АУДИТ ФРАНШИЗЫ КОМПАНИИ IDSOFT

Оглавление

О компании 2

Общая оценка компании 3

1. Опыт работы 3

2. Сеть 3

3. Экономика 4

4. Команда 4

5. Преимущества 5

6. Торговая марка 5

7. Управление 6

8. Оценка рынка 6

9. Оценка ежемесячного спроса на приобретение франшизы в сети интернет 9

10. Конкуренты 16

SWOT-анализ 18

Выводы 22

О компании

IDSOFT — профессионал в автоматизации общепита и торговли. Компания существует и развивается на рынке с 2010 года. Официальная регистрация компании состоялась в 2014 году.

На сегодняшний момент, в головном штате компании работает 30 сотрудников.

IDSOFT имеет 4 собственных офиса (2 офиса в городе Алматы, 1 офис в Ташкенте и 1 — в Питере) и активно развивается на рынке 3-х стран:

- Россия
- Казахстан
- Узбекистан

IDSOFT — ЕДИНСТВЕННАЯ компания на рынке, которая соединила 2 направления работы, которые способны максимально удовлетворить запросы клиентов:

- Реализация оборудования для автоматизации торговли и общественного питания (является официальным поставщиком);
- Разработка, установка и настройка собственного программного продукта — ROSTA.

На данный момент, в ассортимент услуг IDSOFT также входит:

- ❖ Широкий выбор оборудования от мировых производителей, а также оборудование под собственным брендом IDSOFT
- ❖ Установка и настройка программ для автоматизации процессов на предприятии квалифицированным персоналом
- ❖ Интеграция программного обеспечения в системы управления
- ❖ Высокий уровень сервиса (подкреплён собственным Call-центром и обработкой входящих запросов 24/7).

Потенциальными клиентами компании являются:

- ➢ Кафе и рестораны;
- ➢ Розничные магазины;
- ➢ Предприятия в сфере фастфуда;
- ➢ Столовые;
- ➢ Бутики;
- ➢ Супермаркеты;
- ➢ Салоны красоты.

Миссия компании: Дать людям возможность использовать правильный программный продукт по доступной цене.

Цели компании:

- Стать первой и самой крупной франчайзинговой сетью в СНГ в сегменте автоматизации торговли и общепита;
- Создание собственной сети путём развития по системе франчайзинга;
- За счет создания партнерской сети Франчайзи, произвести мировую экспансию в перспективе нескольких лет;
- Быть компанией №1 в сфере автоматизации малого и микробизнеса;
- Прибыль от 200 000 $. в год;
- Продажа 700 франшиз в год.

Общая оценка компании

1. Опыт работы

- Год начала работы компании — 2010

Вывод. На сегодняшний день, опыт ведения бизнеса свыше 3-х лет считается хорошей предпосылкой для начала работы по системе франчайзинга. Это мнение подкрепляется тем фактом, что большой опыт работы свидетельствует об успешном преодолении множества «болезней роста». Именно такую бизнес-модель смело можно назвать апробированной.

Компания IDSOFT имеет большой опыт работы на рынке и потому можно справедливо сказать, что она имеет все шансы для успешного развития по системе франчайзинга.

Оценка: 5

2. Сеть

- Количество собственных объектов (всего) — 4
- Количество открытых собственных объектов за последние 12 месяцев — 0
- Количество закрытых собственных объектов за последние 12 месяцев — 0

Вывод. Количество выполненных проектов, открытых собственных точек, учитывая срок и специфику работы компании, можно оценивать, как высокое.

Для своих партнёров компания подготовила на выбор 3 возможных формата сотрудничества — Light, Medium и Complex — каждый из которых позволяет:

- ✓ Реализовывать товары и оборудование для автоматизации бизнеса
- ✓ Предоставлять услуги по установке и настройке программ
- ✓ Продавать франшизы IDSOFT и получать % с прибыли привлечённых партнёров, тем самым масштабируя свой собственный бизнес.

