## Схема работы по франчайзингу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Последовательность действий** | **Выполняется клиентом** | **Выполняется менеджером** |
| **Шаг 1.**  Отправка заявки на сотрудничество по условиям франшизы. | - Скачиваете анкету-заявку на нашем сайте (<http://tdgol.ru/sotrudnichestvo/franshiza/>)  - Заполняете и отправляете на e-mail: [franchising@tdgol.ru](mailto:franchising@tdgol.ru)  - Ожидаете звонка менеджера | - После получения анкеты, менеджер по франчайзингу связывается с клиентом в течение трех дней и проводит первую консультацию по телефону. |
| **Шаг 2.** Посещение семинара. | - Посещаете семинар в ближайшем к Вам филиале Торгового Дома Голландии по расписанию.  На семинаре получаете информацию о специфике бизнеса и работе магазина с/х. (*инструкции по политике цен, закупок, бухучету, управленческому учету; рассмотрение кадровых вопросов и вопросов, касающихся продвижения магазина, рекламы*)  *Если не предоставляется возможным посещение семинара, то его можно получить в индивидуальном порядке по телефону у своего менеджера по франчайзингу* | - Клиенту сообщается дата и место проведения очередного семинара.  - В случае если клиент не может посетить семинар лично, менеджер консультирует по телефону в заранее оговоренное время. |
| **Шаг 3.**  Оформление юр лица и поиск помещения. | - Занимаетесь процедурой оформления ИП или ООО  - Подыскиваете помещение под магазин в соответствии с рекомендациями, полученными на семинаре и у Вашего менеджера. | - Консультирование клиента по оформлению необходимых документов (по требованию клиента)  - Предоставление клиенту инструкций в подборе помещения (в электронном виде и с пояснениями по телефону, если требуется) |
| **Шаг 3.** Проведение встречи-знакомства и оформление документации | *(Для клиентов Санкт-Петербурга и тех, у кого есть возможность приехать встреча проводится в центральном офисе. Для удобства партнеров из отдаленных регионов* ***встреча может проходить в режиме онлайн по Skype или переговоры по телефону****).*  - прохождение процедуры подписания договоров обеими сторонами  (подписываются: франшизный договор, лицензионный, договор о поставке товара) | - Предоставление ответов на интересующие вопросы клиента.  - Подготовка франшизного, лицензионного договоров, а также договора о поставке товара к подписанию |
| **Шаг 4.**  Расчет затрат на открытие. | - Предоставляете информацию о найденном помещении, получаете оценку менеджера  - Получаете расчет бизнес-плана исходя из данных помещения. | - Оценка найденного помещения  - Составление бизнес плана со всеми расчетами по затратам на открытие  *(оборудование, товар, объем оборотного капитала, уровень валовой прибыли, расчетный оборот, период окупаемости затрат)* |
| **Шаг 5.**  Оформление документации на помещение | - Заключаете договор аренды  - Подаете документы в СЭС, Пожарную Инспекцию | - Предоставление дистанционной консультации по требованию клиента. |
| **Шаг 6.** Оформление магазина. | - После получения инструкций и рекомендации по оформлению магазина от менеджера, приступаете к реализации.  - Закупаете необходимое оборудование, занимаетесь его установкой  - Покупаете кассовый аппарат и заключаете договор с ЦТО  - Ставите на учет кассовый аппарат в Налоговом органе | - Предоставление письменных инструкций по внутреннему и внешнему оформлению магазина  - Устное консультирование по закупке оборудования (*кассовый аппарат, столы или стеллажи для товара*) |
| **Шаг 7.**  Подбор персонала. | - После получения рекомендаций по подбору персонала приступаете к поиску (размещение объявлений, проведение собеседований) | - Предоставление письменных и устных рекомендаций по подбору персонала |
| **Шаг 8.**  Поставка товара. | - Оформляете Ваш первый заказ (онлайн на сайте или по телефону у Вашего менеджера)  - Получаете рекомендации по выкладке товара в торговом зале  - Получаете товар и размещаете его в магазине в соответствии с рекомендациями менеджера  - Представляете фото отчет о получившемся результате | - Проводится процедура оформления первого заказа клиента и его отправка.  - Предоставляются рекомендации в устной и письменной форме по выкладке товара в торговом зале  -Оценка представленного клиентом фото-отчета, внесение корректировок, если потребуются таковые |
| **Шаг 9.** Открытие магазина! | - Подготовка магазина к открытию  (распространение печатных объявлений)  - Открытие и начало работы! | - Оповещение рекламного отдела о подготовке рекламных публикаций на сайте Торгового Дома Голландии и группе в ВК. Контроль выполнения.  - Оповещение клиента о выполненной работе  - Предоставление устных консультаций по открытию по требованию клиента |