



# 5 ШАБЛОНІВ ФРАНШИЗ

Створи свою франшизу,  
копіюючи успішний досвід

## Від творців



Компанія ФРАНЧ працює на ринку франчайзингу більше 20-ти років і займається популяризацією франчайзингу, створенням, просуванням і продажем франшиз.

За 20 років експерти компанії створили понад 1500 франчайзингових проєктів різної складності в більш ніж 100 нішах.

Усі представлені в цьому збірнику шаблони складені на реальних кейсах, з якими працювала компанія ФРАНЧ. Ці шаблони допомогли компаніям збільшити свої мережі від 50 до 1000+ точок.

Успішного впровадження шаблонів!



## Про франшизу

AMA Kids – це мережа центрів ментальної арифметики. Компанія допомагає дітям від 4 до 16 років розвинути свій потенціал, підвищити креативність і швидкість мислення. AMA Kids стала найбільш швидкозростаючою мережею центрів ментальної арифметики у світі.



## Як працює шаблон «Зняття вершків»

Два роки тому ментальна арифметика була чимось унікальним на ринку освітніх послуг для дітей. Послуга прийшла на ринок із країн Південно-Східної Азії.

Компанія AMA Kids, оцінивши потенціал послуги на власних центрах дитячого розвитку, стала однією з перших розвивати мережу за франчайзингом.

На ринку близько 10-ти франшиз ментальної арифметики, проте жодному наслідувачу поки що не вдалося перевершити результати AMA Kids. Тобто компанії вдалося зняти вершки на ринку, що зароджується.

«Це унікальний кейс: компанія AMA Kids показала приклад, яким чином за 4 роки побудувати мережу з більш ніж 1000 центрів, у 24 країнах світу»



Роман Кирилович,  
співзасновник  
компанії «Франч»

### Як застосувати шаблон «Зняття вершків»

1. Об'єктивно оцініть потенціал нової послуги/продукту.
2. Створіть франшизу.
3. Оперативно будуйте мережу, тобто працюйте на швидкість.
4. Встигніть це зробити швидше за конкурентів.
5. Продовжуйте вдосконалювати продукт і розвивати мережу. Це важливо, тому що всі успішні франшизи одразу обростають клонами. Вам потрібно завжди бути попереду ринку.



## Про франшизу

Designed for Fitness – це виробнича компанія, що спеціалізується на пошитті спортивного одягу для фітнесу. За заявою компанії, її продукція за якістю значно вища за вироби популярних масових брендів.



«У компанії Designed for Fitness уже працює 100 представництв у 20 країнах світу!»



«У компанії Designed for Fitness уже працює 100 представництв у 20 країнах світу!»

## Як працює шаблон «Вузька спеціалізація»

Зосередившись на такому вузькому сегменті, як пошиття жіночого одягу для фітнесу, компанія зробила це своєю конкурентною перевагою.

Поки що у торгової марки DF практично немає конкурентів на ринку. Реальними конкурентами компанії є фірми, що виробляють нішевий одяг для фітнесу, такі як Better Bodies, La Bella Mafia, Dynamit, Victoria Sport та інші. Але вони слабо представлені на нашому ринку.

## Як застосувати шаблон «Вузька спеціалізація»

1. Займіть лідируючу позицію у вузькій ніші.
2. Відмовтеся від бездумного розширення асортименту.
3. Подавайте свою вузьку спеціалізацію як конкурентну перевагу.
4. Постійно підвищуйте якість виробленого товару/послуги.
5. У разі реалізації товару (не послуги) намагайтеся працювати у форматі монобрендових магазинів / корнерів.



### Про франшизу

Сендвіч-бар FreshLine позиціонується як альтернатива існуючим ресторанам швидкого обслуговування, пропонуючи нову концепцію організації підприємства громадського харчування. З одного боку, кожен сендвіч-бар FreshLine – це ресторан швидкого харчування, а з іншого FreshLine ламає стереотип про концепцію фаст-фуду: продукт FreshLine – це здорове харчування, сендвіч із завжди свіжої та якісної продукції.



«Навіщо винаходити велосипед, якщо все вже давно придумано до нас? Саме так, очевидно, і думав творець франшизи FreshLine»

### Як працює шаблон «Чужа ідея»

Після того, як власнику мережі відмовили у продажу франшизи американської мережі Subway, він вирішив самостійно реалізувати подібний проект. За аналогією з компанією-прототипом у FreshLine також печуть власний хліб і надають клієнту можливість самостійно зібрати сендвіч.



Яна Мирська,  
провідний експерт  
компанії «Франч»

#### Як застосувати шаблон «Чужа ідея»

1. Проаналізуйте аналогічний бізнес.
2. Зрозумійте його конкурентні переваги/стратегії.
3. Оцініть, наскільки вони застосовні в конкретному регіоні.
4. У разі потреби адаптуйте/змініть побачені бізнес-ідеї.
5. Будуйте власний бізнес і розвивайте мережу.



## Про франшизу

У мережі магазинів «Молоко від фермера» реалізуються тільки екологічно чисті молочні продукти. Вони виробляються на базі власного фермерського господарства. А, як відомо, жителі більшості міст віддають перевагу саме екопродукції: від хліба до молока.



