

«Даже если один работник работает лучше всех, он никогда не сможет заменить команду единомышленников. Слаженная команда всегда будет работать лучше, чем талантливый одиночка.»

(Джек Уэлч)

Цели:

1. Развитие одного офиса по розничному направлению с чистой прибылью 1 млн.руб. в месяц с удержанием в течение 3 месяцев. С 31 декабря 2016г. по 31 марта 2017г.;
2. Развитие оптового направления с чистой прибылью 1 млн.руб. в месяц с удержанием в течение 3 месяцев. В период _____ 2017г.;
3. Создание устойчивой бизнес модели с прописанными на бумаге процессами, регламентами, скриптами и т.д. В период _____ 2017г.;
4. Регистрация торговой марки. В период _____ 2017г.;
5. Упаковка бизнеса во франшизу. В период _____ 2017г.;
6. Тестирование бизнеса по франшизе на открытие одного филиала в г. _____. С доведением до результата в 500.000 руб. чистыми. И удержанием финансовых показателей в течение трех месяцев. В период _____ 2017г.;
7. Подключение 2-3 партнеров для работы по системе франчайзинга. И доведением их до результата в 500.000 руб. чистыми в месяц. В период _____ 2017г.;

Расчет объема рынка сбыта

Детей в возрасте от 3 до 9 лет в Красноярске на 28.08.2016г. =
40696 + 37854 + 170659 = 249.209 человек (РОСТАТ)

Из них:

- Примерно 10% находятся в детских домах = 25.000
- Примерно 15% инвалиды 1 и 2 группы = 37.000
- Примерно 30% родителей этих детей с низким уровнем дохода = 74.000

Итого остается: 249.000 – 25.000 – 37.000 – 74.000 = 113.000 детей

Предположим, что 10% населения мы продадим наш продукт в первый год.

Расчет: $(113.000 \times 10 / 100 = 11.300) / 12$ месяцев = **942 шт. в месяц**

**Развитие одного офиса по розничному направлению
с чистой прибылью 1 млн.руб. в месяц с удержанием в течение 3 месяцев.
С 31 декабря 2016г. по 31 марта 2017г.**

Как сделать миллион?

1 000 000 = 1000 шт. x 1000р.

1000 шт. – единиц продукции в месяц.

1000р. – чистая прибыль с одной единицы товара.

Один менеджер = 7 продаж в день = 7 x 1000 = 7000 руб. (чистыми в день на менеджера).

20 рабочих дней x 7000руб. = 140.000 руб. (чистыми в месяц на одного менеджера).
 $1000\ 000 / 140\ 000 = 7$ менеджеров.

Как сделать 7 продаж в день?

1. Нанять менеджера
2. Обучить менеджера
3. Постоянно обучать менеджера
4. Хорошо платить

Как нанять 7 менеджеров?

1. Собрать 500 резюме и обзвонить
2. Дать задание
3. Провести тестирование на эффективность
4. Провести 20 презентаций для менеджеров по 10 человек = 200 человек
5. Нанять из 200 человек 25 адекватных на тестовый период 5 дней
6. Обучить продажам 2 тренинга по 5 часов (2 дня)
7. Оставить 20 человек
8. Провести обучение в полях 2 дня
9. Оставить 15 человек, которые адекватные
10. Поставить план продаж на 2 дня
11. Оставить 7 человек, которые справились с планом
12. Трудоустроить официально
13. Разработать систему мотивации и постоянного обучения
14. Повторить, если не получилось!

По статистике БМ, из 1000 резюме, один адекватный менеджер!

Альтернативный вариант: Нанять одного руководителя продаж за 50т.р., который сделает эту работу сам (найдет и наймет менеджеров).

ФРАНШИЗА

Как масштабировать бизнес по системе франчайзинга?

- ✓ Договор концессии, оговаривающий все нюансы по созданию продукта и защищающий авторские права правообладателя.
- ✓ Бренд-бук (разработка общего стиля страницы Франчайзинга и всех его разделов).
- ✓ Съёмка брендированных видео, видеороликов, интервью для продвижение на Youtube.
Он является новым методом с высоким показателем результата.
- ✓ Финансовая модель (бизнес-план) франшизы.
- ✓ Создание структуры базы данных учета потенциальных партнеров. Написание инструкций к продающему персоналу. Скрипты продаж.
- ✓ Описание бизнес-процессов.

- ✓ Разработка брендированной веб-страницы, для привлечения потенциальных клиентов.
- ✓ Создание целевого трафика и продвижение франшизы.
- ✓ Подготовка документов для регистрации товарного знака.

