

Школа Кевин

ПОЛОЖЕНИЕ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ ФРАНЧАЙЗЕРА И ФРАНЧАЙЗИ «ШКОЛА КЕВИН»

1. Общие условия работы

1.1 Франшиза может быть приобретена в населенных пунктах с численностью населения от 70 тыс. человек.

1.2 Открытие одного филиала Школы возможно в населенном пункте с населением от 70 тыс. человек. Максимальное количество филиалов, которые могут быть открыты в одном населенном пункте, рассчитывается, исходя из условия: 1 филиал приходится на 100 тыс. человек.

1.3 Франчайзи обязуется открыть первый филиал не позднее, чем через 2 месяца после заключения лицензионного договора. Иначе франчайзер имеет право отозвать франшизу.

1.4 Франчайзи обязуется выполнять годовой план продаж в минимальном размере – 50 учеников на протяжении всего учебного года, точкой безубыточности является обучение 20 учеников.

1.5 Франчайзи обязуется выполнять все требования франчайзера, в ином случае франчайзер имеет право наложить санкции на франчайзи. Перечень санкций приведен в Приложении 1.

1.6 Франшиза позволяет действовать в одном заявленном в договоре населенном пункте.

1.7 Франчайзер имеет право продавать франшизу:

- в городе с населением от 70 тыс. чел. до 300 тыс. чел. – 1 франчайзи;

Школа Кевин

- в городе с населением от 300 тыс. чел. до 500 тыс. чел.
- 2 франчайзи;
- в городе с населением от 500 тыс. чел. до 1 000 тыс. чел. - 3 франчайзи;
- в городе с населением более 1000 тыс. чел. - 5 франчайзи.

1.8 В случае продажи франшизы в одном населенном пункте нескольким франчайзи они обязаны взаимодействовать друг с другом с целью соблюдения добросовестной конкуренции.

1.9 Франчайзи не должен разглашать причины расторжения договора в течение 3-х лет с момента его расторжения.

2. Порядок произведения выплат франчайзи

2.1 Паушальный взнос за франшизу должен быть перечислен на расчетный счет франчайзера единовременным платежом в течение 2-х рабочих дней со дня заключения договора на приобретение франшизы.

2.2 Начиная со 2-го месяца работы Школы, франчайзи ежемесячно обязан выплачивать роялти на основании счета, выставленного франчайзером, не позднее чем через 2 рабочих дня после получения счета.

2.3 Сумма роялти составляет 5% от ежемесячного оборота (выручки) Школы, если у вас 1 филиал, 2 филиала — 4% и 3 филиала — 3%.

2.4 В сумму роялти входит:

- 1) поддержку в юридических и бухгалтерских вопросах на всех этапах ведения бизнеса;

Школа Кевин

- 2) возможность использования бренда;
- 3) проведение анализа деятельности и ее эффективности;
- 4) регулярное обучение франчайзи и его сотрудников;
- 5) предоставление материалов для проведения пробных ЗНО и ДПА;
- 6) централизованное ведение маркетинга:
 - ведение общего паблика компании в социальных сетях (Инстаграмм);
 - ведение общего сайта компании;
 - разработка маркетинговых акций
 - настройка контекстной и таргетинговой рекламы.

3. Взаимодействие франчайзера и франчайзи на этапе открытия Школы

3.1 Вне зависимости от того, какой по счету филиал Школы открывает франчайзи, взаимодействие с франчайзером на этапе открытия филиала должно осуществляться согласно принципам главы 3.

3.2 Подробный план-график работ с указанием дат выполнения каждого этапа приведен в Приложении к лицензионному договору.

3.3 Перед открытием первого филиала Школы необходимо доработать в соответствии со своими интересами и согласовать с франчайзером следующие документы:

- 1) календарный план-график работ;

Школа Кевин

2) финансовый план компании на 1 год.

3.4 На каждом этапе календарного плана франчайзи должен взаимодействовать с франчайзером. Взаимодействие может заключаться либо в согласовании с франчайзером, либо в оказании франчайзером помощи франчайзи.

3.5 Взаимодействие в процессе поиска помещения происходит следующим образом:

1) франчайзи отправляет франчайзеру исходные данные, прописанные в файле «Инструкция по поиску помещения»;

2) франчайзер определяет наиболее подходящие для размещения Школы районы города;

3) франчайзи подыскивает не менее 3-х помещений, удовлетворяющих требованиям, прописанным в папке «Помещение»;

4) франчайзер выбирает из выбранных помещений наиболее подходящее или говорит, что ни одно из выбранных помещений не подходит (в этом случае франчайзи продолжает поиск помещения).

