



6 ШАБЛОНОВ ФРАНШИЗ

Создай свою франшизу,
копируя успешный опыт

От составителей



Компания ФРАНЧ работает на рынке франчайзинга более 20-ти лет и занимается популяризацией франчайзинга, созданием, продвижением и продажей франшиз.

За 20 лет эксперты компании создали более 1500 франчайзинговых проектов различной сложности в более чем 100 нишах.

Все представленные в этом сборнике шаблоны составлены на реальных кейсах, с которыми работала компания ФРАНЧ. Эти шаблоны помогли компаниям увеличить свои сети от 50 до 1000+ точек.

Успешного внедрения шаблонов!



О франшизе

AMA Kids – это сеть центров ментальной арифметики. Компания помогает детям от 4 до 16 лет развить свой потенциал, повысить креативность и скорость мышления. AMA Kids стала самой быстрорастущей сетью центров ментальной арифметики в мире.



Как работает шаблон «Снятие сливок»

Два года назад ментальная арифметика была чем-то уникальным на рынке образовательных услуг для детей. Услуга пришла на рынок из стран Юго-Восточной Азии. Компания AMA Kids, оценив потенциал услуги на собственных центрах детского развития, стала одной из первых развивать сеть по франчайзингу.

На рынке порядка 10-ти франшиз ментальной арифметики, однако ни одному подражателю пока что не удалось превзойти результаты AMA Kids. То есть компании удалось снять сливки на зарождающемся рынке.

«Это уникальный кейс: компания AMA Kids показала пример, каким образом за 4 года построить сеть из более чем 1000 центров, в 24 странах мира»



Роман Кирилович,
сооснователь
компании «Франч»

Как применить шаблон «Снятие сливок»

1. Объективно оцените потенциал новой услуги/продукта.
2. Создавайте франшизу.
3. Оперативно стройте сеть, то есть работайте на скорость.
4. Успейте это сделать быстрее конкурентов.
5. Продолжайте совершенствовать продукт и развивать сеть. Это важно, потому что все успешные франшизы сразу обрастают клонами. Вам нужно всегда быть впереди рынка.



О франшизе

Designed for Fitness — это производственная компания, специализирующаяся на пошиве спортивной одежды для фитнеса. По заявлению компании, ее продукция по качеству значительно выше изделий популярных массовых брендов.



«У компании Designed for Fitness уже работает 100 представительств в 20 странах мира!»



Елена Павлова,
генеральный директор
компании «Франч»

Как работает шаблон «Узкая специализация»

Сосредоточившись на таком узком сегменте, как пошив женской одежды для фитнеса, компания сделала это своим конкурентным преимуществом.

Пока что у торговой марки DF практически нет конкурентов на рынке. Реальными конкурентами компании являются фирмы, производящие нишевую одежду для фитнеса, такие как Better Bodies, La Bella Mafia, Dynamit, Victoria Sport и другие. Но они слабо представлены на нашем рынке.

Как применить шаблон «Узкая специализация»

1. Займите лидирующую позицию в узкой нише.
2. Откажитесь от бездумного расширения ассортимента.
3. Подавайте свою узкую специализацию как конкурентное преимущество.
4. Постоянно повышайте качество производимого товара/услуги.
5. В случае реализации товара (не услуги) старайтесь работать в формате монобрендовых магазинов / корнеров.



О франшизе

Сэндвич-бар FreshLine позиционируется как альтернатива существующим ресторанам быстрого обслуживания, предлагая новую концепцию организации предприятия общественного питания. С одной стороны, каждый сэндвич-бар FreshLine – это ресторан быстрого питания, а с другой FreshLine ломает стереотип о концепции фаст-фуда: продукт FreshLine – это здоровое питание, сэндвич из всегда свежей и качественной продукции.



«Зачем изобретать велосипед, если все уже давно придумано до нас? Именно так, очевидно, и думал создатель франшизы FreshLine»

Как работает шаблон «Чужая идея»

После того, как собственнику сети отказали в продаже франшизы американской сети Subway, он решил самостоятельно реализовать подобный проект. По аналогии с компанией-прототипом во FreshLine также пекут собственный хлеб и предоставляют клиенту возможность самостоятельно собрать сэндвич.



Яна Мирская,
ведущий эксперт
компании «Франч»

Как применить шаблон «Чужая идея»

1. Проанализируйте аналогичный бизнес.
2. Поймите его конкурентные преимущества/стратегии.
3. Оцените, насколько они применимы в конкретном регионе.
4. В случае необходимости адаптируйте/измените увиденные бизнес-идеи.
5. Стройте собственный бизнес и развивайте сеть.



О франшизе

В сети магазинов «Молоко от фермера» реализуются только экологически чистые молочные продукты. Они производятся на базе собственного фермерского хозяйства. А, как известно, жители большинства городов отдают предпочтение именно экопродукции: от хлеба до молока.