Формы франчайзинга

- **Прямой франчайзинг** - продажа франчайзером франшизы напрямую местному предпринимателю (франчайзи).
- **Мастер франшиза** - франчайзер продает эксклюзивные права на развитие франчайзинговой сети (на продажу франшиз) на определенной территории одному лицу.
- **Франчайзинг Бизнес-формата** - означает покупку полной бизнес системы, т.е. франчайзи принимает не только имя, но и всю концепцию бизнеса: получает помощь в обучении, поддержку в реализации бизнес плана, маркетинга, проведении рекламной компании и т.д.
- **Деловой франчайзинг** - взаимоотношения сторон франчайзинга в сфере обслуживания, обучения и общественного питания.
- **Конверсионный франчайзинг** - способ расширения франшизной сети, при котором действующее самостоятельно предприятие переходит на работу по договору франчайзинга и присоединяется к системе франшизных предприятий, работающих под контролем одного франшизодателя.
- **Франчайзинг продукта и имени** - Ведение бизнеса с использованием имени и продукта. Франчайзи/лицензиат при этом обладает меньшими правами, чем во франчайзинге бизнес-формата. Франчайзинг продукта и имени может варьироваться от простого вывешивания фирменного знака над предприятием до полного бизнес-пакета.
- **Производственный франчайзинг** - франчайзор передает франчайзи оборудование, и франчайзи продает под торговой маркой франчайзора товар, который производит самостоятельно.

Критерии оценить франшизы.

- ✓ Название компании
- ✓ Сайт основной (ссылка)
- ✓ Насколько он информативен, удобен в использовании? Как он продвинут в поисковиках?
- ✓ Сфера услуг, сегмент
- ✓ Адаптивность франшизы (варианты по масштабам) Есть ли варианты на разный кошелек? Есть ли большие и маленькие форматы?
- ✓ Свои сайты у франчази - Да-Нет (ссылки): Насколько они самостоятельны? Насколько продвинуты в поисковиках по нужному региону?
- ✓ Год создания компании. Это поможет соотнести возраст с динамикой развития.
- ✓ Год начала франчайзингового продвижения.
- ✓ Количество проданных франшиз. Это говорит об активности в целом, приоритетах в развитии компании.
- ✓ Выживаемость. Сколько франшиз существует спустя 1-2 года с момента открытия?
- ✓ Паушальный взнос.
- ✓ Роялти в %.

- ✓ Роялти FIX.
- ✓ Рекламные отчисления. На что они идут, в чьих это интересах?
- ✓ Срок договора. Бизнес успеет отработать вложения? Какова вероятность отказа в продлении?
- ✓ Возможность изменения условий по истечению договора. Есть ли ограничения на изменения или возникает зависимость? Как будут изменены финансовые условия? Насколько предсказуемы будут изменения?
- ✓ Инвестиции в одну точку. Насколько реалистичны расчеты?
- ✓ Требования к единому оформлению мебели и оборудованию. Насколько повышается стоимость из-за брендинга, кто зарабатывает на поставке оборудования и фирменных материалов?
- ✓ Возможность самостоятельного определения цен на услуги и товары. Будут ли учитываться региональные особенности?
- ✓ Средняя окупаемость. Насколько это реалистично?
- ✓ Оборот. Насколько это реалистично?
- ✓ Максимальная прибыль. Насколько реалистично? На каких ценах основаны расчеты?
- ✓ Необходимая площадь.
- ✓ Рентабельность. Какие цены брались в основу расчета?
- ✓ Что дают сначала. Есть ли в этом конкурентные преимущества, что-то уникальное?
- ✓ Что дают постоянно. Насколько это необходимо и надежно?
- ✓ Обслуживание рекламных компаний в Интернете. Обеспечивает ли франчайзер настройку и обслуживание контекстной и поисковой рекламы в поисковиках (Яндекс, Google) и на сайтах партнеров?
- ✓ Общие перспективы развития сети с позиции покупателя франшизы. Будут ли новые конкурентные преимущества.
- ✓ Ограничения по ценам, методикам. Насколько сильны ограничения, как они могут повлиять на работу?
- ✓ Ограничение по территории работы. Будут ли пересечения с другими франчайзи сети, не будет ли сам франчайзер конкурентом?
- ✓ Фото, видео (ссылка)
- ✓ Есть ли реальные фотографии/видео?
- ✓ Возможность пообщаться с действующими франчайзи. Можно ли будет пообщаться с действующими франчайзи на ваше усмотрение?
- ✓ Где нашли информацию (сайт). Насколько открыто, доступно и понятно представлена информация? Какова в ней доля рекламы и призывов?
- ✓ Где рекламируются. Серьезно ли занимаются продвижением франшизы?
- ✓ Доступность и дороговизна для входа.
- ✓ Забота о покупателях франшизы.
- ✓ Открытость финансовых расчетов.
- ✓ Профессиональность оформления сайтов и презентационных материалов

Какую информацию надо получить от франчайзера, прежде чем принять решение о покупке франшизы.

