

10 октября 2014 года официально стартовала продажа франшиз нашего проекта, и сегодня футбольная школа «Юниор» это:

- 1** **6** стран присутствия: Россия, Казахстан, Беларусь, Украина, Сингапур и Индонезия. Также наши школы готовятся к открытию в Испании, Польше и Тайланде.
- 2** **95** городов, в которых работают наши школы: от Калининграда до Петропавловска-Камчатского, от Гомеля до индонезийского Бандунга.
- 3** Более **190** школ и **14 000** детей. Каждую неделю в среднем открывается **5** школ, **300** новых учеников приходят на тренировки.
- 4** Более **100** партнёров, **40** из которых открыли более одной школы меньше, чем за 1 год работы.
- 5** Прибыльность одной школы от **120 000** до **400 000** рублей в месяц.



В футбольной школе «Юниор» люди объединены идеей, что спорт должен дарить детям радость. Во главе всего стоят интересы детей, а не достижение высоких спортивных результатов. Это приятный во всех отношениях проект, каждый участник процесса, от детей и родителей до тренеров и владельцев школ, с удовольствием ходит на занятия и радуется происходящему на них. Мы поставили бизнес на прочный коммерческий фундамент – он не требует больших вложений и быстро окупается.



Почему выгоднее работать с нами, чем без нас

- * За паушальный взнос вы получаете материалы и программы, рыночная стоимость которых несравнимо выше, чем себестоимость услуг даже по отдельности (список смотрите в приложении).
- * У одной школы или у локальной маленькой сети школ нет возможности вкладывать много средств в развитие, в обучение тренеров, они не интересны крупным партнёрам и именитым футбольным клубам.
- * За счёт объёмов мы предоставляем более выгодные цены на инвентарь и полиграфию.
- * У франчайзи есть возможность бесплатно пользоваться услугами круглосуточного колл-центра, дизайнера, юриста, PR-менеджера. А также консультироваться с любыми из действующих франчайзи и руководством центрального офиса.
- * Мы передаём вам опыт и наработки, созданные нами и нашими франчайзи. Это фактически эффект накопленной коллективной памяти. Вы можете потратить время, получить навыки и заработать опыт самостоятельно, но мы за это время уйдём далеко вперёд.

Рынок и окупаемость

Мы ориентируемся на людей с доходом выше среднего. Большинство родителей желают для своих детей лучшего и не готовы экономить на развитии своего ребенка. Для них мы предоставляем качественный продукт.

3% от общего количества населения – это мальчики 3–7 лет. Например, если в вашем городе 500 000 населения, то мальчиков этого возраста 15 000 человек.

Чтобы выйти на окупаемость, вам нужно набрать всего 12 детей. Это легко рассчитывается: Прибыль = (цена абонементов* количество детей) – (аренда зала + зарплата тренеров + налоги + роялти)

В среднем цена абонемента 4 000 рублей в месяц. Получается, вы зарабатываете с 12 детей 48 000 рублей в месяц. Аренда зала в среднем 2000 рублей. В месяц выходит 9 тренировок – 18 000 рублей за аренду помещения. На 12 детей нужно 2 тренера. Зарплата тренера составляет около 800 (усредненная цифра из з/п тренера и помощника тренера) рублей за тренировку. То есть ещё минус 14 400. 48 000 минус аренда зала и з/п тренеров – остается 15 600. 10 000 рублей вы отдаёте роялти, остаётся 5 600 на налоги и прочие расходы.

Обычно на открытие школы записывается больше 25 детей, и из них покупает абонемент 50–80%*. То есть на окупаемость выходят сразу после открытия. В стандартном мини-футбольном зале могут заниматься одновременно 30–40 детей. Если будет записано 60 детей, ходить будет около 30–40 человек, так как дети в возрасте 3–6 лет часто пропускают занятия. Но оплата происходит за месяц вперёд, поэтому при оптимальной загрузке зала платить будут 60 родителей.

***по нашей статистике, в начале работы школы после пробного занятия 50–80% клиентов покупают абонементы. Когда школа уже запущена, конверсия улучшается: абонементы приобретают уже 70–95% их числа тех, кто посетил пробное занятие.**

Методика тренировок

Обучение и развитие знаний наших тренеров – приоритетное направление развития сети «Юниор». Разработкой и внедрением методики тренировок «Юниора» занимаются практикующие тренеры высшей категории и сотрудники Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья им. Лесгафта, так же методика постоянно дорабатывается, участие в этом принимают ведущие российские и зарубежные тренеры, педагоги и детские психологи.



