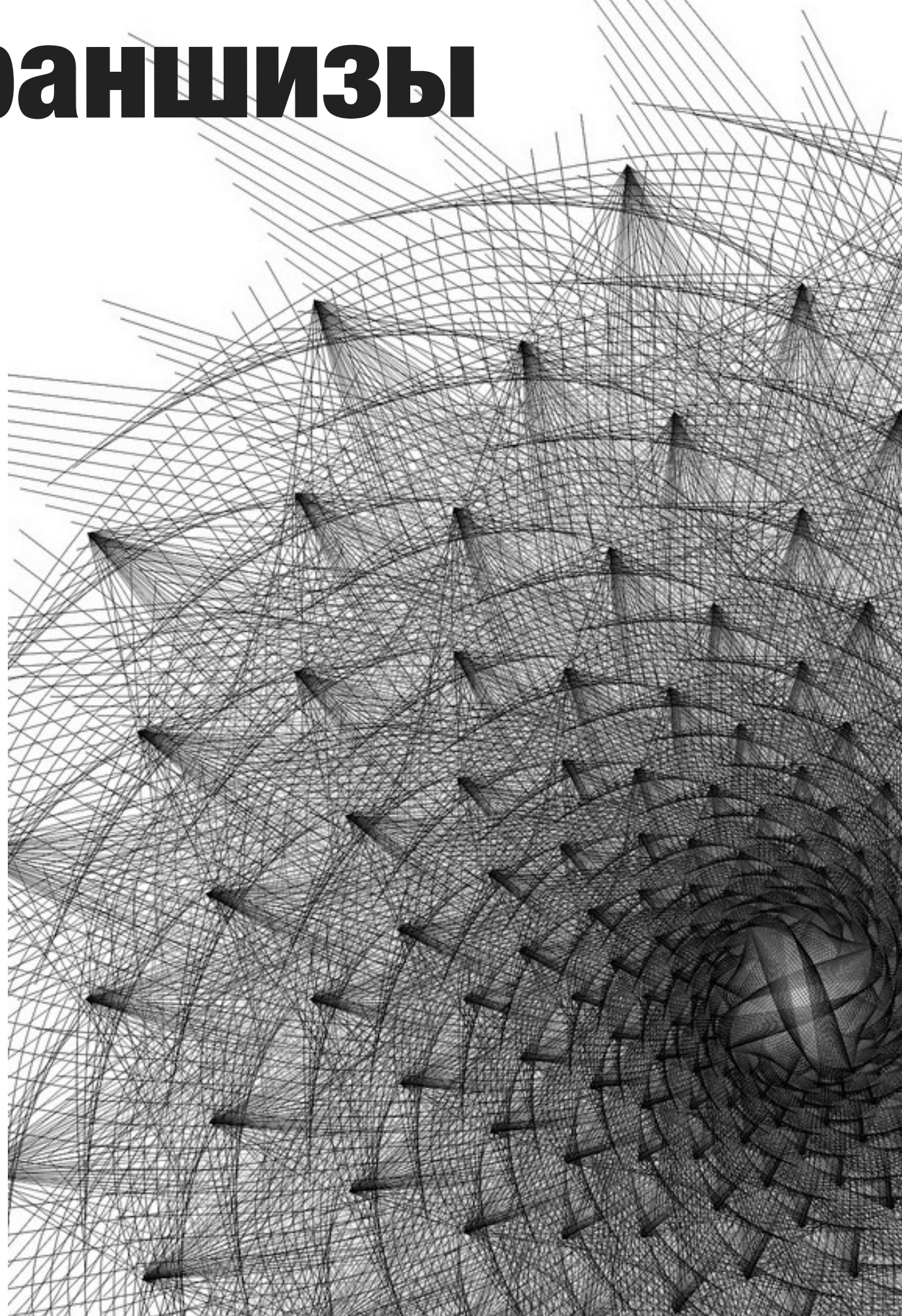


Денис Евстигнеев

9 шагов упаковки франшизы



Для чего нужна франшиза

В этой книге я обращаюсь к предпринимателям. К состоявшимся успешным людям. Новичкам или слабому бизнесу не зачем масштабировать свои проблемы и неудачи.

Перенимать и заимствовать будут только выгодные, работающие модели.

Потенциальные партнеры будут вкладывать в вашу франшизу собственные деньги.

Они лично во всем убедятся и «попробуют на зуб» прежде чем доверятся вам.

Итак, вы построили успешный бизнес, он приносит прибыль, у него есть поклонники и влюбленные клиенты. У вас четкая модель продаж и поставок. Модель зарекомендовала себя и позволяет из месяца в месяц оставлять фиксированную, стабильную прибыль. Неужели, - это хэппи энд. Какой бизнесмен согласится остановиться на достигнутом....