## Як працює шаблон «Франшиза в тренді»

«Перш ніж розвивати франчайзинг, компанія «Молоко від Фермера» відкрила 35 власних точок продажу молочної продукції»

Компанія «Молоко від фермера» побудувала свою роботу, ґрунтуючись на потребі сучасного суспільства в екологічно чистих продуктах харчування. У компанії є власна ферма та виробничі потужності, що дає змогу контролювати якість продукції від поля до прилавка.

Позиціонування компанії цілком будується на продажу екопродуктів. На думку трендвотчерів, з кожним роком у світі буде дедалі більше людей, які дотримуються здорового способу життя і віддають перевагу екологічній та органічній продукції.



Валентина Федірко,  
заступник генерального  
директора компанії «Франч»

## Як застосувати шаблон «Франшиза в тренді»

1. Сумейте правильно отслідити тренд с довгим життєвим циклом.
2. Оцініть рівень витрат, необхідних щоб «войти» в тренд.
3. Якщо витрати прийнятні, починайте діяти.
4. Подавайте відповідність тренду як унікальне конкурентне перевагу.
5. Розвивайте мережу, тим самим доводячи вимогність тренда.



## Про франшизу

Робота мережі інноваційних фітнес-клубів nolimits побудована на використанні обладнання німецької компанії Milon. Як кажуть у самій компанії, це фітнес для людей, які не люблять спорт.



## Як працює шаблон «Унікальна фішка»

Завдяки інноваційному підходу до організації тренувань та унікальному обладнанню компанії Milon nolimits club кардинально відрізняється від тих, що вже існують на ринку. Якщо порівнювати традиційний тренажерний зал і nolimits club, то збігатимуться тільки роздягальні та ресепшен. Крім того, на відміну від «качалки» компанія позиціонується в преміум-сегменті. У підсумку три аспекти роботи – інноваційність, технологічність і преміальність – дали змогу компанії відбудуватися від конкурентів на ринку фітнес-послуг.

«Мережа nolimits представлена вже в трьох країнах світу: Чехії, Україні та Іспанії, готується до відкриття в Італії та інших країнах Євросоюзу»



Марія Дорош,  
керівник проєктного відділу  
компанії «Франч»

## Як застосувати шаблон «Унікальна фішка»

1. Проаналізувати за рахунок чого гравці на вже усталеному ринку намагаються виділитися.
2. Намагатися застосувати виявлені «фішки» або ж запропонувати ринку нову, інноваційну ідею.
3. Протестувати нову, інноваційну ідею.
4. У разі позитивного тестування впроваджувати в життя.
5. Тиражувати бізнес-модель



## Про франшизи

У сім'ю ресторанів Мафія входить дев'ять брендів, три з яких розвиваються за франчайзингом — Mafia, Casta і Georgia. Раніше також за франчайзингом розвивалася і «Якіторія».



«Франшиза ресторанів Mafia привертає увагу завдяки незвичайному поєднанню італійської та японської кухонь. У Casta є суші та бургери, а ось Georgia — це традиційна грузинська кухня»

## Як працює шаблон «Дім франшиз»

Розрахунок у цьому випадку простий. Якщо запустити кілька ресторанних проектів у різних цінових сегментах, то для потенційного покупця франшизи таким чином розширюється горизонт вибору. Також чинні франчайзі одного бренду можуть купувати франшизи іншого бренду, отримуючи за це певні знижки. А франчайзер отримує в їхній особі досвідчених партнерів, знайомих із правилами роботи в мережі. Win-win.



Олексій Вахрушев,  
експерт із франчайзингу  
компанії «Франч»

## Як застосувати шаблон «Дім франшиз»

1. Запускаємо першу франшизу.
2. Будуємо на її базі мережу з власних і франчайзингових закладів.
3. Запускаємо другу франшизу.
4. Будуємо на її базі мережу з власних і франчайзингових закладів.
5. Запускаємо третю франшизу тощо.



## Що далі?

Визначилися, які шаблони вам краще використовувати для створення затребуваної франшизи вартістю в кілька тисяч, а то й десятків тисяч доларів?

Чудово! Тепер ви зможете заробляти гроші на продажі франшизи. Але вибір шаблону для створення франшизи – це лише четвертий за рахунком етап, а повний цикл має такий вигляд.

## Етапи створення франшизи

1. Запускаємо власний бізнес і виводимо його на самоокупність.
2. Вчимося тиражувати власний бізнес, запускаючи свої точки.
3. Оцінюємо готовність вашої компанії до франчайзингу.
4. **Обираємо шаблон для створення франшизи (або створюємо власний).**
5. Створюємо мінімальний франчайзинговий пакет (концепція франшизи, фінансова модель, юридичний договір та сайт франшизи).
6. Визначаємо канали просування франшизи.
7. Відбираємо франчайзі, які відповідають вашим вимогам.
8. Укладаємо з франчайзі договір франчайзингу/концесії. Сопроводжуємо франчайзі, чтобы его точка окупилась в оговоренные сроки.

**Залишилися питання щодо створення франшизи?  
Проконсультуйтеся в експерта:**



Валентина Федірко,  
заступник генерального  
директора

**ЗАМОВИТИ БЕЗКОШТОВНУ  
КОНСУЛЬТАЦІЮ**

<https://franch.site/ua/how>