Герасимец Сергей Григорьевич

Тренер категории PRO, доцент Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта.



Михаэль Оннинг

Кандидат педагогических наук в области физической культуры и спорта Вестфальского университета имени Вильгельма, обладатель тренерской лицензии UEFA PRO. Работал с молодежными и юношескими командами в Германии. В качестве главного тренера руководил командами немецкой бундеслиги ФК «Нюрнберг» и «Гамбург».



Тьяго Капаз

15 лет работал в Академии лиссабонского «Спортинга», тренируя детей различных возрастов. В числе его воспитанников игроки сборной Португалии и Англии – Нани, Седрик Соарес, Жоао Марио, Эрик Дайер.



Рюхина Ирина Сергеевна

Спортивный психолог академии «Зенита», создатель и руководитель «Агентства Спортивной Психологии» (Санкт-Петербург). Российская баскетболистка. Неоднократный призёр многих международных соревнований в составе молодёжных сборных России по баскетболу, бронзовый медалист чемпионата России. Мастер спорта международного класса.



Алентьев Олег Николаевич

Детский тренер академии лондонского «Арсенала». В период профессиональной карьеры выступал за клубы Дружба (Майкоп), "Сахалин", "Жемчужина" (Сочи).



Клочков Сергей Александрович

Тренер футбольной школы московского "Ломотива". Среди его воспитанников игроки сборной России – Александр Кокорин, Дмитрий Полоз, Алан Гатагов.



Гречишкин Владимир Петрович

Кандидат педагогических наук. Мастер спорта СССР. Заслуженный тренер России.

Рюмина Галия Сабитовна

Сертифицированный гештальт-терапевт, системный семейный терапевт, специалист в области психосоматических расстройств, бизнес-тренер, психолог высшей категории, стаж консультаций более 20 лет.



Тихвинская Евгения Олеговна

Спортивный психолог «Агентства Спортивной Психологии» (Санкт-Петербург), преподаватель факультета психологии. Опыт практической работы психологом в спорте с 2000 г. Собственный спортивный опыт: мастер спорта по скалолазанию, спортивный стаж 17 лет.

Отзывы



Я открыла школу «Юниор» в Туле по франшизе в апреле 2015 года. Вся подготовка к открытию заняла меньше 2-х месяцев. На открытие записалось 60 детей, большая часть которых приобрела абонемент в первый день занятия. Таким образом, практически сразу вернулись деньги, затраченные на покупку франшизы. Дети приходят на пробные занятия постоянно и почти все остаются заниматься футболом. На данный момент (сентябрь) у нас занимаются 3 младших группы и 3 старших.

Как франчайзи я получаю огромную поддержку от головного офиса по юридическим вопросам и методическим материалам. Инвентарь и полиграфическая продукция для франчайзи выходит значительно дешевле даже с учетом пересылки. В любое время я могу получить ответы на интересующие меня вопросы в чате владельцев школ и по телефону. Чат владельцев школ оказывает огромную помощь в работе, так как даёт много полезной информации, советов и поддержку по любым вопросам, касающимся бизнеса.

Светлана Никанорова, г. Тула



В апреле 2015 года я купила франшизу футбольной школы «Юниор», чтоб открыть филиал в г. Петропавловск-Камчатский. Перед открытием школы я получила полную и своевременную помощь. Все вопросы, с которыми я сталкивалась, очень быстро помогли решить сотрудники компании. Открылись мы в июне, и за все время нашего сотрудничества с «Юниором» ни один мой вопрос не остался без ответа.

На данный момент постоянно на тренировку приходят 30-40 детей, и даже одна девочка. За три месяца работы мы полностью окупили затраты на покупку франшизы, инвентаря и рекламных материалов. У нас в городе очень мало спортивных секций для маленьких детей, и возможность тренироваться в нашей школе очень обрадовала родителей.

Александра Кучеренко, г. Петропавловск-Камчатский



Меня зовут Артур Калинин. Я являюсь франчайзи детской футбольной школы «Юниор» в городе Санкт-Петербург с февраля 2015 года. В марте прошло открытие моей школы, которая работает и расширяется и по сей день. За время работы приходилось сталкиваться с многими трудностями (поиск зала, тренерского состава и т.д.), которые успешно помогало решать руководство школы. Нравится, что руководство относится к продаже франшизы не только как к бизнесу, но и к любимому делу. Так как среди желающих стать франчайзи Александр Семенов и его команда отбирают самых достойных, адекватных и креативных людей. Людей, которые живут футболом!

