

Услуга: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФРАНШИЗОЙ. РАЗРАБОТКА ФРАНШИЗЫ.

№	Этап	Описание этапа	Исходящая документация	Срок работ/ Оплаты	Участие Заказчика
ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ БИЗНЕСА.					
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"> • целевой аудитории компании: сегменты потребителей, их потребности, особенности каналов сбыта продукции компании; • основных видов деятельности и ресурсов (например, финансовых, материальных, нематериальных, человеческих ресурсов); • ключевых партнеров (условия сотрудничества, договорные обязательства); • доходов и расходов бизнеса, их структуры. <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: фрагмент</p>	<p>Предоплата 300 USD.</p>	<p>Участие Заказчика – Максимальное.</p> <p>Заказчик дает разъяснения и участвует в опросе.</p>
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФРАНШИЗОЙ. РАЗРАБОТКА ФРАНШИЗЫ.					
2	Консалтинг.	Консалтинговая поддержка и консультирование в вопросах построения, ведения и управления франчайзинговой деятельностью.	Устное консультирование.	<p>7 месяцев.</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 6-ти 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: фрагмент</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: фрагмент</p>	15 дней.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
6	Формирование внутренних процессов франчайзинговой деятельности «КАК НАДО».	<p>Формирование бизнес-процессов взаимодействия внутренних подразделений и франчайзинговой сети в виде карты каждого процесса, относящегося к франчайзинговой деятельности.</p> <p>Фактически представляет собой систему управления и стандартизации бизнеса и обеспечивает четкую повторяемость процессов и возможности управления ими.</p> <p>Позволяет в работе с франчайзинговой сетью:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Исключить проблемы и узкие места при передаче процесса «из уст в уста». • Структурировать и формализовать работу персонала. • Заблаговременно выстроить функциональную систему взаимодействия, готовую к управлению и развитию франчайзинговой сети. • Снизить количество непредвиденных ситуаций. • Создать условия легкой тиражируемости бизнес-процессов. • Обеспечить всех участников процессов едиными стандартами. <p>Данный этап фокусирует усилия компании на создание процессного подхода в организации и управлении франчайзинговой сетью.</p>	<p>Блок-схемы всех бизнес-процессов взаимодействия между франчайзером и франчайзи.</p> <p>Пример: фрагмент</p>	97 дней.	<p>Участие Заказчика - Максимальное.</p> <p>Заказчик участвует в передаче опыта организации бизнес-процессов «КАК ЕСТЬ».</p>
		<p>Разработка перечня документов, необходимых для успешного функционирования франшизы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • внутри предприятия франчайзера, связанные с обеспечением функционирования франчайзинговой сети; • взаимодействия франчайзера и франчайзи; • франчайзи внутри франчайзинговой сети с другими франчайзи; • франчайзи с внешними контрагентами; • франчайзи с конечными потребителями. 	<p>Таблица, содержащая в себе полный перечень документов с кратким описанием сути и распределением ответственности за разработку документа.</p> <p>Пример: фрагмент</p>		<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>
		<p>Описание функционала ВСЕХ сотрудников франчайзера в рамках обеспечения функционирования франчайзинговой модели.</p>	<p>Таблица, содержащая в себе полный перечень функций, касающихся взаимодействия во франчайзинговой сети по каждой должности.</p> <p>Пример: фрагмент</p>		
		<p>Подробное описание функций, ответственности и обязанностей по управлению франшизой, взаимодействию с внутренними подразделениями и франчайзи для менеджера по франчайзингу.</p>	<p>Должностная инструкция менеджера по франчайзингу.</p>		

