ФРАНЧАЙЗИНГ

Российская ассоциация франчайзинга (РАФ)

Череповец 2015

О франчайзинге

Франчайзинг - способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели.

Право реализуется и действует при ведении деятельности на основании регламента, включающего следующие условия:

- соблюдение субъектом качественных характеристик, которыми должен обладать товар/ услуга
- применение определенных технологий
- использование товарного знака
- осуществление деятельности в четко установленном месте

О франчайзинге

- **Франчайзинг** – развивающийся и перспективный вид предпринимательства.

- По статистике, из 100 вновь открывшихся предприятий, работающих на условиях франчайзинга, успешно работают около 90

- В развитых странах мира более 40% всех продаж осуществляется через франчайзинговые сети

- Франчайзинг успешно используется в 80 странах мира, где франчайзинговые компании создают около 13% валового национального продукта

Преимущества франчайзинга

Готовый бизнес на основе франчайзинга способствует:

- развитию малого бизнеса и отдельных отраслей хозяйства за счет внедрения инноваций и модернизации производства
- повышению общей культуры отношений между предпринимателями посредством создания комплексной системы практического обучения без внедрения специальных учебных структур и программ
- решению проблемы занятости населения за счет создания новых рабочих мест
- развитию внешней торговли
- привлечению иностранных инвестиций

Мировые тенденции франчайзинга

Мировые тренды во франчайзинге:

- франчайзинг используется в более чем 75-ти сферах бизнеса – от фаст-фудов и ресторанов до операций с недвижимостью и юридических услуг
- рентабельность франчайзингового бизнеса намного превосходит рентабельность обычного независимого предприятия*
- доля банкротов во франчайзинге в первые 3 года составляет менее 5%
- интернационализация рынка франчайзинга. Количество франчайзеров, выходящих на международный рынок увеличивается ежегодно
- расширение комплексных франчайзинговых подразделений внутри сети

** По данным IFA средняя рентабельность инвестиций за первые 10 лет работы составляет более 600%, а для обычных независимых предприятий за аналогичный период – только 300%*

Прогноз развития франчайзинга на примере США и России

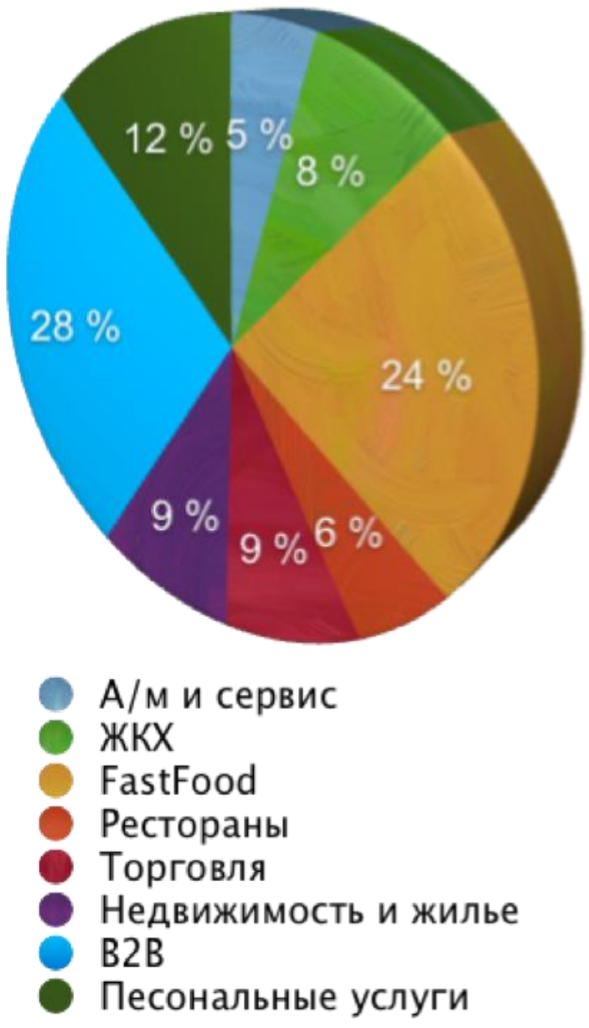
Россия	2009	2010	2020 (прогноз РАФ)*	Ежегодный прирост
Количество занятых	277.480	327.426	826.886	+18%
Франчайзоры	485	595	1.695	+22,7%
Объектов франчайзинга	20.731	28.044	93.861	+35,3 %
Доля франчайзинга в ВВП:		1,90 %	5 %	