- ✓ Презентация
- ✓ Франчайзинг бук
- ✓ Бизнес-план
- ✓ Договор
- ✓ Сроки запуска
- ✓ Число и адреса собственных точек
- ✓ Число и адреса франчайзинговых точек
- ✓ Какой опыт необходим для ведения бизнеса;
- ✓ Кто является франчайзером, каковы его достижения и каков опыт у его руководящего персонала;

- ✓ Как идут дела у других франчайзи этой сети;
- ✓ Какие затраты требуются для покупки франшизы;
- ✓ Если продукцию или сервис будут закупаться только у франчайзора, то каковы условия поставки;
- ✓ Условия, при которых франчайзинговый договор может продолжать свое действие или может быть прерван; сколько франчайзи прервали договора за последние несколько лет.

Какие договоры используются в отношениях франчайзинга.

- Договор поставки
- Дилерский договор
- Дистрибьюторский договор
- Партнерский договор
- Договор о сотрудничестве
- Договор о совместной деятельности
- Договор на оказание услуг по открытию бизнеса
- Договор лицензии

- Договор коммерческой концессии

Как читать договор коммерческой концессии, и какие права и обязанности есть у Вас и владельца франшизы.

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определённом объёме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объёма использования), с указанием или без указания территории использования применительно к определённой сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведённых пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

Ключевые компетенции:

1. Разработка бизнес-плана и упаковка бизнеса
2. Разработка презентации франшизы
3. Разработка программы тренингов продаж для отдела продаж
4. Обучение новых менеджеров по продажам
5. Проведение групповых собеседований
6. Разработка программы обучения партнеров по франшизе
7. Разработка стандартов и скриптов по всем бизнес-процессам
8. Создание продающего видео
9. Создание сайтов
10. Подключение e-mail маркетинга
11. Поиск и подбор персонала
12. И многое другое

Пошаговый алгоритм

Первый этап – Создание отдела продаж (7 человек)

- Технология найма описана выше

Второй этап – Упаковка бизнеса (стандартизация)

- Бизнес-план компании на 5 лет
- Маркетинг план компании на 6 месяцев
- Система поиска и подбора
- Система обучения персонала
- Управленческий учет и бюджетирование
- Аналитика бизнес-процессов

Третий этап – Вывод компании на чистую прибыль в 1 млн.руб.

- Увеличить поток (интернет)
- Увеличить количество презентаций
- Увеличить конверсию 1 (в рекламе)
- Увеличить конверсию 2 (на сайте)
- Увеличить конверсию 3 (в оплаты)
- Увеличить количество продавцов
- Создать систему множественных касаний
- Создать систему лояльности и рекомендаций
- Снизить издержки (покупать и доставлять дешевле)

Четвертый этап – Упаковка франшизы

- Договор концессии, оговаривающий все нюансы по созданию продукта и защищающий авторские права правообладателя.
- Бренд-бук (разработка общего стиля страницы Франчайзинга и всех его разделов).

- Съемка брендированных видео, видеороликов, интервью для продвижение на Youtube. Он является новым методом с высоким показателем результата.
- Финансовая модель (бизнес-план) франшизы.
- Создание структуры базы данных учета потенциальных партнеров. Написание инструкций к продающему персоналу. Скрипты продаж.
- Описание бизнес-процессов.
- Разработка брендированной веб-страницы. для привлечения потенциальных клиентов.
- Создание целевого трафика и продвижение франшизы.
- Подготовка документов для регистрации товарного знака.
- Создание и ведение CRM системы
- Подключение e-mail маркетинга для взаимодействия с партнерами

Пятый этап – Продажа франшизы (2-3 партнера)

- Создание потока (реклама, мероприятия, сайта, рассылки, звонки)
- Продажа (рассылки, звонки, переговоры)
- И многое другое

Шестой этап - Доведение партнеров до результата 500 т.р. чистыми

- Обучение, обучение, обучение
- Система мотивации
- Расширение ассортимента

Седьмой этап – Продажа франшизы (5 партнеров ежемесячно)

- Создание потока (реклама, мероприятия, сайта, рассылки, звонки)
- Продажа (рассылки, звонки, переговоры)
- Упаковка кейсов (результаты партнеров)
- Создание корпоративной культуры
- И многое другое

Финансовая сторона вопроса:

15% с прибыли компании – начиная со второго месяца
(расчет 30 декабря 2016г. за показатели декабря 2016г.)

В первые три месяца + 20т.р. фиксированная плата в месяц - за работу над подготовкой всех документов, консультирование и проведение мероприятий (тренингов, презентаций, семинаров, вебинаров, групповых собеседований, анализ работы менеджера в полях).
(расчет по предоплате за будущий месяц).