Оценка: 5

3. Экономика

- Инвестиции — $30’000
- Текущие расходы — $15’000
- Среднемесячный оборот — $70’000 - $100’000
- Среднемесячная чистая прибыль — $15’000

Вывод. Компания может предложить Франчайзи честные и выгодные условия сотрудничества, а также высокую прибыль. Честные условия сотрудничества — залог доверия со стороны потенциальных партнёров.

На данный момент компания рассматривает 3 формата сотрудничества.

	Light	*Medium*	*Complex*
Вступительный взнос	2 000 $	5 000 $	7 000 $
Выход на самоокупаемость	С 3-го месяца	С 3-го месяца	С 3-го месяца
Окупаемость инвестиций	С 6-го месяца	С 5-го месяца	С 4-го месяца

В зависимости от выбранного формата сотрудничества, Франчайзи получает возможность получать % с прибыли привлечённых партнёров:

Пакет	Доход с продажи программы ROSTA Франчайзи			Доход с роялти (абон. платы за ROSTA Франчайзи)			Доход с продажи франшизы		
	Уров. 1	Уров. 2	Уров. 3	Уров. 1	Уров. 2	Уров. 3	Уров. 1	Уров. 2	Уров. 3
Light	5%			25%			10%		
Medium	10%	5%		25%	25%		15%	10%	
Complex	15%	10%	5%	25%	25%	25%	20%	15%	10%

Исходя из этого, чистая среднемесячная прогнозируемая прибыль Франчайзи в первые 2 года развития составит:

	Light	*Medium*	*Complex*
Среднемесячная чистая прибыль за 1-й год работы	4 000 $	9 870 $	17 640 $
Среднемесячная чистая прибыль за 2-й год работы	20 000 $	45 600 $	73 430 $

Оценка: 5

4. Команда

- Количество штатных сотрудников для 1-го объекта – от 1 до 5 человек

Вывод. Данное число персонала является приемлемым для компании в данной отрасли и может стать одним из свидетельств того, что расходы компании на выплату заработной платы и обеспечение оптимальной работы точки оптимизированы на 90 и более процентов.

Оценка: 5

5. Преимущества

- Возможность создания собственной сети;
- Уникальное программное обеспечение;
- Прибыльный и высокодоходный бизнес;
- Современные технологии;
- Высококачественное оборудование;
- Быстрое начало бизнеса;
- Большой опыт работы;
- Апробированная бизнес-модель;
- Высокое качество услуг;
- Широкий ассортимент;
- Высококвалифицированная команда профессионалов;
- Эффективная рекламно-маркетинговая кампания.

Франчайзи получают:

- Поставку оборудования со складов компании и гарантированных поставщиков;
- Обслуживание сайта;
- Доступ в личный кабинет;
- Юридическое сопровождение;
- Продвижение бренда;
- Индивидуальный финансовый план;
- Все необходимые для работы рекламные макеты;
- Регламенты работы и обучение персонала;
- Ведение корпоративного сайт и социальных страниц ЦО.

Вывод. Компания имеет много неоспоримых преимуществ, которые должны заинтересовать Франчайзи. Более того, список преимуществ позволяет говорить о том, что компания полностью понимает суть своего бизнеса и максимально оптимизировала бизнес-процессы, что станет неоспоримым преимуществом для Франчайзи.

Оценка: 5

6. Торговая марка

- ТМ IDSOFT и ROSTA на данный момент проходят процедуру регистрации

Вывод. Зарегистрированная торговая марка является важным фактором успешного и безопасного развития бизнеса по франшизе.

Оценка: 5

7. Управление

Внедрены ли в Вашей компании:

Система финансового планирования	Да
HR-система	Да
Система управленческого и финансового учета	Да

Вывод. Франчайзер имеет единую общесетевую CRM-систему и систему управленческого и финансового учета, и собственную корпоративную HR-систему.

Исходя из специфики работы компании, можно смело предположить, что управляемость в IDSOFT находится на высоком уровне.

Оценка: 5

8. Оценка рынка

На сегодняшний день основные 2 направления работы компании IDSOFT — это продажа программ для автоматизации учета торговли и продажа торгового оборудования. Столь комплексный ассортимент решений для предприятий торговли является конкурентным преимуществом компании на рынке.

