ФРАНЧАЙЗИНГ В УКРАИНЕ

КИЕВ

ОКТЯБРЬ 2011



Что такое франчайзинг?

С чего начать?

Услуги по развитию франчайзинга



Офранчайзинге

Что такое франчайзинг?

Франчайзинг — метод тиражирования успешных компаний и брендов. В общем смысле — это «аренда» торговой марки, когда ее владелец (франчайзер) дает пользователю (франчайзи) право на использование марки, репутации бренда и методов ведения бизнеса.

Количество франчайзинговых точек в мире



39 608



34 906



26 398

По данным журнала The Entrepreneur, конец 2010 г.

Кто использует франчайзинг

Франчайзинг предоставляет множество возможностей по развитию сети при помощи партнеров-франчайзи. Крупнейшие мировые компании, такие как McDonald's, Baskin-Robbins, 7-Eleven, SPAR, используют франчайзинг на протяжении десятилетий. Без франчайзинга они не были бы сегодня теми, кем являются (к примеру, более 80% ресторанов McDonald's — франчайзинговые).

Схемы, подобные франчайзингу используют также производители автомобилей и мебели, автозаправки. Франчайзинг можно с успехом применять в любом бизнесе: общественном питании, торговле, сфере услуг и даже производстве.

В качестве эксперимента

Наберите в Гугле название своей сферы деятельности (на английском языке) и слово «franchise», и увидите, что ваши коллеги и конкуренты во всем мире уже давно используют франчайзинг.





Преимущества франчайзинга

Выгоды франчайзинга для владельца франшизы очевидны:

- быстрое расширение на новом рынке и укрепление позиций на существующем (за средства франчайзи)
- доход от развития и работы сети при минимуме затрат, экономия средств на продвижение
- большой интерес и доверие к франчайзингу со стороны потенциальных покупателей франшизы

Франчайзинг в Украине

КРУПНЕЙШИЕ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЕ СЕТИ В УКРАИНЕ

Количество франчайзинговых точек



>2500



600



500



280

По данным компании «Франч», октябрь 2011 г.

Франчайзинг в Украине развивается с середины 1990-х, однако настоящий бум начался в 2004 году. С тех пор, количество франчайзинговых сетей ежегодно увеличивается в среднем на 30%. В настоящее время принципы франчайзинга используют (или только планируют это делать) порядка 450 компаний в 90 отраслях. Как и во многих других странах, больше всего франшиз представлено в розничной торговле, на втором месте — общественное питание, затем — сфера услуг и производство.

На украинском рынке представлены как иностранные, так и отечественные франчайзеры, причем доля последних (в количественном выражении) составляет примерно 50%. Некоторые изначально украинские компании имеют франчайзинговые объекты в других странах (к примеру, FFS, Arber, Джинсы Суперцена, VD one).

Наиболее известные в Украине франшизы: Наша Ряба, Гаврилівські курчата, Пицца Челентано, SELA, Форнетти, Ломбард Комод, Джинсы Суперцена и другие.

Готовы ли вы к франчайзингу?

Да, любая компания может создать и продавать свою франшизу, если у нее есть определенный опыт работы на рынке, интересный продукт (услуга) и желание развивать фирменную сеть в масштабах всей страны при минимуме затрат.

В среднем, один франчайзер получает от одного франчайзи вступительный взнос в сумме

\$3500

за право на открытие одного франчайзингового объекта



С чего начать?

Чтобы начать развиваться по франчайзингу, вам необходимо:

- Провести необходимые исследования
- 2 Разработать концепцию франчайзинга
- 3 Создать франчайзинговый пакет
- 4 Заняться продвижением франшизы
- 5 Осуществить поиск и отбор франчайзи

Наш опыт

Компания «Франч» с 2000 года оказывает профессиональные услуги для действующих и начинающих франчайзеров.

Услугами компании за это время воспользовались более 200 компаний из различных сфер бизнеса: общественное питание, торговля, услуги, производство, а также сотни соискателей франшиз.