3.6 Взаимодействие в процессе установки цен на услуги Школы происходит следующим образом:

1) франчайзи отправляет франчайзеру следующие исходные данные, прописанные в одном из файлов папки «Ценообразование»;

2) франчайзер определяет цены на услуги Школы;

3) франчайзи согласовывает предложенные цены.

Школа Кевин

3.7 Взаимодействие в процессе поиска преподавателей:

1) используя «Инструкцию по поиску и подбору персонала», франчайзи находит не менее определенного количества кандидатов на вакансию преподавателя 1 предмета:

- математика — 7-10 кандидатов;
- украинский язык, история Украины - по 5-7 кандидатов;
- английский язык - по 3-4 кандидата;
- химия, биология - по 2-3 кандидата;
- география - 2 кандидата;
- французский язык (для городов-миллионников) - 2 кандидата. франчайзер выбирает лучших кандидатов;

3) после выбора кандидатов франчайзер проводит для них обучение;

4) остальных кандидатов франчайзи переводит в «режим ожидания».

3.8 Франчайзи организует фотосессию взятых в штат преподавателей и предоставляет франчайзеру описание всех преподавателей вместе с качественными фото.

3.9 Франчайзи на этапе открытия Школы организует переписку между своими сотрудниками и преподавателями в Телеграмме в виде беседы и добавляет в эту переписку франчайзера.

Школа Кевин

3.10 Франчайзер организует проведение еженедельных планерок с франчайзи по открытию торговой точки, на которой франчайзи и франчайзер подводят итоги недели, ставят планы на следующую неделю и сравнивают план с фактом. Время планерки оговаривается франчайзером и франчайзи отдельно.

3.11 Франчайзер выезжает на место открытия филиала за счет франчайзи для обучения его персонала.

3.12 Франчайзи имеет право задавать вопросы франчайзеру в рабочие дни с 8.00 до 18.00 Киев.

4. Обучение франчайзи франчайзером

4.1 Первичное обучение франчайзи и его сотрудников (преподавателей и администратора) специалистами франчайзера проводится оффлайн с выездом специалистов франчайзера на территорию франчайзи и за его счет или же с выездом франчайзи на территорию франчайзера в августе-сентябре перед запуском Школы.

4.2 Дальнейшее оффлайн обучение сотрудников франчайзи франчайзер проводит перед второй волной учеников в ноябре.

4.3 Дистанционное обучение франчайзер проводит перед пробными ЗНО (в ноябре, январе, марте, апреле, мае).

4.4 Выбор тематики обучения франчайзер оставляет за собой.

4.5 Если у сотрудников франчайзи есть необходимость получить обучение по конкретной тематике, франчайзи может отправить заявку в свободной форме на электронный адрес с пометкой «Обучение». Заявка будет рассмотрена франчайзером в течение 3-х суток.

Школа Кевин

4.6 1 раз в полгода, но не реже 1 в год, франчайзер обязан организовывать съезд всех франчайзи для обучения, подведения результатов работы и стратегического планирования деятельности компании. Все франчайзи приезжают на съезд за свой счет, остальные расходы несет франчайзер.

5. Взаимодействие франчайзера и франчайзи на этапах развития бизнеса

5.1 Не реже 1 раза в неделю франчайзер на основании отчетов, которые ведет франчайзи проводит анализ эффективности деятельности франчайзи (по денежным потокам и по количеству клиентов).

5.2 Не реже 1 раза в неделю в сентябре-октябре, в иные месяцы 1 раз в месяц, франчайзер на основании отчетов по каналам привлечения клиентов, которые ведет франчайзи, проводит анализ эффективности каналов продвижения услуг Школы.

5.3 Не реже 5 раз в год франчайзер предоставляет франчайзи материалы для проведения пробных ЗНО и ДПА.

5.4 Ежемесячно до 5-го числа месяца, следующего за отчетным, по итогам своей деятельности франчайзи предоставляет франчайзеру следующие отчеты:

- 1) о результатах проведения пробных ЗНО и ДПА (если таковые проводились в отчетном месяце) – шаблон находится в папке «Услуги Школы»;
- 2) о результатах походов в школы – шаблон «База клиентов» лежит в папке «Продажа услуг»;
- 3) о количестве учащихся в каждой группе по каждому предмету – заполнение вкладки «Журнал посещаемости» в файле «Бухгалтерия месяц», шаблон которого лежит в папке

Школа Кевин

«Шаблоны». Отчеты можно предоставлять, просто открыв доступ к указанным файлам, в которых франчайзи ведет учет деятельности своей Школы.

4) франчайзи имеет право задавать вопросы франчайзеру в рабочие дни с 8.00 до 18.00 Киев.

5.5 После открытия бизнеса франчайзер оставляет за собой право выбрать частоту планерок, проводимых с франчайзи.