«Прежде чем развивать франчайзинг, компания «Молоко от Фермера» открыла 35 собственных точек продаж молочной продукции»



Валентина Федирко,
заместитель генерального
директора компании «Франч»

Как работает шаблон «Франшиза в тренде»

Компания «Молоко от фермера» построила свою работу, основываясь на потребности современного общества в экологически чистых продуктах питания. У компании есть собственная ферма и производственные мощности, что позволяет контролировать качество продукции от поля до прилавка. Позиционирование компании всецело строится на продаже экопродуктов. По мнению трендотчеров, с каждым годом в мире будет все больше людей, придерживающихся здорового образа жизни и отдающих предпочтение экологической и органической продукции.

Как применить шаблон «Франшиза в тренде»

1. Сумейте правильно отследить тренд с длительным жизненным циклом.
2. Оцените уровень затрат, необходимых чтобы «войти» в тренд.
3. Если затраты приемлемы, начинайте действовать.
4. Подавайте соответствие тренду как уникальное конкурентное преимущество.
5. Развивайте сеть, тем самым доказывая востребованность тренда.



О франшизе

Работа сети инновационных фитнес-клубов nolimits построена на использовании оборудования немецкой компании Milon. Как говорят в самой компании, это фитнес для людей, которые не любят спорт.



Как работает шаблон «Уникальная фишка»

Благодаря инновационному подходу к организации тренировок и уникальному оборудованию компании Milon nolimits club кардинально отличается от уже существующих на рынке. Если сравнивать традиционный тренажерный зал и nolimits club, то совпадут только раздевалки и ресепшен. Кроме того, в отличие от «качалки» компания позиционируется в премиум-сегменте. В итоге три аспекта работы – инновационность, технологичность и премиальность – позволили компании отстроиться от конкурентов на рынке фитнес-услуг.

«Сеть nolimits представлена уже в трех странах мира: Чехии, Украине и Испании, готовится к открытию в Италии и других странах Евросоюза»



Мария Дорош,
руководитель проектного отдела
компании «Франч»

Как применить шаблон «Уникальная фишка»

1. Проанализировать за счет чего игроки на уже устоявшемся рынке стараются выделиться.
2. Попробовать применить выявленные «фишки» либо же предложить рынку новую, инновационную идею.
3. Протестировать новую, инновационную идею.
4. В случае положительного тестирования внедрять в жизнь.
5. Тиражировать бизнес-модель



О франшизах

В семью ресторанов Мафия входит девять брендов, три из которых развиваются по франчайзингу – Mafia, Casta и Georgia. Ранее также по франчайзингу развивалась и «Якитория».



«Франшиза ресторанов Mafia привлекает внимание за счет необычного сочетания итальянской и японской кухонь. В Casta есть суши и бургеры, а вот Georgia – это традиционная грузинская кухня»

Как работает шаблон «Дом франшиз»

Расчет в данном случае прост. Если запустить несколько ресторанных проектов в различных ценовых сегментах, то для потенциального покупателя франшизы таким образом расширяется горизонт выбора. Также действующие франчайзи одного бренда могут покупать франшизы другого бренда, получая за это определенные скидки. А франчайзер получает в их лице опытных партнеров, знакомых с правилами работы в сети. Win-win.



Алексей Вахрушев,
эксперт по франчайзингу
компании «Франч»

Как применить шаблон «Дом франшиз»

1. Запускаем первую франшизу.
2. Строим на ее базе сеть из собственных и франчайзинговых заведений.
3. Запускаем вторую франшизу.
4. Строим на ее базе сеть из собственных и франчайзинговых заведений.
5. Запускаем третью франшизу и т.д.

Что дальше?

Определились, какие шаблоны вам лучше использовать для создания востребованной франшизы стоимостью в несколько тысяч, а то и десятков тысяч долларов? Отлично! Теперь вы сможете зарабатывать деньги на продаже франшизы.

Но выбор шаблона для создания франшизы это лишь четвертый по счету этап, а полный цикл выглядит следующим образом.

Этапы создания франшизы

1. Запускаем собственный бизнес и выводим его на самоокупаемость.
2. Учимся тиражировать собственный бизнес, запуская свои точки.
3. Оцениваем готовность вашей компании к франчайзингу.
4. **Выбираем шаблон для создания франшизы (или создаем собственный).**
5. Создаем минимальный франчайзинговый пакет (презентация франшизы, финансовая модель и юридический договор).
6. Определяем каналы продвижения франшизы.
7. Отбираем франчайзи, соответствующих вашим требованиям.
8. Заключаем с франчайзи договор франчайзинга / концессии.
9. Сопровождаем франчайзи, чтобы его точка окупилась в оговоренные сроки.

Остались вопросы по созданию франшизы?

Проконсультируйтесь у эксперта:



Валентина Федирко,
заместитель генерального
директора

**ЗАКАЗАТЬ БЕСПЛАТНУЮ
КОНСУЛЬТАЦИЮ**