Сегодня «Франч» является крупнейшей в СНГ консалтинговой компанией в сфере франчайзинга. Качество франчайзинговых пакетов, разработанных компанией «Франч», отвечает самым высоким международным стандартам.

Компания «Франч» является издателем сайта franch.biz — крупнейшего в СНГ сайта о франчайзинге. В каталоге сайта более 1200 франшиз, а также единственная в рунете база потенциальных франчайзи.

«Франч» работает с клиентами из Украины, России, Казахстана и других стран СНГ и Европы. За работу с клиентами из стран СНГ отвечает киевский офисы.

Услуги

Для потенциальных франчайзеров

- Оценка готовности компании к франчайзингу
- Разработка концепции франшизы
- Исследования франчайзингового рынка (сегмента)
- Разработка франчайзингового пакета
- Продвижение франшизы
- Национальная и международная регистрация ТМ и стандартов бизнеса

Для действующих франчайзеров

- Аудит, доработка и оптимизация франчайзингового пакета
- Юридический консалтинг
- Продажа франшиз
- Поиск франчайзи, инвесторов
- Продвижение франшизы
- Национальная и международная регистрация ТМ и стандартов бизнеса

Клиенты

За последние 10 лет свои франчайзинговые проекты доверили «Франчу» такие компании, как SELA, Henkel, Liqui Moly, VD one, ATL, DiaWest, Henkel, «Фармастор» (сеть «Аптека Доброго Дня»), МТІ (бренд «Евротоп»), «Ун Моменто», «Левада» и многие другие.

Подробный перечень реализованных проектов: www.franch.biz/projects

LIQUI MOLY | 2004 год

Национальная сеть СТО по замене масла



Задача проекта: Стандартизировать фирменный стиль и принципы оформления фирменных пунктов замены масла; разработать юридическую документацию.

ОЛИМП | 2003 год

Алкогольная компания



Задача проекта: Стандартизировать фирменный стиль и принципы оформления фирменных магазинов.

DIAWEST | 2004 год

Национальная сеть компьютерных магазинов



Задача проекта: Стандартизировать фирменный стиль и оформление магазинов, разработать юридическую документацию.

АТЛ | 2005 год

Национальная сеть автомагазинов и СТО



Задача проекта: Стандартизировать бизнес торговой марки, фирменный стиль и принципы оформления автомагазинов.

SELA | 2006 год

Национальная сеть магазинов одежды



Задача проекта: Разработать стандарты бизнеса для украинского представительства компании SELA, найти мастерфранчайзи на территории Украины.

ШВЫДКО | 2006 год

Сеть фаст-фудов национальной кухни



Задача проекта: Разработать стандарты бизнеса и франчайзинговый проект.

ФУРШЕТ | 2005 год

Национальная сеть супермаркетов



Задача проекта: Разработать стандарты ведения бизнеса; разработать и внедрить стандарты мерчендайзинга.

ЕВРОТОП | 2007 год

Сеть магазинов обуви



Задача проекта: Разработать стандарты бизнеса и франчайзинговый проект.

HENKEL | 2007 год

Производитель товаров для дома и ремонта



Задача проекта: Разработать и запустить проект сети центров комплектации Ceresit Pro; разработать стандарты мерчендайзинга.

ЛЕВАДА | 2007 год

Производитель замороженных полуфабрикатов



Задача проекта: Разработать проект сети розничных точек под ТМ «Левада».

АПТЕКА ДОБРОГО ДНЯ | 2008 год

Национальная сеть фармамаркетов



Задача проекта: Стандартизировать бизнес фирменных фармамаркетов ТМ «Аптека Доброго Дня».

CIRO'S POMODORO | 2009 год

Ресторан итальянской кухни



Задача проекта: Разработать технологическую и бизнес-документацию, адаптировать стандарты для украинского рынка.

MAFIA | 2010 год

Сеть семейных ресторанов



Задача проекта: Разработать франчайзинговый пакет для сети ресторанов итальянской и японской кухни MAFIA.

НОВИЙ ЗІР | 2011 год

Сеть офтальмологических клиник



Задача проекта: Разработать стандарты бизнеса и франчайзинговый проект.