США	2009	2010	2020 (прогноз РАФ)	Ежегодный прирост
Количество занятых	7.572.000	7.614.000	7652000	+0,5%
Франчайзоры	2.200	2.270	2.979	+3,6%
Объектов франчайзинга	763.094	765.723	792.013	+0,4%
Доля франчайзинга в ВВП:		15 %	15 %	

*при наличии специальной государственной программы поддержки франчайзинга

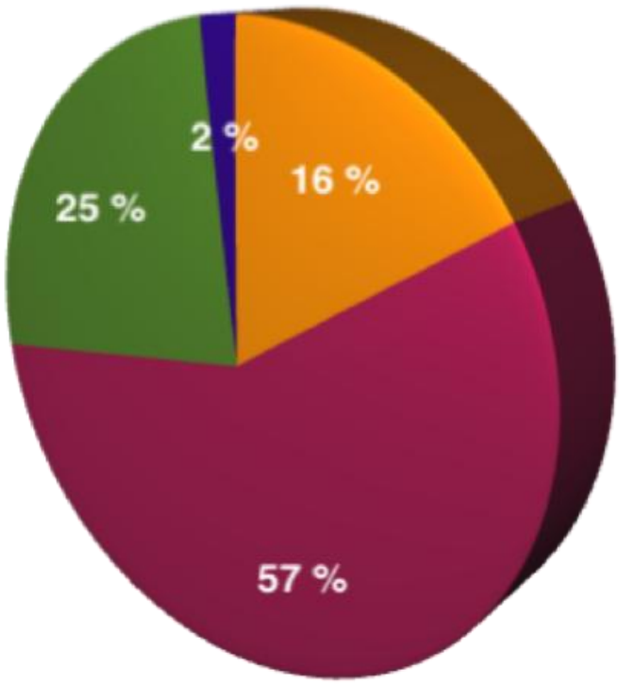
По данным Российской ассоциации франчайзинга и World Franchise Council

Распределение объектов франчайзинга по отраслям



в США

(по данным IFA)



в России

(по данным РАФ)

Инфраструктура услуг и торговли

Франчайзинг ....или ....

Инфраструктура придорожного сервиса

Инфраструктура туризма

Инфраструктура медицинских услуг

Производство

Сельское хозяйство и переработка

Схема создания и продвижения концепций компаний СНГ

Создание успешной бизнес модели (концепции) на локальном рынке, проверка ее устойчивости

Маркетинг, адаптация франшизы для локальных рынков, регистрация ТЗ, создание стратегии продвижения и логистики, рекламная компания, изменение системы управления компанией и поддержки франчайзи, получение лояльности потребителя

Маркетинг, брендирование концепции, регистрация ТЗ, создание франшизы, стандартов, изменение системы корпоративного управления, обучающего центра и отдела франчайзинга в компании

