

ДОРАБОТКА ФРАНШИЗЫ.					
№	Этап	Описание этапа	Исходящая документация	Срок работ/ порядок оплаты	Участие Заказчика
<b>ОЦЕНКА ФРАНШИЗЫ.</b>					
1	Оценка франшизы и франчайзингового пакета.	<p>Анализ актуальности существующего франчайзингового пакета, его полноты и соответствия современным нормам ведения бизнеса, качества стандартизации и формализации бизнес-процессов, передаваемых при покупке франшизы.</p> <p>В ходе анализа франшизы проводятся следующие работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ презентационных материалов франшизы.</li> <li>• Аудит договоров, сопровождающих сделку по покупке франшизы.</li> <li>• Анализ финансовой модели франшизы.</li> <li>• Оценка эффективности механизмов контроля Франчайзера над выполнением стандартов работы сети.</li> <li>• Анализ документов, регламентирующих стандарты ведения бизнеса (повседневные процессы) у Франчайзи.</li> <li>• Оценка функциональности бизнес-процессов франчайзинговой сети.</li> <li>• Оценка эффективности взаимодействия во франчайзинговой сети.</li> </ul> <p>Полученные результаты являются индикатором качества существующей франшизы, эффективности организации бизнес-процессов по управлению и развитию франчайзинговой сети.</p>	<p>Результаты оценки представляются в виде отчета о найденных проблемах в бизнес-процессах и франчайзинговой модели, а также шагах по их устранению. (отчет не входит в стоимость).</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	<p>Предоплата 500 USD.</p> <p>14-20 дней.</p>	<p>Участие Заказчика – Максимальное.</p> <p>Заказчик дает разъяснения и участвует в опросе.</p>
<b>ДОРАБОТКА ФРАНШИЗЫ.</b>					
2	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>5-10 дней.</p> <p>Порядок и размер оплаты – Персонально под проект</p>	<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>
3	Доработка концепции франшизы.	<p>Доработка и формализация ключевых процессов, тезисов, формирующих критериев и компетенций, составляющих суть франчайзингового проекта. Концепция 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>	<p>10-20 дней.</p>	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>

4	Доработка структуры бизнес-бука.	Доработка содержания бизнес-бука с учетом индивидуальной специфики бизнеса Заказчика, отражающее основные процессы, которые должны быть регламентированы в деятельности франчайзингового объекта.	Документ в текстовой форме, содержащий в себе структуру наполнения бизнес-бука.  Пример: <a href="#">фрагмент</a>	2-5 дней.	Участие Заказчика - Минимальное.  Заказчик изучает и утверждает материалы.
5	Доработка шаблона бизнес-бука для самостоятельного заполнения шаблона Заказчиком.	<p>Доработка 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>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>• рекламная кампания перед запуском франчайзингового объекта;</li> <li>• маркетинговые активности и их планирование;</li> <li>• работа с информационными системами;</li> <li>• процессы и процедуры продажи товаров и услуг, обслуживания клиентов;</li> <li>• взаимодействие с центральным офисом;</li> <li>• внутренние аудиты и контроль над франчайзи.</li> </ul>	Унифицированный документ в текстовой форме, содержащий базовые процессы взаимодействия франчайзи и франчайзера.  Пример: <a href="#">фрагмент</a>	10-20 дней.	Участие Заказчика - Минимальное.  Заказчик изучает и утверждает материалы.
6	Разработка перечня документов для бизнес-бука.	Формирование перечня всех документов, необходимых для успешного запуска и функционирования франчайзингового объекта и подлежащих передаче франчайзи в качестве внутреннего стандарта работы в сети.	Таблица, содержащая в себе полный перечень документов с кратким описанием сути документа.  Пример: <a href="#">фрагмент</a>	4-8 дней.	Участие Заказчика - Отсутствует.  Заказчик знакомится с материалами.

7	Доработка / адаптация 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>• расходам на осуществление деятельности;</li> <li>• размеру и структуре паушального платежа и роялти, а также иным обязательным к уплате суммам;</li> <li>• прогнозам по доходам: ценообразованию продуктов или услуг, доходам от продаж продуктов или услуг, а также иным поступлениям;</li> <li>• прогнозам по персоналу: организационной структуре для франчайзингового объекта, расчетам потребности в персонале, планам по заработной плате персонала франчайзинговой точки.</li> </ul>	<p>Таблица, отображающая финансовые аспекты деятельности франчайзингового объекта.</p> <p>Разрабатывается в виде калькулятора, что позволяет вносить переменные данные каждого конкретного франчайзи, влияющие на прибыльность проекта.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	15-30 дней.	<p>Участие Заказчика - Высокое.</p> <p>Заказчик предоставляет данные, изучает и утверждает материалы.</p>
8	Доработка договорной базы франчайзинговой программы.	<p>Доработка 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>Может насчитывать до 15 договоров различной направленности по схемам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• франчайзер-франчайзи;</li> <li>• франчайзи-франчайзи;</li> <li>• франчайзи-рынок.</li> </ul>	<p>Пакет договоров, необходимых для реализации и обслуживания франшизы.</p> <p>Пример: <a href="#">фрагмент</a></p>	15-30 дней.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
9	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>	2-4 дня.	<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>

Услуги которые не входят в общую стоимость услуг «Доработка франшизы», но могут быть оказаны за дополнительную оплату.		
10	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.
11	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.
12	Продажа франшизы силами FFC.	Поиск и привлечение потенциальных франчайзи Franchising Full Cycle (FFC) ведет с использованием следующих инструментов: <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 2-9 составляет 3 месяца.

Общая стоимость услуг и срок доработки франшизы определяются на этапе проведения работ по блоку № 1 (Аудит франшизы и франчайзингового пакета).