Оценка готовности к франчайзингу

Компания «Франч» проводит профессиональную оценку готовности компании к началу франчайзинговой деятельности. В итоге вы будете знать ответы на такие вопросы:

- Будет ли франчайзинг выгоден для меня в целом?
- Какие перспективы развития у моей будущей франшизы?
- Будут ли оправданы затраты на организацию франчайзинга?
- Какие доходы я смогу получать от франчайзи? С какими регулярными затратами мне придется столкнуться?
- Насколько сложно будет конкурировать с другими франчайзерами из этой сферы бизнеса?

План работ по оценке готовности к франчайзингу:

- Общее исследование рыночной ниши
- Исследование конкурентной среды (традиционный и франчайзинговый бизнес)
- Исследование опыта развития аналогичных франшиз в Украине, России, странах СНГ, Европы и дальнего зарубежья
- Оценка продукта / франшизы (известность марки, уникальность предложения, конкурентные преимущества и т.п.)
- Расчет общих экономических показателей франшизы (объем необходимых инвестиций, текущие доходы и расходы, прибыльность и окупаемость бизнеса)
- Оценка внутренних возможностей компании (структура бизнеса, стратегия ее развития и т.п.)

Стоимость услуг по оценке готовности компании к франчайзингу зависит от сферы бизнеса, в которой работает потенциальный франчайзер. В большинстве случаев она составляет €1000-1500.

Разработка концепции франшизы

Если подготовительный этап прошел успешно, и вы убедились в перспективности создания франшизы, следующим шагом может стать разработка ее концепции. Она включает несколько этапов:

- Общая концепция и стратегия развития франшизы
- Форматы франшизы
- Условия франшизы

- Требования к потенциальному франчайзи и месту для франчайзингового объекта
- Система франчайзинговых платежей (паушальный взнос, роялти, рекламные отчисле ия и т.п.)
- Стратегия развития франшизы
- Расчет общих экономических показателей франшизы (объем необходимых инвестиций, текущие доходы и расходы, прибыльность и окупаемость бизнеса)

Стоимость разработки концепции новой франшизы также зависит от сферы бизнеса, в которой работает потенциальный франчайзер. В большинстве случаев она составляет €1000-1500.

Разработка франчайзингового пакета

Франчайзинговый пакет — это документация, описывающая стандарты работы франчайзингового объекта и взаимодействие всех участников данных отношений. Это правила ведения бизнеса, детализированные настолько, насколько компания может себе позволить. По

большому счету, во франчайзинговфом пакете заключены все знания, которые франчайзер готов передать новому франчайзи.

Ниже представлен примерный план франчайзингового пакета.

Раздел	Описание
Концепция и презентация франшизы	Концептуальная информация о франшизе,
	ее ключевых параметрах, отличительных
	особенностях, преимуществах; информация
	о франчайзинговой программе: основные
	условия, схема платежей, требования к
	франчайзи, стратегия развития франшизы
Фирменный стиль (бренд-бук)	Руководство по использованию
	фирменного стиля ТМ: логотип, шрифты,
	корпоративные материалы (визитка, бланк,
	конверт и т.п.), материалы торговой точки
	(рекламные, информационные и т.п.)
Руководство по оформлению	3D- или фотовизуализация торговой точки
(дизайну) торговой точки	(для всех форматов); планировка; описание
	материалов и принципов расстановки торгового
	оборудования и мебели; стандартизация
	экстерьера и интерьера торговых точек
Стандарты мерчендайзинга	Стандарты организации мест продаж
	и размещения продукции во всех
	форматах торговой точки
Управление персоналом	Штатное расписание, должностные
	обязанности, подбор, обучение и мотивация
	сотрудников франчайзингового объекта,
	стандарты внутреннего трудового
	распорядка и внешнего вида
Бизнес-процессы франчайзинговой точки	Ассортиментная и ценовая политика, стандарть
	закупки и хранения продукции, обслуживание
	клиентов. Книга продавца торговой точки