6. Разграничение зон ответственности франчайзера и франчайзи

6.1 Распределение зон ответственности франчайзера и франчайзи на этапе открытия филиала Школы приведено в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение зон ответственности франчайзера и франчайзи на этапе открытия филиала Школы.

<i>Задача</i>	<i>Ответственность франчайзера</i>	<i>Ответственность франчайзи</i>
<i>Регистрация организации</i>	Предоставляет франчайзи инструкцию по регистрации организации, согласовывает выбранную организационно-правовую форму и систему налогообложения	Выбирает организационно-правовую форму и систему налогообложения для своей компании, согласует с франчайзером, регистрирует организацию, ставит на учет в налоговых органах
<i>Планирование работ</i>	Предоставляет формы финансового плана, календарного плана и медиа-плана. Согласовывает составленные планы	Адаптирует под себя календарный план открытия торговой точки, проставляет в нем сроки каждого этапа, корректирует медиа-план и годовой финансовый план своей компании

Школа Кевин

<i>Задача</i>	<i>Ответственность франчайзера</i>	<i>Ответственность франчайзи</i>
<i>Поиск и подбор помещения для работы Школы</i>	Передаёт инструкцию по подбору помещения и чек-листы, определяет оптимальные районы для расположения Школы, помогает франчайзи выбрать оптимальный вариант из 3 предложенных вариантов	Передаёт франчайзеру исходные данные для определения районов, находит 10 помещений, подходящих по параметрам и условиям аренды
<i>Закупка мебели и оборудования для Школы</i>	Передаёт перечень необходимого оборудования и его описание, согласует заказ оборудования, который делает франчайзи	Находит поставщиков оборудования, заказывает оборудование в соответствии с перечнем. Выполняет строгое соответствие стандартам, предъявляемым франчайзером
<i>Получение официального разрешения на визиты в школы</i>	Предоставляет необходимые для этого документы и инструкцию по получению разрешения	Используя предоставленные инструкцию и документы, получает разрешение
<i>Полиграфическая продукция для Школы</i>	Передаёт все макеты полиграфической продукции для оформления (баннеры, вывески, ценники и т.д.), 3D-макеты помещения	Заказывает печать продукции, оформляет помещение в соответствии с инструкциями франчайзера
<i>Подбор персонала</i>	Передаёт необходимые требования к должностям, инструкции по поиску и подбору персонала, скрипты проведения собеседований, выбирает из кандидатов 5 подходящих на роль преподавателей	Размещает вакансии, проводит собеседования, подбирает 15 кандидатов на должность преподавателей по каждому предмету, подбирает администратора
<i>Ввод персонала в должность</i>	Проводит первичное обучение преподавателей и администратора	
<i>Аттестация преподавателей</i>	Осуществляет проверку применения преподавателями методологий на практике	Помогает организовать проверку методологий

Школа Кевин

<i>Сопровождение преподавателей франчайзи преподавателями франчайзера</i>	В течение 1-го месяца работы проводит консультацию с преподавателем по Skype до и после занятия	Отслеживает работу преподавателей, а также контролирует проведение консультаций по Skype
<i>Запуск рекламной компании</i>	Предоставляет медиа-план и инструкции по использованию каналов продвижения	Проводит рекламную кампанию
<i>Обучение походам в школу</i>	Проводит обучение, как привлекать клиентов с помощью походов в школы	Использует полученные знания на практике
<i>Установка цен на услуги</i>	На основе предоставленной информации останавливает цены на продукты и услуги компании	Предоставляет исходные данные своего региона для формирования цен на услуги, согласовывает предложенные франчайзером цены

<i>Задача</i>	<i>Ответственность франчайзера</i>	<i>Ответственность франчайзи</i>
<i>Торжественное открытие</i>	Предоставляет перечень маркетинговых акций на период открытия, согласовывает разработанный сценарий открытия	Разрабатывает сценарий открытия Школы, согласовывает с франчайзером, проводит открытие и маркетинговые акции в соответствии с согласованным сценарием
<i>Поддержка франчайзи на этапе открытия Школы</i>	Проводит еженедельные планерки с франчайзи, отвечает на Вопросы франчайзи	Задаёт вопросы, присутствует на еженедельных планерках, безоговорочно выполняет рекомендации франчайзера и следует всем инструкциям

Школа Кевин

6.2 Распределение зон ответственности франчайзера и франчайзи на дальнейших этапах развития бизнеса приведено в таблице 2.