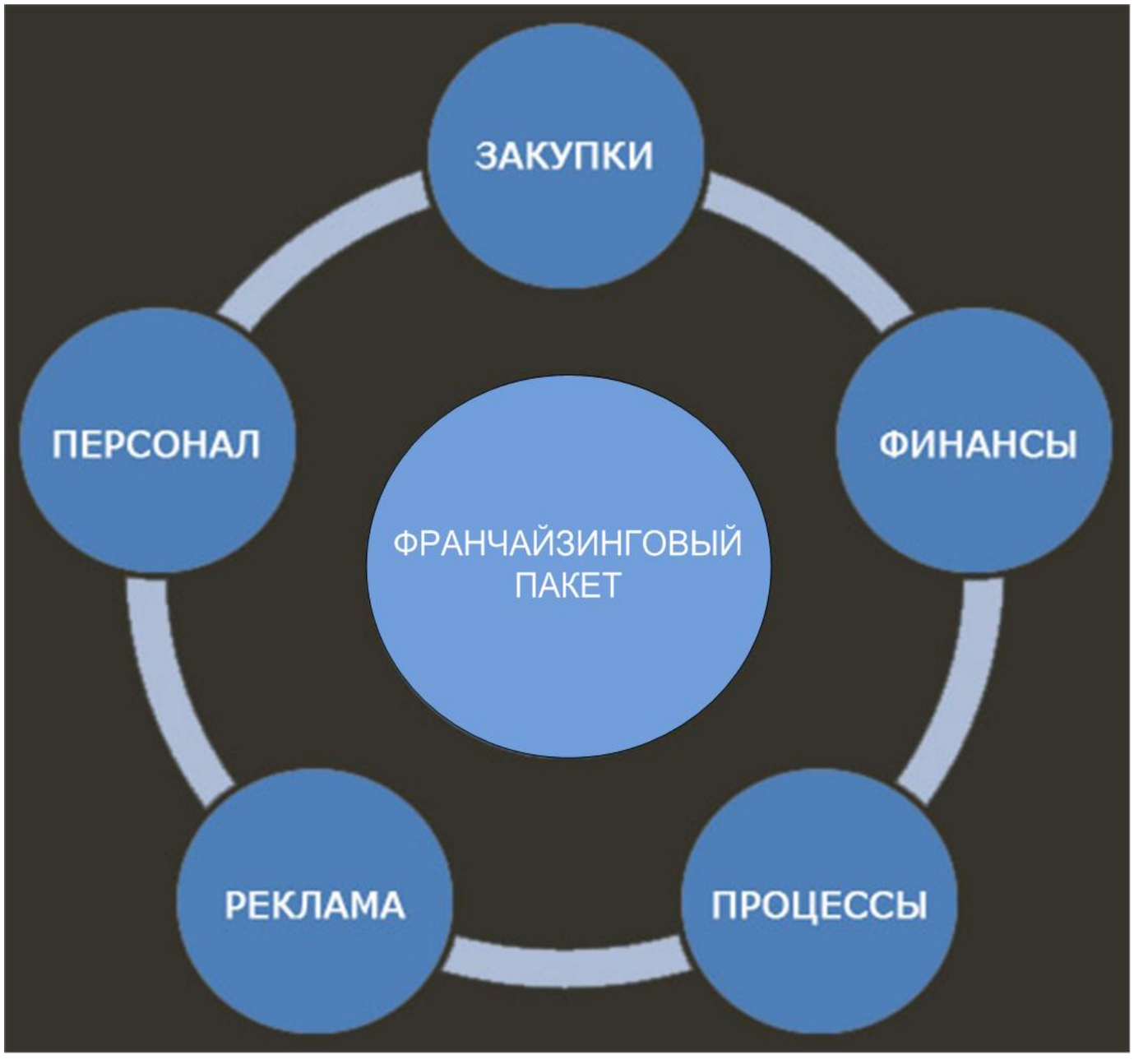
Начало продвижения концепции и бренда на локальном рынке, создание системы поддержки франчайзи, изменение логистической схемы, создание системы контроля за соблюдением стандартов, лояльность потребителя

Финансовые меры поддержки компаний*

Категория поддержки	Вид поддержки
Продвижение действующих концепций (увеличение числа точек продаж)	Субсидирование расходов франчайзи на паушальный взнос и открытие объекта
Развитие новых франчайзоров и концепций	Субсидирование расходов на подготовку франчайзингового пакета и продвижение концепции
Увеличение оборотного капитала франчайзи и приобретение оборудования	Гарантии и субсидии по облегчению доступа франчайзи к банковским кредитам

*На основе программы поддержки франчайзинга Министерства экономического развития Мексики

Франчайзинговый пакет



Франчайзинговый пакет

Франчайзинговый пакет — форма существования франшизы, готовой для продажи, которая представляет собой пакет документов и информационных материалов (в том числе электронных) для франчайзи, а также документы внутреннего пользования франчайзера.