Раздел	Описание
Инструкция запуска франчайзингового объекта	Этапы и сроки запуска франчайзингового объекта точки, требования к месту и помещению, перечень необходимых документов
Стандарты маркетинговой деятельности	Стандарты продвижения ТМ в масштабах сети и маркетинговых мероприятий франчайзинговых объектов
Управление деятельностью сети	Стандарты взаимодействия, контроля и отчетности во франчайзинговой сети. Стандарты работы франчайзингового отдела компании.
Финансовая модель франшизы	Финансовая модель открытия торговой точки (расчеты экономической эффективности деятельности торговой точки, окупаемости инвестиций и т.п.; возможна разбивка по форматам, городам и прочим критериям). Позволяет вносить изменения и автоматически рассчитывать основные экономические показатели, полностью приспособиться к конкретным условиям
Юридические документы	Предварительный договор, лицензионный договор, договор поставки и др.

Стоимость и срок разработки франчайзингового пакета зависит от сложности проекта, сферы деятельности франчайзера и других объективных факторов. Разработка базового франчайзинговый пакет (концепция, дизайн, финансовая модель, описание основных процессов, юридические документы) занимает от 30 дней и стоит примерно €2′000.

Разработка полного франчайзингового пакета (без стандартов мерчендайзинга), представленного в таблице, занимает от 70 дней и обойдется примерно в €10′000. Срок выполнения — 80 рабочих дней.

Стоимость разработки стандартов мерчендайзинга обсуждается индивидуально. В стоимость создания франчайзингового пакета также входят услуги по дальнейшему продвижению франшизы на сайте franch.biz.

Результаты

Эффективность разработки франчайзингового пакета:

- 1. Увеличение качества обслуживания потребителей на франчайзинговых точках.
- 2. Унификация этических и профессиональных стандартов работы франчайзи, следование которым направлено на оказание услуг наивысшего качества.
- 3. Быстрое расширение на новых рынках и укрепление позиций на существующих.
- 4. Повышение управляемости сети.
- 5. Обеспечивается возможность контролировать бизнес-процесс продаж, обслуживание потребителя и другой работы торговых точек франчайзи, а именно: стандартов бизнеса, соответствия деятельности торговой точки нормативным и законодательным актам, регулирующим деятельность предприятий общественного питания, финансовой и расчетно-кассовой дисциплины.
- 6. Закрепление зон ответственности, функций и механизмов взаимодействия между подразделениями головной компании и сотрудниками внутри подразделений и франчайзи.
- 7. Повышение прозрачности и управляемости процессов франчайзингового отдела (лицензирования) компании.
- 8. Персонал франчайзингового отдела (лицензирования) компании четко знает свое дело, что приносит в бизнес порядок и дает франчайзи уверенность.
- 9. Повышение уровня дисциплины франчайзи.
- 10. Юридическая формализация и упорядочение взаимоотношений франчайзи и головной компании.



Продвижение франшизы

Для продвижения франшиз специалисты компании «Франч» используют возможности сайта franch.biz.

Franch.biz — один из самых популярных сайтов о франчайзинге в СНГ с прочными позициями в поисковых системах и лучшими показателями посещаемости в своем сегменте:

- более 2,500 посетителей ежедневно (в будни)
- более 65,000 посетителей в месяц
- более 325,000 просмотров страниц в месяц
- средняя длительность просмотра страницы — более 5 минут
- на сайте зарегистрирован представитель каждого второго франчайзера из Украины и России

По всем показателям franch.biz — это сайт №1 о франчайзинге в СНГ. Основная география посетителей: Украина, Россия, Казахстан, Беларусь и другие страны СНГ.

Стоимость качественного продвижения франшизы — от \$150 в неделю. Минимальный рекомендуемый срок продвижения — 3 недели.

Контактная информация

Офис:

Киев, ул. Патриса Лумумбы, 21, оф. 402, 412

Телефоны:

+380 (44) 528-60-13, +38 (067) 691-32-40

Контактное лицо: Кирилович Роман

Эл. почта: info@franch.biz

Skype: franch.biz

Сайт: http://franch.biz