С этим связанна и сложность определения ниши, в которой работает компания, и выбора своей ЦА. Но компании удалось диверсифицировать продукты, таким образом предоставив необходимое под различные нужды.

Законодательство в сфере электронной коммерции

В России, Казахстане и Узбекистане активное внедрение контрольно-кассовых аппаратов связанно с принятием законодательства, которое обязует предпринимателей устанавливать и периодически обновлять такое оборудование.

В России использование решений для электронного учета регулируется положениями Закона РФ от 22.мая 2003 года № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации».

В Узбекистане необходимость использования кассовых машин на предприятиях торговли указана в положениях постановления Президента Республики Узбекистан №ПП-3300 от 29 сентября 2017 года «О мерах по дальнейшему совершенствованию применения контрольно-кассовых машин с фискальной памятью».

Также важный аспект разработки решений для онлайн-коммерции – обновления в соответствии с законодательством. К примеру, в России ФНС рекомендовала организациям и ИП заранее обновить программное обеспечение (ПО) на онлайн-кассах в целях формирования с 1 января 2019 года чеков с новой ставкой НДС (письмо от 03.10.2018 № ЕД-4-20/19309@).

Поскольку такая необходимость обновлять программы и оборудование возникает постоянно, компании должны предусматривать не только возможности для установления новых решений для онлайн коммерции, но и также активно взаимодействовать с уже имеющимися клиентами, предоставляя им качественную поддержку.

Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10 апреля 2019 года представлены в таблице:

Федеральный округ	Всего предпр	Из них							
		Юридических лиц				Индивидуальных предпринимателей			
		Всего	Из них			Всего	Из них		
			Микро предпр.	Малых предпр.	Средних предпр.		Микро предпр.	Малых предпр.	Средних предпр.
Российская Федерация	6 141 283	2 755 497	2 516 093	221 064	18 340	3 385 786	3 358 450	27 021	315
Центральный	1 909 919	976 303	889 043	80 014	7 246	933 616	927 357	6 180	79
Северо-Западный	722 901	383 469	352 536	28 739	2 194	339 432	337 068	2 337	27
Южный	715 798	208 920	190 435	17 084	1 401	506 878	503 382	3 470	26
Северо-Кавказский	203 838	49 120	44 392	4 300	428	154 718	153 905	804	9
Приволжский	1 094 853	477 513	433 512	40 778	3 223	617 340	611 018	6 248	74
Уральский	525 480	235 279	215 860	17 984	1 435	290 201	287 511	2 657	33
Сибирский	649 796	295 586	271 671	22 185	1 730	354 210	350 921	3 251	38

Дальневосточный	318 698	129 307	118 644	9 980	683	189 391	187 288	2 074	29

Источник данных: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба.

Факторы развития франшизы для онлайн-решений для малого и среднего бизнеса:

- экономический рост в Казахстане, России и Узбекистане;
- законодательство России и Узбекистана, которое стимулирует использование современного кассового оборудования для учета во всех предприятиях торговли;
- возможности экономии и более тщательного анализа в решениях для автоматизации торговли (к примеру, работа с Big Data, формирование программ лояльности на основе данных учета покупок и т.д.);
- наличие представителей компании в регионах значительно облегчит обслуживание клиентов;
- репутация и опыт бренда в сфере онлайн-коммерции – важное конкурентное преимущество.

Ключевые ограничители и риски развития франшизы для онлайн-решений для малого и среднего бизнеса:

- присутствие на рынке других компаний, которые предлагают подобные продукты и потенциально также могут создать франчайзинговую сеть;
- наличие на рынке программного обеспечения других брендов;
- сложность адаптации решений под предприятия, которые не вписываются в традиционную модель деятельности (магазин-ресторан, ресторан-супермаркет, сеть супермаркетов);
- проблема сложности охвата предприятий торговли, не заинтересованных «выходить из тени» (работать официально).