В него входит вся необходимая информация для того, чтобы максимально быстро настроить копию эффективно работающей Бизнес-модели на новом месте, такая как: описание информации о Бренде, применяемых технологиях, процессах, свод правил для запуска Бизнеса с нуля с учетом заданных внутренних и внешних направлений.

Дальновидный франчайзор непременно отнесется к формированию своего франчайзингого пакета очень серьезно, поскольку при поверхностном подходе к данному вопросу он не только снижает цену своей франшизы, но и в перспективе может нанести непоправимый вред своему бизнесу и деловой репутации.

Состав франчайзингового пакета

- Бренд-бук;
- Мерчандайзинг-бук;
- Бизнес-бук;
- Инструментарий;
- Общие требования и правила;
- Экономика;
- Структура поддержки франчайзи.

Алгоритм создания франчайзингового пакета

1. **Аудит:**
   - франчайзингового предложения;
   - бизнес-процессов;
   - технологических процессов;
   - финансовых показателей;
   - юридических документов.

2. **Подготовка к разработке:**
   - анализ информации;
   - разработка рекомендаций;
   - согласование графика работ.

3. **Разработка франчайзингового пакета**:
   - составление регламентов и стандартов;
   - наполнение соответствующих разделов пакета;
   - согласование каждого раздела;
   - презентация франчайзингового пакета.

Разработка и подбор франшиз с помощью РАФ

Разработка франшиз

- Разработка любых франшиз;
- Профессиональный подход;
- Возможность использования богатейшего опыта разработок;
- Юридическая поддержка (в том числе помощь в регистрации товарного знака и договора коммерческой концессии);
- Продвижение франшиз.

Подбор франшиз

- Профессиональный подбор франшиз;
- Обучение;
- Гарантия качества франшиз от членов и партнеров РАФ.

Каталог франшиз РАФ. Основные цели.

1. **Популяризация франшизы и реклама франчайзоров;**
2. **Подготовка франчайзи;**
3. **Донесение нужной информации;**
4. **Помощь в выборе направления и интересующей франшизы.**

Каталог франшиз РАФ. Распространение.

1. ***Представительства РАФ;***
2. ***Выставки/форумы;***
3. ***Торгово Промышленные Палаты;***
4. ***Союзы Предпринимателей.***

Каталог франшиз РАФ. Дополнительные плюсы

Единственный в РФ печатный сборник франшиз!

Подготовленная целевая аудитория!

Простой и логичный алгоритм поиска нужной информации!

Доступность и достаточность информации!

Бесплатное распространение!

Минимальный тираж – 10 000 экземпляров!

Дата выпуска – ежегодно в мае! (тираж – один раз в год)

Каталог франшиз РАФ. Алгоритм выбора франшизы

Перейти на страничку с описанием интересующей франшизы

Вилка Ложка®

Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Вилка Ложка» входит в пакет брендов «Управляющей компании «Фуд-Мастер». Бренд «Вилка Ложка» существует на рынке общественного питания более 10 лет, и за это время завоевал огромный круг постоянных гостей в Новосибирске, Екатеринбурге, Красноярске, Барнауле, Новокузнецке. Это заведение, которое ориентировано на широкую целевую аудиторию.

Рестораны быстрого обслуживания «Вилка Ложка» воплощение уникальной концепции, компилирующей лучшие признаки разных заведений общественного питания. Уютная атмосфера и вкусная еда, которую каждый гость получает в максимально короткий срок, — являются отличительной особенностью каждого заведения сети.