Можно открывать филиалы, представительства, бренчи. Как кому привычнее называть новые объекты своего бизнеса. Сколько максимально вы сможете открывать бренчей за год своими силами? Два? Три? Пять новых объектов? Как осуществить управление всеми объектами? Как осуществить региональное управление? Это огромный риск и это задача, которая по зубам только, пожалуй, крупной корпорации.

Есть решение и допинг для развития компании. Это - франчайзинг. Инструмент, способный привлечь сотни партнеров и миллионы инвестиций. В этой книге я дам 9 простых шагов «упаковки» своей франшизы.

Начнем.

ВЫЗОВ

Как было бы чудесно быть “царем горы” и стать лидером отрасли. Первый номер, как известно, получает все. Спрос от аудитории, льготные условия аренды, дисконтные поставки, интерес на рынке труда. И это далеко не полный список.

На практике, в любой сладкой нише появляется два, три, сотня конкурентов с деньгами, административным ресурсом, большим, чем у вас. И ваше развитие не происходит в свободном режиме. Вас окружает агрессивный рынок, готовый вас выдавить в удобный момент, и распределить ваш оборот. В какой бы сфере вы не находились: кафе, фитнес, парикмахерская, товары, услуги или образование, ваша аудитория разделена с “соседом”. Стать лидером в таких условиях - вызов для предпринимателя.

Вокруг мы видим салоны красоты, рестораны, кофейни, магазины, клонированные сотни раз и представленные в каждом торговом центре, в каждом районе города. Ответьте сами себе на вопрос - ваш продукт и сервис хуже, чем в этих компаниях? У них, может быть, дешевле и поэтому их так много и к ним идет аудитория?

Скорее всего, сетевые компании не лучше вас, не дешевле и не вкуснее, а наверху они потому что у них бесконечное количество открытых объектов, они узнаваемы и привычны, а вы нет.

Как в такой ситуации остаться на плаву и вырасти?

Можно ограничиться одним заведением. Гордиться своей уникальностью, непохожестью. Это не долговечная история, потому что любая самая интересная концепция сможет надоесть. В современных условиях нужно меняться.

Если в запасе неограниченный бюджет - можно развиваться в домашнем регионе и за его пределами своими силами. Наверное, это отличное решение. Однако, в нашей стране мало у кого найдутся ресурсы открывать 50 новых объектов в год.

Можно привлечь инвестора, поделить с ним доли и в случае успеха судиться ругаться и попытаться получить свою долю.

9 шагов упаковки франшизы

Действительно мощными, известными становятся концепции, которые достигли повсеместного развития. Если это кофейня, пусть она будет возле каждой крупной станции метро. Если это магазин, он должен присутствовать в каждом торговом центре.

Современная реальность предлагает действенное и эффективное решение - создание франчайзинга. Упаковка своей удачной успешной модели во франшизу.

Партнеры из регионов с опытом, инвестициями и мотивацией готовы помочь развить ваш бизнес в регионах, в других странах, если угодно. Для этого необходимо иметь действительно работающую концепцию бизнеса и способность передать все свои знания в формате, понятном вашей среде.

Франшиза - рынок сбыта вашей продукции

Вы производите сосиски. Отлично, вам нужна франшиза фаст-фуда с хот-догами чтобы каждый открываемый партнер покупал у вас сосиски. Вы производитель или импортер средств ухода и косметики - то, что нужно. Вам следует создать франшизу салонов красоты и поставлять им косметику и расходники.

Франшиза - региональная поддержка

Допустим, что вы находитесь в Москве. Как вам открыть филиал в Казани, Владивостоке и Иркутске? Нужно подобрать персонал, найти помещения, финансировать все это и контролировать, находясь в удалении в тысячу километров. Это очень сложно и рискованно. Продаем франшизу и получаем представителя в регионе. Предпринимателя с опытом, готового вкладывать деньги в ваш бизнес, обладающего знанием региона и мотивацией на достижение результата.

Франшиза - широкая представленность

Развивать бизнес приходится в условиях ограниченного бюджета. То есть у вас всегда стоит выбор: открыть свой следующий филиал на Тверской, в Химках или в Сочи? Вы просто вынуждены выстраивать приоритеты. Однако если у вас есть партнеры в Химках, в Сочи и в Казани к тому же, то вы можете спокойно открывать “собственный” объект на Тверской улице, однако представлены вы будете во всех перечисленных локациях.

Франшиза дает ресурсы для быстрых изменений

Развивая сеть в сотню объектов, видны общие тенденции, видны повторяющиеся проблемы. Также становится понятно, какие изменения следует внедрять чтобы оставаться в рынке. Сеть, основанная на франчайзинге способна к быстрым изменениям. Перестроить свою сеть по регионам может быть неподъемной задачей. Франчайзи могут договориться, скинуться и внедрить любое обоснованное изменение, естественно по вашей инициативе.