7	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.	Документ в текстовой форме, содержащий в себе структуру наполнения бизнес-бука. Пример: фрагмент	2 дня.	Участие Заказчика - Минимальное. Заказчик изучает и утверждает материалы.
8	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>Бизнес-бук содержит обобщенное описание следующих основных процессов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • поиск, выбор, ремонт и оснащение помещения; • подбор, оформление, обучение, стажировка и аттестация персонала; • коммерческая, ценовая, акционная и финансовая политики; • рекламная кампания перед запуском франчайзингового объекта; • маркетинговые активности и их планирование; • работа с информационными системами; • процессы и процедуры продажи товаров и услуг, обслуживания клиентов; • взаимодействие с центральным офисом; • внутренние аудиты и контроль над франчайзи. 	<p>Унифицированный документ в текстовой форме, содержащий базовые процессы взаимодействия франчайзи и франчайзера.</p> <p>Пример: фрагмент</p>	10 дней.	Участие Заказчика - Минимальное. Заказчик изучает и утверждает материалы.
9	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"> • минимально необходимым инвестициям франчайзи для открытия объекта; • 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.); • прогнозам операционных расходов: себестоимость сырья, логистические затраты, заработная плата рабочего персонала и т.д.; 	Таблица, отображающая финансовые аспекты деятельности франчайзингового объекта. Разрабатывается в виде калькулятора, что позволяет вносить переменные данные каждого конкретного франчайзи, влияющие на	30 дней.	Участие Заказчика - Высокое. Заказчик предоставляет данные, изучает и утверждает материалы.

		<ul style="list-style-type: none"> • расходам на осуществление деятельности; • размеру и структуре паушального платежа и роялти, а также иным обязательным к уплате суммам; • прогнозам по доходам: ценообразованию продуктов или услуг, доходам от продаж продуктов или услуг, а также иным поступлениям; • прогнозам по персоналу: организационной структуре для франчайзингового объекта, расчетам потребности в персонале, планам по заработной плате персонала франчайзинговой точки. 	<p>прибыльность проекта.</p> <p>Пример: фрагмент</p>		
10	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>Может насчитывать до 15 договоров различной направленности по схемам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • франчайзер-рынок; • франчайзер-франчайзи; • франчайзи-рынок. 	<p>Пакет договоров, необходимых для реализации и обслуживания франшизы.</p> <p>Пример: фрагмент</p>	30 дней.	<p>Участие Заказчика - Минимальное.</p> <p>Заказчик изучает и утверждает материалы.</p>
11	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: фрагмент</p>	2 дня.	<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>
12	Разработка плана продвижения франшизы.	<p>План продвижения франшизы разрабатывают с учетом индивидуальных особенностей франшизы, охватывает максимальное количество целевых каналов и инструментов продвижения. При продаже франшизы, случайные партнеры и импульсивные покупки — крайне редкое явление. Мы сделаем упор на те категории потенциальных покупателей франшизы, которые являются целевой аудиторией именно вашей франшизы.</p>	<p>Таблица, содержащая в себе полный перечень эффективных и перспективных каналов коммуникаций для привлечения франчайзи.</p> <p>Пример: фрагмент</p>	5 дней.	<p>Участие Заказчика - Отсутствует.</p> <p>Заказчик знакомится с материалами.</p>

13	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"> • значение и функции подготовленной франчайзинговой документации; • каналы коммуникации Головного офиса в рамках проекта франчайзинга; • стратегия продвижения франшизы; • алгоритм переговоров с потенциальными франчайзи; • принципы и организация взаимодействия команды запуска; • управление и развитие франчайзинговой сети; • механизмы контроля деятельности франчайзи; • наиболее часто возникающие проблемы в проекте франчайзинга и их решение; • внесение изменений в существующий пакет франшизы; • юридические аспекты и нюансы франчайзинга; • выход франчайзи из сети. 	Устное обучение.	2 дня (10 часов).	Участие Заказчика – Максимальное.
Услуги которые не входят в общую стоимость Пакета услуг «Систематизация бизнес-процессов», но могут быть оказаны за дополнительную оплату.					
14	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.			
15	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.			
16	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"> • Размещение франшизы в каталоге франшиз на сайте FFC: https://ffc.expert/ • Новостные и информационные посты в соцсетях компании FFC: Facebook • Представление франшизы на бизнес-конференциях. • Активный (прямой) поиск потенциальных франчайзи. • Cross-продажи франшизы. • Участие в выставочной деятельности. 			

Общий предположительный срок работ экспертами Franchising Full Cycle по этапам 2-13 составляет 7 месяцев. Базовая стоимость услуг – 18 000 USD. Общая стоимость услуг и срок разработки могут быть откорректированы на этапе проведения работ по блоку № 1 (оценка бизнеса).