Блюда в ресторанах «Вилка Ложка» — сочетание вкусной и здоровой пищи по доступной цене. Каждый день наши заведения кормят тысячи людей, которые возвращаются к нам снова и снова, потому что мы предлагаем качественный продукт за разумные деньги.

Франчайзинг бренда «Вилка-Ложка» подойдет предпринимателям, готовым работать в сфере ресторанного бизнеса и заинтересованным в быстром и успешном развитии своего дела.

Три основных преимущества франшизы «Вилка-Ложка»:
- Небольшой паушальный взнос
- Короткий срок окупаемости франшизы
- Узнаваемость бренда, гарантирующая успех предприятия.

На сегодняшний день любое заведение под брендом «Вилка Ложка» — это готовая прибыльная бизнес-система, успешность которой проверена десятилетним опытом.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ
Тиховский Тимофей Валерьевич
Директор по развитию и франчайзингу
+7-913-738-2070
tvt@food-master.ru
www.food-master.ru

ОПИСАНИЕ	ДАННЫЕ
Тип продукта	Ресторан быстрого обслуживания
Страна происхождения	Россия
Год образования	1997
Начало франчайзинговой деятельности	2013
Начало международной франчайзинговой деятельности	-
Количество объектов в сети	30
В России	30
Из них по франчайзингу	4
На международном рынке	-
Всего по франчайзингу	4
Первоначальный взнос (стоимость франшизы)	600 000 руб.
Первоначальный взнос покрывает	-
Необходимый начальный капитал (без помещения, включая первоначальный взнос)	7 000 000–10 000 000 руб.
Сервисная плата (роялти)	3-5%
Рекламный взнос	1%
Срок окупаемости инвестиций	12-18 месяцев
Предоставляемая поддержка	Передача интеллектуальной собственности Обучение Продукция Консультации

стардог!s

Для отечественного потребителя бренд «Стардог!s» — исторически сложившийся продукт европейского класса, не имеющий аналогов на рынке. Наш продукт быстро готовится в присутствии покупателя, удобно упакован так, что его можно съесть даже в автомобиле, не испачкав при этом руки, одежду, салон. Но главные достоинства фирменной продукции — вкус и стабильное качество, снискавшие любовь потребителей на протяжении 20 лет работы нашей компании. Эффективная бизнес-концепция.
Известный российский брэнд 200 млн. хот-догов, проданных за 18 лет.
Лидирующее положение на рынке сетевого общественного питания в Москве и РФ.
На начало 2014 года сеть Стардог! насчитывает более 700 торговых объектов.

Готовое решение для Вашего бизнеса.
Мы хотим построить отношения с нашими будущими партнерами, а затем их укреплять.
Мы готовы к партнерству на взаимовыгодной основе собственного опыта и Вашей деловой хватки.
Мы предоставляем нашим партнёрам:
- Эффективную бизнес-концепцию; Известную торговую марку; Отлаженные механизмы развёртывания сети и обучения персонала; Стабильные поставки продукции постоянно высокого качества в широком ассортименте.
- Мы — команда профессионалов, 20 лет работающих на рынке, мы приобрели опыт работы с партнерами, поставщиками и многочисленными участниками рынка быстрого питания; Мы преодолели трудности и научились успешно решать специфические вопросы и проблемы, возникающие во время работы на рынке быстрого питания; Мы достигли уровня компетентности в этой сфере и можем поделиться опытом со всеми желающими выйти на развивающийся, прогрессивный рынок быстрого питания.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ
Директор по развитию — Занин Андрей
115191, Москва, ул. Малая Тульская д. 59
+7 (495) 540-57-23
zanin@marcon.ru
www.stardogs.ru

