайзинга и их решение;</li> <li>• внесение изменений в существующий пакет франшизы;</li> <li>• юридические аспекты и нюансы франчайзинга;</li> <li>• выход франчайзи из сети.</li> </ul>	Устное обучение.	2 дня (12 часов).	Участие Заказчика – Максимальное.
15	Вычитка бизнес-бука созданного Заказчиком.	<p>Бизнес-бук - консолидированный набор документов, необходимый для успешного функционирования франчайзингового объекта, созданный Заказчиком на основании этапа 8 (Разработка шаблона бизнес-бука для самостоятельного заполнения шаблона Заказчиком).</p> <p>Консалтинговая услуга заключается в вычитке готового бизнес-бука с отражением найденных недоработок, замечаний и рекомендаций к их устранению Заказчиком.</p>	Унифицированный документ в текстовой форме с отражением необходимых правок.	10 дней.	<p>Участие Заказчика – Максимальное.</p> <p>Заказчик вносит изменения в бизнес-бук.</p>
<b>Услуги которые не входят в общую стоимость Пакета услуг «Бизнес-консалтинг», но могут быть оказаны за дополнительную оплату.</b>					
16	Подбор персонала.	Подбор (рекрутинг) менеджера по франчайзингу – это своего рода искусство, поскольку необходимо учитывать не только формальные требования: возраст, опыт и навыки кандидата, а и суметь понять и прочувствовать нюансы работы в компании франчайзера и, самое главное, профессионализм кандидата. Ведь на него будет возложена ответственность по построению франчайзинговой сети.			
17	Разработка Брендбука.	Руководство по управлению фирменным стилем (брендбук) - описывает требования к передаче и использованию франчайзи основного торгового знака, вспомогательных торговых знаков продуктов и услуг, а также иных элементов и атрибутов фирменного стиля компании.			
18	Продажа франшизы силами FFC.	<p>Поиск и привлечение потенциальных франчайзи Franchising Full Cycle (FFC) ведет с использованием следующих инструментов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Размещение франшизы в каталоге франшиз на сайте FFC: <a href="https://ffc.expert/">https://ffc.expert/</a></li> <li>• Новостные и информационные посты в соцсетях компании FFC: <a href="#">Facebook</a></li> <li>• Представление франшизы на бизнес-конференциях.</li> <li>• Активный (прямой) поиск потенциальных франчайзи.</li> <li>• Cross-продажи франшизы.</li> <li>• Участие в выставочной деятельности.</li> </ul>			

Общий предположительный срок работ экспертами Franchising Full Cycle по этапам 2-15 составляет 4 месяца. Базовая стоимость услуг – 12 000 USD. Общая стоимость услуг и срок разработки могут быть откорректированы на этапе проведения работ по блоку № 1 (оценка бизнеса).