На данный момент у нас собралась большая и дружная команда единомышленников. Здесь каждый всегда услышит ответ на вопрос, получит совет или практическую помощь. Также радует цель, к которой мы идем, и то, что руководство делает всё, чтобы школа становилась все лучше и лучше.

Данный проект очень важен для нашей страны, так как много малышей от 3-х лет желают заниматься футболом. И хочется дать эту возможность детям, ведь Санкт-Петербургу футбол близок, как ни один другой вид спорта! Именно поэтому в моих ближайших планах открытие и других филиалов нашей школы.

Артур Калинин, г. Санкт - Петербург



В «Юниоре», в первую очередь, подкупает искренняя приверженность руководителя проекта Александра Семенова, у которого есть четкие принципы сотрудничества.

Хочется предоставить возможность привести детей в раннем возрасте в спорт жителям всех районов своего города, поэтому есть желание открывать всё новые и новые филиалы. Услуга, предлагаемая «Юниором», востребована, и остаётся только грамотно организовать рабочие моменты.

Алексей Чернышев, г. Саратов



Всегда был связан с футболом. Случайно нашел в интернете молодую, но уже очень большую сеть футбольных школ «Юниор». Очень заинтересовался, так как давно мечтал найти вид деятельности по душе: хороший бизнес, которым приятно заниматься, про который не стыдно рассказать, который очень важен и полезен.

А дальше все закружилось очень быстро. Познакомился с несколькими франчайзи, услышал много интересного о школе, пообщался с генеральным директором, и все вопросы тут же отпали.

Первый филиал в Воронеже я открыл через 5 недель после заключения договора. После 3-х месяцев успешной работы появилось четкое осознание того, что нужно расширяться, ведь бизнес с «Юниором» действительно работает.

У ФШ «Юниор» огромная команда единомышленников по всей России. Благодаря таким людям любая проблема кажется разрешимой. Работать в такой команде интересно и увлекательно. А самое главное, что у ФШ «Юниор» огромный потенциал, четкие и понятные цели и большое будущее.

Андрей Шевченко, г. Воронеж



«Юниор» помогает воплощать мечты. Моему сыну два года, и как половина всех мужчин страны я очень хочу, чтобы он занимался спортом, но не у таких тренеров, у которых занимались мои сверстники, и не по таким методикам. Сначала я пытался проштудировать интернет: в какую зарубежную страну мне стоит его отправить для обучения. Но когда увидел продажу франшизы «Юниора», то почти не думал. Исходя из тезиса «хочешь сделать хорошо – сделай сам» я сразу начал работать. По сути открыться и просто и сложно одновременно. Много есть в пакете франшизы, на изготовление этих ресурсов я явно бы потратил уйму материальных и трудовых ресурсов. А так команда юниора из других городов, постоянно даёт порцию советов по развитию. Сейчас есть довольно четкие цели, есть понимание куда двигаться и самое главное понятно зачем это все. Потенциал Юниора огромен, это легко отследить по динамике развития. Можно перечислять, то до чего дошла команда юниора, но уже сейчас видно невооруженным взглядом, что это начало! Ждём от команды новых бонусов, сами готовы стремиться к нововведениям и будем стараться помогать, чем можем. Верим в свои силы и рассчитываем только на успех.

Андрей Коломеец, г. Красноярск



Футбольная школа «Юниор» – отличный бизнес для любого мужчины, бизнес социально ответственный и социально ориентированный, бизнес правильный. Это то дело, о котором с гордостью будешь рассказывать внукам. Ведь мы не просто организуем досуг детей, мы воспитываем новые поколения сильных телом и духом.

Владимир Копышенко, г. Астрахань



Мы открыли Юниор в Новосибирске в марте 2014, сейчас у нас уже 4 школы в разных районах города! Многие дети, которые были на первом занятии, продолжают к нам ходить, и мы видим их огромный прогресс. В самом Юниоре тоже многое улучшилось. Мы очень довольны условиями и результатами сотрудничества!