Создание франшизы называется словом «упаковка». Создаете четкую прозрачную программу. Партнер руководствуясь по вашей инструкции «распаковывает» программу и воссоздает ваш бизнес под вашим чутким руководством.

Упаковка франшизы включает 9 простых шагов. Совершив их вы сформируете программу, по которой будут развиваться будущие партнеры а вы будете привлекать инвестиции и развивать свой бренд.

К сути.

9 шагов создания своей франшизы

1. Описать все процессы компании
2. Определить бюджет открытия объекта
3. Разработать финансовую модель и прописать систему взаимодействия головной компании и партнера
4. Разработать политику регионального развития
5. Определить потенциал развития и план развития сети
6. Построить систему продаж франшизы и набрать менеджеров
7. Создать входящий поток заявок от потенциальных партнеров
8. Определить состав и регламенты группы открытия
9. Запустить и осуществлять оперативное управление новых объектов

Процессы вашего бизнеса - как раз то, что получит будущий партнер - франчайзи. Это и есть ваше ноу-хау, ваш ключ к ведению дел. Вы пришли к этому через риск методом проб и ошибок. Это действительно стоит денег. На практике, описание процессов помогает глобально посмотреть на бизнес, убрать недочеты, понять, какая часть нуждается в модернизации.

Основной вопрос от всех будущих партнеров : «Сколько нужно денег чтобы открыться?». Необходимо четко и наглядно показать, какие расходы потребуются для старта вашего бизнеса. Партнер взывает к вашему опыту. Если он начнет открывать сам, он потратит куда больше.

Финансовая модель показывает ведение вашего бизнеса в цифрах. Глядя на нее можно понять, какую прибыль можно получить.

Все платежи и обязанности партнера зафиксированы в финансовой модели и партнерском договоре.

Политика регионального развития поможет скоординировать развитие франшизы. Какие регионы приоритетны, какие нет-вам решать. Может быть, миллионники, а может, курортные города. Все зависит от вашей концепции, опыта и видения.

Вместе с региональным потенциалом нужно понять количественный потенциал. Маленькому городу может быть, не нужно десять ресторанов высокой кухни, но 10 кофеен мало. Вам нужен план открытий на полгода или год. Количественный план следует из плана регионального развития и дополняет его.

Для исполнения плана нужна четкая система продаж. Как к вам придут новые партнеры, кто будет обрабатывать входящие заявки и кто будет заключать договора с партнерами необходимо определиться сразу.

Заявки не приходят сами. Вам нужна рекламная компания, которая даст входящий поток заявок от потенциальных партнеров.

После заключения договора следует открытие. Его ведет «группа открытия». Вы уже знаете, что нужно для открытия и уже сформировали бюджет. Группа открытия двигается по этому плану.

После открытия объекта требуется сопровождение. Ваша компания должна контролировать качество новой точки. Качество в партнерском заведении должно быть как в оригинале. Также, возникает куча оперативных задач: поставки, маркетинг, работа с персоналом - все это так или иначе лежит на ваших плечах.

Потенциальный партнер узнает про ваше франчайзинговое предложение.

Продажи консультируют и заключают договор.

Группа открытия открывает новый объект.

Вы осуществляете оперативное сопровождение открытого объекта для корректной работы всех процессов и систем.

Ваша франшиза растет и развивается по региональному плану, принося прибыль вам и вашим партнерам.

Система 9 шагов упаковки франшизы родилась на практике. Я изучил рынок франшиз России, внедрил 9 шагов и могу с уверенностью сказать, что система работает на практике и используются всеми существующими франшизами в стране.

В текущих условиях нет времени на «раскачку». 9 шагов позволят быстро включиться в процесс и уже через месяц-другой открыть первый партнерский филиал.

Обо мне

Последние пять лет я занимаюсь построением продаж и франчайзинга. Франчайзинг - волшебная таблетка нашего времени, которая дает бизнесу сверхспособности к развитию.

Я веду продажи и создание новых франшиз. Обычно это компании сферы общепита: кофейни, фаст-фуды, продуктовый ритейл. Сфера питания мне глубоко знакома и горячо любима, но иногда я делаю исключения и берусь за упаковку франшиз в других отраслях.

Так например, я упаковывал франшизу тату-студии и салона красоты, .

Компании, которые не создадут франшизу в ближайшие несколько лет останутся далеко позади конкурентов. Невозможно конкурировать своими силами с компанией, способной привлечь сотню партнеров и масштабироваться во всех регионах.

Воплотите в жизнь 9 шагов упаковки франшизы. В 2017 году это сделать максимально просто.

“Макдональдс” тоже когда то был одиночным кафе в Сан-Бернардино.

Если у вас появились комментарии или вопросы - пишите: denis@arbat-consulting.ru

Денис Евстигнеев.