Характеристики успешной компании для учета бизнеса:

1. Большой опыт работы на рынке, с пониманием преимуществ и специфики предлагаемых решений.
2. Умение диверсифицировать продукты под различные категории клиентов и масштабировать продукт с учетом параметров предполагаемого бизнеса.
3. Постоянные обновления и улучшения работы сервиса, в частности поддержка и помощь клиентам.
4. Интуитивно понятный интерфейс, доступный для понимания даже рядовых сотрудников.

Вывод: Таким образом, можно сделать вывод, что рынок активно развивается и начать бизнес в данном направлении сейчас — правильное и выгодное решение.

Оценка: 5

9. Оценка ежемесячного спроса на приобретение франшизы в сети интернет

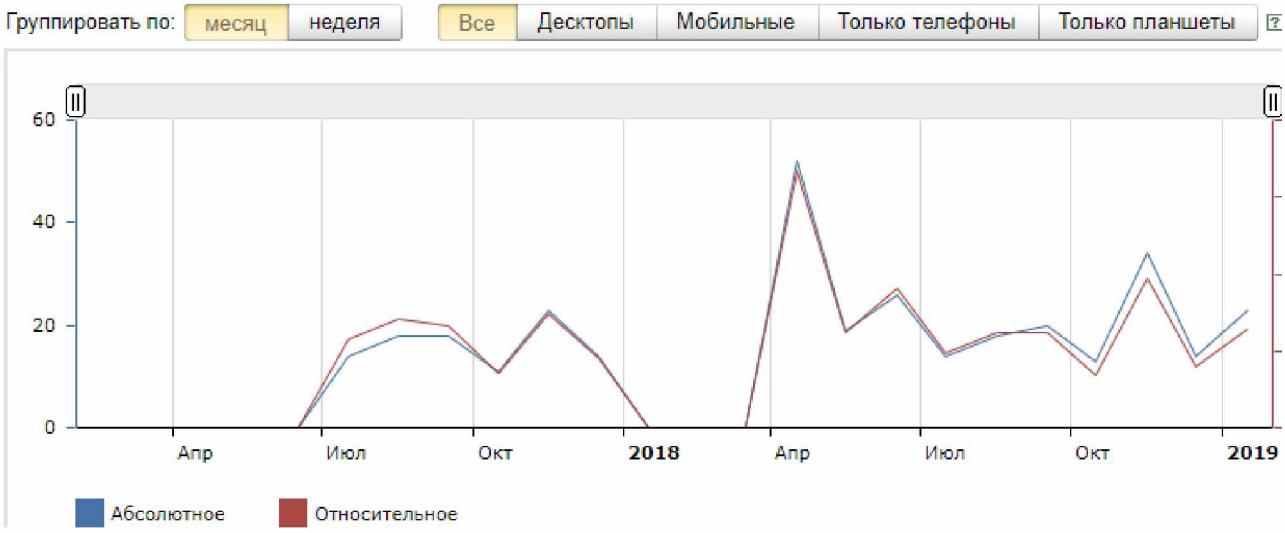
Продажа лицензий ПО компании IDSOFT – это постоянный доход, который аккумулируется и дает стабильную прибыль. Ежемесячно только в Яндексе фиксируется 438 542 запроса «автоматизация», 4349 запросов «автоматизация склада», 610 запросов «автоматизация управленческого учета». Продажа оборудования для компании IDSOFT – это разовый доход, и при этом спрос на установку кассового аппарата в Яндексе ежемесячно составляет 2676 запросов, и 129 601 запрос на покупку торгового оборудования.

Но если говорить о продаже франшиз, пока что лидером в этом направлении на территории ru.net является компания «1С» поскольку у нее налажена система продажи франшиз по всей территории СНГ. Для того, чтобы успешно продвигать свои решения для бизнеса, важно использовать возможности контекстной рекламы на страницах поиска у конкурентов – таким образом можно найти именно целевую аудиторию франшизы.

Общий прогнозный спрос на франшизу IDSOFT может составить от – 65 до 9’803 запросов в месяц по РФ.