Артём Казанцев, г. Новосибирск

Список материалов

№	ДОКУМЕНТ	ОПИСАНИЕ
1.	Описание бизнес модели	Бизнес модель, финансовая модель, цикл обработки заказов
2.	Инструкция по запуску бизнеса;	Четкий алгоритм запуска бизнеса в формате «Do-It-Yourself»
3.	Процедуры маркетингового планирования	Процедуры планирования рекламной кампании, закупок товаров для дополнительных продаж
4.	Электронные модели для запуска бизнеса;	Таблицы оценки, чек-листы, планы работ по открытию бизнеса
5.	Инструкция по поиску залов (вариант А и вариант Б);	Инструкция, план действий и требования к помещению
6.	Инструкция по подбору персонала;	Инструкция по подбору персонала и дополнительные материалы: шаблон вакансии, сценарий собеседования
7.	Электронные модели для оценки персонала;	Таблицы оценки для определения качества потенциального сотрудника, его ведущей мотивации
8.	Инструкция по обучению персонала	Все необходимые учебные материалы, контрольные материалы и проработанная образовательная программа для обучения персонала
9.	Система КРІ для сотрудников отделений (филиалов/франшиз);	Иерархическая система КРІ для филиалов отдельных должностей
10.	Рекламная кампания в «Яндекс.Директ» и « Google Adwords»	Список запросов и настройка или инструкция по настройке
11.	Стандартная рекламная кампания при запуске;	Описание рекламной кампании на этапе запуска, прописанный проект рекламной кампании
12.	Рекламные материалы на этапе запуска	Пакет рекламных материалов, необходимых для рекламной кампании при запуске
13.	Инструкция по работе с партнерами;	Четкая инструкция по работе с партнерами с учетом всех необходимых этапов и разных типов партнеров; партнерские пакеты для разных типов партнеров; база данных партнеров
14.	Рекламные материалы для распространения через партнеров;	Пакет рекламных материалов для размещения у партнеров или распространения через партнеров

15.	Регламент телефонных переговоров для администратора;	Детально прописанные скрипты для администратора при разных типах телефонных переговоров с учетом различных типов возражений; база данных и инструкция по ее заполнению
16.	Сценарий пробного занятия;	Детально прописанный сценарий пробного занятия, чек-лист по подготовке к проведению пробного занятия
17.	Инструкция по работе с отказниками;	Прописанная инструкция по работе с людьми, отказавшимися после пробного занятия, с учетом разных типов «отказников»
18.	Инструменты обратной связи;	Инструкция по снятию текущей обратной связи и обратной связи по итогам пробного занятия, необходимые материалы для снятия обратной связи (анкеты, база данных)
19.	Финансовая модель;	Базовая финансовая модель, программно взаимосвязанная с листом закупки и системой КРІ
20.	Прайс-лист;	Прайс-лист на услуги компании, упакованный под задачу продажи максимально долгосрочных абонементов
21.	Список типовых рекламных и маркетинговых акций;	Список типовых маркетинговых и рекламных акций, шаблоны акций, заголовков и слоганов для них.
22.	Классификация клиентов;	Типология клиентов по значимости их для текущих задач бизнеса; список материальных и не материальных бонусов для различных типов клиентов, постоянно адаптируемая.
23.	Инструкции по работе с разными типами клиентов	Модификация стандартного пакета инструкций для различных типов клиентов
24.	Инструкции по дополнительным продажам	Инструкция по продажам сопутствующих товаров до, во время и после тренировки
25.	Инструкция по встрече клиентов;	Четкая инструкция по встрече клиентов, пришедших на тренировку: отдельные регламенты для родителей и детей
26.	Инструкция по работе с зоной ожидания;	Инструкция по оборудованию зоны ожидания; материалы в зоне ожидания
27.	Инструкция по пост-сопровождению клиентов;	Инструкция по сопровождению клиентов после занятия
28.	Методика проведения тренировки;	Методические материалы, наборы упражнений, чек-листы для проведения тренировок, лидер бары и методики рейтингования
29.	Система бонусов на занятиях;	Прописанная система материальных бонусов для детей во время занятия
30.	Регламент по работе с отказами	Стандарты работы с клиентами, отказавшимися от услуг компании
31.	Стандарты организации семейного праздника	Типовой сценарий семейного праздника, чек-лист для его организации, стандарты продвижения
32.	Стандарты организации турниров;	Стандарты организации турниров, чек-лист организации, сценарии выступлений
33.	Система писем для родителей;	Шаблоны писем для родителей и инструкции по их заполнению
34.	Игровая система	Система рейтингования и бонусов, объединяющая онлайн и офлайн составляющие