Задача	Ответственность франчайзера	Ответственность франчайзи
<i>Планирование деятельности франчайзи</i>	90% – разрабатывает планы для компании франчайзи	90% – разрабатывает планы для компании франчайзи
<i>Предоставление методик подготовки к ЗНО и ДПА</i>	90% – разрабатывает и предоставляет методические материалы по запросу франчайзи	10% – по необходимости делает запрос материалов при запуске новых предметов
<i>Продажа услуг</i>		100% – полностью отвечает за продажи услуг
<i>Обучение персонала</i>	90% – по мере необходимости проводит обучение франчайзи	10% – формирует запрос на обучение при возникновении необходимости
<i>Контроль деятельности сотрудников</i>		100% - контролирует работу своих сотрудников согласно должностным инструкциям
<i>Разработка маркетинговых акций</i>	90% – разрабатывает акции, предоставляет информацию по акциям	10% – согласовывает акции, вносит предложения по проведению маркетинговых акций
<i>Ведение групп в социальных сетях</i>	50% – ведет общую группу компании в социальных сетях	50% – ведет собственную группу в социальных сетях
<i>Таргетированная реклама</i>	50% – производит настройку и запуск таргетированной рекламы	50% – оплачивает рекламную кампанию
<i>Ведение интернет-сайта Школы</i>	50% – выкладывает на сайте актуальную информацию, ведет сайт	50% – предоставляет фото и описание преподавателей, контактную информацию (адрес и телефон), телефон и почту для заявок, отзывы клиентов
<i>Контекстная реклама</i>	50% – производит настройку и запуск таргетированной рекламы	50% – оплачивает рекламную кампанию
<i>Полиграфическая рекламная продукция</i>	50% – разработка продукции	50% – корректировка продукции для себя и печать

Школа Кевин

Приложение 1 – Перечень штрафных санкций

Задача	Ответственность франчайзера	Ответственность франчайзи
<i>Походы в школу</i>	10% – оказывает помощь при возникновении проблем в получении договоренностей, проводит анализ результатов походов в школы	90% – самостоятельно договаривается и ходит в школы для привлечения клиентов, фиксирует результаты походов в школы
<i>Проведения пробных ЗНО и ДПА</i>	50% – предоставляет материалы для проведения пробных экзаменов	50% – организует проведение пробных экзаменов
<i>Анализ эффективности каналов продвижения</i>	90% – проводит анализ эффективности каналов продвижения, принимает решение об изменениях каналов продвижения	10% – фиксирует данные по каналам продаж, согласовывает изменение каналов продвижения
<i>Ценообразование</i>	90% – принимает решение об изменении цен на услуги	10% – вносит предложения об изменении цен на услуги
<i>Контроль и анализ деятельности франчайзи</i>	90% – проводит анализ деятельности франчайзи, используя информацию из отчетов франчайзи и форм учета данных	10% – фиксирует свою деятельность в формах учета, отправляет отчеты франчайзеру по своей деятельности
<i>Оценка качества</i>	50% – состоит в диалогах франчайзи, отслеживает и проверяет качество работы франчайзи	50% – общается со своими клиентами, проводит оценку качества согласно инструкциям
<i>Анализ оценки качества, формирование плана мероприятий по повышению качества</i>	10% – согласовывает план улучшений	90% – проводит анализ результатов оценки качества, формирует план мероприятий по улучшению качества, согласовывает план с франчайзером
<i>Реализация плана мероприятий по повышению качества</i>		100% – выполняет мероприятия, прописанные в плане и согласованные с франчайзером
<i>Учет денежных средств, клиентов и посещаемости занятий</i>		100% – организует учет денежных средств, клиентов и посещаемости занятий в формах учета

Школа Кевин

№ п/п	Нарушение	Налагаемые санкции
1	Проведение самостоятельно разработанных маркетинговых акций без согласования с франчайзером	Более 1 нарушения – штраф в 5 000 гривен
2	Разглашение конфиденциальной информации	Возмещение понесенных в связи с этим убытков в полном объеме
3	Наличие негативных отзывов о работе компании от более чем 10-ти клиентов	Штраф в 4 000 гривен, повторение ситуации более 3-х раз – прекращение работы (расторжение договора)
4	Невыполнение обязанностей по уплате роялти, указанных в гл.2, в течение 3-х месяцев	Штраф в 4 000 гривен, повторение ситуации более 3-х раз – прекращение работы (расторжение договора)
5	Невыполнение обязанностей по передаче отчетности, указанных в п.5.4, в течение 3-х месяцев	Прекращение работы (расторжение договора)
6	Передача полного комплекта документов Руководства третьим лицам	Возмещение понесенных в связи с этим убытков в полном объеме, прекращение работы (расторжение договора)
7	Недопустимое использование изображений из бренд-буков (которое может повредить имиджу компании)	Первый раз – предупреждение, повторно – прекращение работы (расторжение договора)
8	Размещение неподходящего контента в собственных группах в социальных сетях (не в соответствии с инструкциями)	Более 3-х нарушений – штраф в 4 000 гривен
9	Порча имиджа франчайзера (искажение действительности в отношении компании)	Возмещение понесенных в связи с этим убытков в полном объеме, прекращение работы (расторжение договора)