Запрос для поиска	*Количество запросов*
Франшиза программного обеспечения	25
Франшиза автоматизация	27
Франшизы +для малого бизнеса 2018	9 738
Франшиза онлайн-коммерция	0
Франшиза торговое оборудование	13

История показов по фразе «Франшиза автоматизация»



№	Период	Показов в месяц	№	Период	Показов в месяц
1.	Февраль 2017	0	13.	Февраль 2018	0
2.	Март 2017	0	14.	Март 2018	0
3.	Апрель 2017	0	15.	Апрель 2018	52
4.	Май 2017	0	16.	Май 2018	19
5.	Июнь 2017	0	17.	Июнь 2018	26
6.	Июль 2017	14	18.	Июль 2018	14
7.	Август 2017	18	19.	Август 2018	18
8.	Сентябрь 2017	18	20.	Сентябрь 2018	20
9.	Октябрь 2017	11	21.	Октябрь 2018	13
10.	Ноябрь 2017	23	22.	Ноябрь 2018	34
11.	Декабрь 2017	14	23.	Декабрь 2018	14
12.	Январь 2018	0	24.	Январь 2019	23

Всего показов по фразе «франшиза автоматизация»: 27
(по состоянию на 01.03.2019 года)

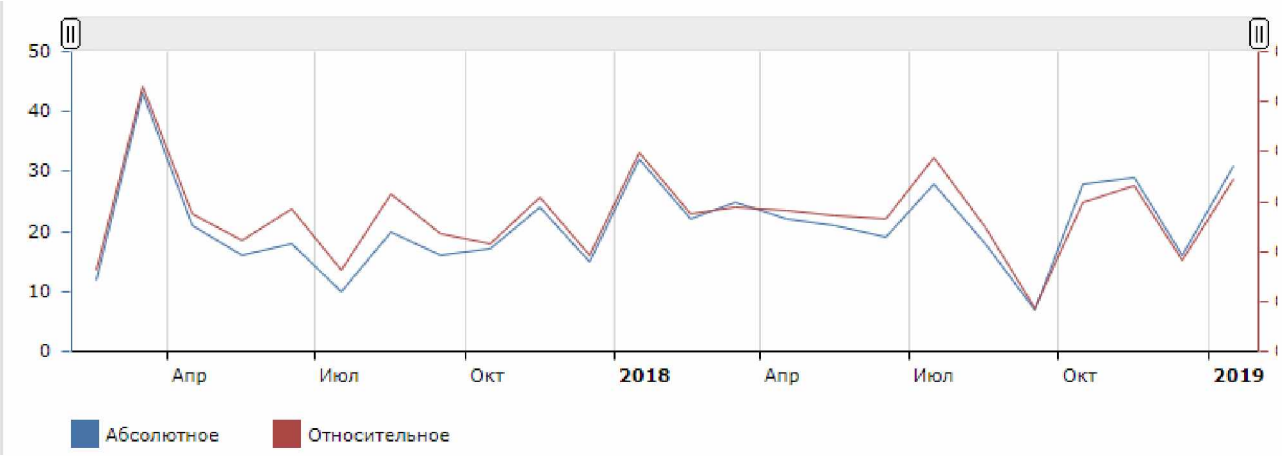
Город/Регион	Показов в месяц	Региональная популярность*
Евразия	27	101%

Город/Регион	Показов в месяц	Региональная популярность*
Россия	26	108%
Северо-Западный федеральный округ	8	296%
Санкт-Петербург и Ленинградская область	7	389%
Санкт-Петербург	7	442%
Центральный федеральный округ	6	68%
Приволжский федеральный округ	6	137%
Липецкая область	5	2 984%
Елец	5	39 400%
Городской округ Елец	5	39 395%
Сибирский федеральный округ	3	118%
Дальневосточный федеральный округ	3	364%
Республика Башкортостан	3	575%
Уфа	3	956%
Городской округ Уфа	3	956%
Омская область	2	769%
Республика Бурятия	2	2 367%
Омск	2	875%
Улан-Удэ	2	3 164%
Городской округ Омск	2	875%
Городской округ Улан-Удэ	2	3 164%
Москва и Московская область	1	16%
Казахстан	1	177%
СНГ	1	45%
Республика Коми	1	802%
Пермский край	1	274%
Республика Татарстан	1	203%