ОПИСАНИЕ	ДАННЫЕ
Тип продукта	Общественное питание
Страна происхождения	РФ
Год образования	1993
Начало франчайзинговой деятельности	1994
Начало международной франчайзинговой деятельности	2009
Количество объектов в сети	800+
В России	800+
Из них по франчайзингу	750+
Первоначальный взнос (стоимость франшизы)	от 15 000 тыс. руб. в зависимости от формата торговых объектов
Первоначальный взнос покрывает	Вход в сеть (консультационные услуги)
Необходимый начальный капитал (без помещения, включая первоначальный взнос)	от 300 000 руб. (инвестиции в среднестатистический торговый объект)
Сервисная плата (роялти)	3% от ТО по горячим блюдам
Рекламный взнос	1% от ТО общего
Срок окупаемости инвестиций	от 3 месяцев
Предоставляемая поддержка	Логистика (в Московском регионе), обучение персонала
Дополнительные услуги	Маркетинговая поддержка, предоставление технологического оборудования (возможно аренда)
Дополнительные условия	Регистрация ИП/ООО, приветствуется опыт работы в системе общественного питания и опыт ведения собственного бизнеса, желание работать, соблюдать стандарты и зарабатывать

Каталог франшиз РАФ. Требования к информации о франшизе

1. **Краткое описание компании-франчайзора;**
2. **Контактные данные для обращения франчайзи;**
3. **Информация о компании-франчайзоре в цифрах (год образования, количество объектов в Сети и т.д.);**
4. **Стоимость франшизы (первоначальный взнос, начальный капитал, роялти и т.д.);**
5. **Перечень услуг франчайзора, предоставляемых для франчайзи.**

Покупка франшизы

Анализ возможностей

К сожалению, преимущества системы франчайзинга не дают полной гарантии успеха. То, что предоставляет франчайзор: готовую нишу бизнеса, известное название, технологию ведения дела - все это трудно переоценить, однако все же половина успеха зависит от личных качеств самого франчайзи.

Вот почему каждый, кто хотел бы открыть собственное дело в системе франчайзинга, должен провести тщательный, откровенный самоанализ, чтобы ответить на принципиальный вопрос: подходит ли для меня роль франчайзи? Часть вопросов, на которые должен ответить сам себе потенциальный франчайзи, относятся к бизнесу вообще, часть же является специфической для франчайзинга.

Вопросы:

•Будете ли вы получать удовольствие от работы?
•Готовы ли вы следовать всем стандартам и требованиям франчайзора?
•Хватит ли вам денег?
•Внимательно ли вы изучили юридические документы?
•Есть ли у вас необходимые юридические и экономические знания?
•Является ли франчайзор успешным или нет?
•Насколько другие франчайзи этой системы успешны?
•Поддержит ли вас семья?

Негативные факторы:

•отсутствие необходимых личных качеств;
•слишком большие ожидания от помощи со стороны франчайзора;
•чрезмерное вмешательство друзей и членов семьи в дела;
•переоценка собственного значения в деле и недооценка вклада франчайзора.

Оценка и анализ франшизы

После получения положительных результатов самооценки необходимо определить вид деятельности, в котором Вы будете работать. Потенциальный франчайзи должен оценить перспективы выбранного вида деятельности с точки зрения его развития на существующем рынке и затем приступить к оценке франчайзора. Для принятия аргументированного решения необходимо получить исчерпывающую информацию от франчайзора:

Действующий бизнес:

•История развития предприятия – франчайзора
•организационная структура фирмы
•деловая квалификация и опыт руководителей
•имена и адреса всех действующих франчайзи
•изменение количества франчайзи за последние 3 года по годам
•сколько франчайзи прервали договор и по каким причинам

Поддержка:

•условия обучения
•какова процедура открытия предприятия
•проводятся ли семинары, предоставляются ли пособия;
•какой персонал поддержки головной фирмы будет предоставлен и можно ли с ним встретиться

Финансовая модель:

•первоначальная плата
•текущие платежи
•наценка на поставляемые товары
•каков минимальный размер инвестиций и их структура

Юридический аспект:

•Патент на использование Торговой Марки
•Форма договора между франчайзором и франчайзи
•Регистрация договора в госорганах

Об ассоциации франчайзинга (РАФ)

Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) сегодня:

- Организация имеющая 15-летнюю историю развития и международное признание

- Национальная ассоциация франчайзинга, признанная в деловом сообществе и ведущая диалог с властью

- Организация, объединяющая более семидесяти компаний и более ста брендов, работающих по системе франчайзинга

- РАФ является членом Международного совета по франчайзингу (WFC)

- Ассоциация, реализующая государственную программу развития франчайзинга и развивающая регионы

Бизнес Сообщество при Ассоциации Франчайзинга

Бизнес сообщество при РАФ

Сферы деятельности членов Бизнес Сообщества при РАФ

Финансовые инструменты	Кредиты	Лизинг	Страхование	
IT & Связь	Автоматизация	CRM	Программы лояльности	Мобильная связь
Оборудование	Торговое оборудование	Кассовое оборудование	Мебель	
Логистика	Хранение и обработка грузов	Перевозки	ВЭД	
Маркетинг, реклама, обучение	Маркетинг	Реклама	Полиграфия	Event & PR	Тренинги
Обслуживание офисов	Оргтехника	Кейтеринг	Вода	Канцелярия	Курьеры
Услуги	Юристы	Бухгалтерия	Подбор персонала	Подбор помещений
Аналитика	Исследования рынка	Анкетирование	Отчеты и прогнозы	

Круглые столы, конференции, индивидуальные встречи с владельцами бизнеса

Медиа ресурсы РАФ, кросселинг, брокеридж

члены РАФ

Шоколадница Кофейня
1С
Сбарро
Росинтер Ресторантс
Стардог!s
BR Баскин Роббинс
Перекресток экспресс
IL Патио
Пятёрочка
Ёлки-Палки Трактир
Ам
Пивной ресторан Сибирская корона
Восточный базар
Selena
Ristorante Viaggio Italiano
СитиМаг Универсам
Burger King
Бургер Кинг
AMD Лаборатории
American Spirit Westland 1930 Jeans & Casual
Оригитея Origitea Клиника доктора Мухиной
Subway
Invitro
Rikki-Tikki
Coffeeshop Company
English First
Джинсы Суперцена
Эконика
Coffee 100
Моне салоны красоты
Бель Постель
Country Chicken
IST Industrial Solutions and Technologies
Gemotest Laboratory
Expedition
Экспетро! Трогательное удовольствие
Grillmaster
T.G.I. Friday's
Slim club
Хорошие новости
OPS Office Print Service
Costa Coffee
Бронницкий Ювелир 1782
Тонус-Клуб www.tonusclub.ru
Маленькая Япония Кафе
Eyekraft Оптика
Щетка
Лечу.ru врачебная практика
Владимир Михайлов
Texas Chicken
Хирш
gowlings
Фондсервисбанк
Hogan Lovells
Baker & McKenzie
Промсвязьбанк
Buybrand New philosophy of exhibition
EMTG
francon Развитие бизнеса по франчайзингу

Цели РАФ

1. сделать франчайзинг основным механизмом развития массового предпринимательства

2. создать комфортные условия для развития франчайзинга и обеспечить защиту интересов членов

3. обеспечить массовую занятость во франчайзинге трудоспособного населения

4. обеспечить продвижение российских брендов и бизнес концепций на глобальном рынке

5. способствовать сокращению числа недобросовестных предпринимателей

Результаты работы РАФ

Основные результаты за последние 3 года:

- Изменение нормативной базы в области коммерческой концессии (принятие изменений в 54 Главу Гражданского кодекса РФ)
- Запуск федеральной и региональных программ поддержки развития франчайзинга и открытие собственных представительств в регионах
- Создание новой волны популяризации франчайзинга
- Создание финансовых инструментов для франчайзинга
- Усиление международной активности и активизация деятельности в рамках Международного совета по франчайзингу (WFC)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Андрей Власкин
Менеджер проектов РАФ
Тел.: 8(926)573-39-51
E-mail: wespe@mail.ru

Российская ассоциация франчайзинга (РАФ)