Город/Регион	Показов в месяц	Региональная популярность*
Самарская область	1	148%
Новосибирская область	1	150%
Приморский край	1	421%
Карагандинская область	1	1 766%
Казань	1	372%
Пермь	1	363%
Самара	1	205%
Новосибирск	1	172%
Владивосток	1	589%
Караганда	1	2 706%
Москва	1	23%
Воркута	1	9 087%
Городской округ Воркута	1	9 087%
Владивостокский городской округ	1	581%
Городской округ Самара	1	205%
Городской округ Пермь	1	363%
Городской округ Казань	1	372%
Городской округ Новосибирск	1	172%

**региональная популярность: Региональная популярность равна 100%, если доля запросов из определенного региона по определенной тематике совпадает из долей ЦА. Если интенсивность запросов выше, то и значение региональной популярности превышает 100%.*

История показов по фразе «Франшиза программное обеспечение»



№	Период	Показов в месяц	№	Период	Показов в месяц
1.	Февраль 2017	12	13.	Февраль 2018	22
2.	Март 2017	43	14.	Март 2018	25
3.	Апрель 2017	21	15.	Апрель 2018	22
4.	Май 2017	16	16.	Май 2018	21
5.	Июнь 2017	18	17.	Июнь 2018	19
6.	Июль 2017	10	18.	Июль 2018	28
7.	Август 2017	20	19.	Август 2018	18
8.	Сентябрь 2017	16	20.	Сентябрь 2018	7
9.	Октябрь 2017	17	21.	Октябрь 2018	28
10.	Ноябрь 2017	24	22.	Ноябрь 2018	29
11.	Декабрь 2017	15	23.	Декабрь 2018	16
12.	Январь 2018	32	24.	Январь 2019	31

Всего показов по фразе «франшиза программное обеспечение»: 25
(по состоянию на 01.03.2019 года)

Регион/Город	Показов в месяц	Региональная популярность
Евразия	25	101%
Россия	23	103%
Москва и Московская область	9	163%

Регион/Город	Показов в месяц	Региональная популярность
Центральный федеральный округ	9	111%
Москва	8	199%
Приволжский федеральный округ	4	98%
Уральский федеральный округ	4	199%
Сибирский федеральный округ	4	171%
Пермский край	4	1 185%
Пермь	4	1 568%
Городской округ Пермь	4	1 568%
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	3	1 292%
Нефтеюганск	3	20 694%
Городской округ Нефтеюганск	3	20 694%
Южный федеральный округ	2	111%
Беларусь	2	281%
СНГ	2	98%
Алтайский край	2	780%
Красноярский край	2	519%
Минская область	2	705%
Красноярск	2	812%
Минск	2	799%
Барнаул	2	1 337%
Городской округ Красноярск	2	812%
Городской округ Барнаул	2	1 337%
Краснодарский край	1	133%
Ростовская область	1	163%
Тюменская область	1	428%
Краснодар	1	231%

Регион/Город	Показов в месяц	Региональная популярность
Тюмень	1	533%
Новочеркасск	1	5 896%
Электросталь	1	4 348%
Городской округ Электросталь	1	4 190%
Городской округ Тюмень	1	533%
Городской округ Новочеркасск	1	5 896%
Городской округ Краснодар	1	231%

Всего показов по фразе «франшиза малый бизнес»

№	Регион/Город	Показов в месяц	Региональная популярность
1.	Москва	4 147	101%
2.	Санкт-Петербург	1 390	93%
3.	Краснодар	720	163%
4.	Городской округ Краснодар	720	163%
5.	Екатеринбург	689	109%
6.	Муниципальное образование Екатеринбург	689	109%
7.	Ростов-на-Дону	581	139%
8.	Городской округ Ростов-на-Дону	581	139%
9.	Самара	561	122%
10.	Городской округ Самара	561	122%
11.	Нижний Новгород	503	91%
12.	Городской округ Нижний Новгород	503	91%
13.	Новосибирск	452	82%
14.	Казахстан	200	
15.	Узбекистан	7	

Карта запросов по фразе «франшиза малый бизнес»

На карте ключевыми регионами, в которых наиболее популярный этот запрос, являются Россия (24’804 запроса) и Казахстан (200 запросов). С этого можно сделать вывод, что франшиза IDSOFT имеет перспективы развития прежде всего в этих странах.

Вывод: Таким образом, можно сделать вывод, что данный рынок будет интересен потенциальным инвесторам. Растущий спрос на франшизы для онлайн-торговли и учета демонстрирует, что масштабировать бизнес в данной отросли — правильное и выгодное решение. Ведь эффект сети помогает развиваться не только новым игрокам на рынке (как преимущество для потенциальных партнеров), но и существенно упрощает задачу компании Франчайзера в расширении рынка сбыта и минимизации расходов.

В то же время, существует возможность и перспектива выхода на зарубежные рынки.

Оценка: 5

10. Конкуренты

У компании IDSOFT нет конкурентов с таким же спектром предлагаемых продуктов и услуг. Но в различных сегментах конкуренцию франшизе IDSOFT могут составить 3 компании:

Название	Специализация	Страны, в которых работает	Инвестиции
«1С»	Облачные решения для учета	По всей территории СНГ	25 000 рублей
ЦТО «Весы НН»	Франшиза по установке кассового оборудования	Россия	600 000 рублей

«К-Сервис»	Франшиза онлайн-касс	Россия	100 000 рублей
Атол	Программы и оборудование для предприятий торговли	Работают с партнерами на условиях субподряда в России	–

Также в компании IDSOFT есть ряд конкурентов — компаний, которые предлагают аналогичные услуги, но при этом не имеют собственной франшизы: «Атол» (Россия), «Софт трейд» (Россия).

Поэтому можно сделать вывод, что рынок онлайн решений для автоматизации торговли на сегодняшний день является высококонкурентным. Но наличие большого числа потенциальных клиентов на рынке и умение диверсифицировать предлагаемые продукты с учетом условий рынка **позволит компании IDSOFT успешно продвигать собственную франшизу.**

Наличие успешно работающих компаний в данном сегменте бизнеса указывает на то, что сегмент автоматизации торговли – весьма перспективное направление для развития по системе франчайзинга.

Важное преимущество компании IDSOFT состоит в том, что компания предлагает и оборудование, и программные продукты, что позволит ее будущим партнерам предоставлять полную поддержку своим клиентам. А бренд надёжной компании с опытом на рынке – перспективная возможность расширить свою деятельность в регионы стран, где представлена компания.

Вывод: Наличие франшизы открывает перед ТМ IDSOFT новые перспективы развития и гарантировано ещё больше укрепит её позиции на рынке, позволит расширить территорию охвата. Масштабирование по системе франчайзинга также позволит как привлечь дополнительный поток клиентов, так и повысить узнаваемость торговой марки. Создание собственной сети — правильное и выгодное решение.

Оценка: 5

SWOT-анализ

SWOT-анализ подразумевает оценку сильных и слабых сторон компании IDSOFT, а также — выявление возможностей и угроз для дальнейшего развития компании, которые исходят от внешней и внутренней среды.

SWOT-таблица IdSoft

	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Внутренняя среда	1. Высококачественное оборудование 2. Легкое начало бизнеса 3. Широкая целевая аудитория клиентов 4. Большой опыт работы 5. Высококвалифицированные сотрудники 6. Продуманный договор с партнёром 7. Растущий спрос на покупку франшизы в отрасли 8. Опыт сотрудничества с различными компаниями 9. Сдача оборудования в аренду (многократное использование) 10. Собственные сайты с полной информацией о компании и спектре услуг 11. Наличие запросов из регионов 12. Простой интерфейс 13. Корпоративное программное обеспечение 14. Уникальное сочетание оптово-розничного направления и услуг по установке и настройки систем автоматизации 15. Нет сезонности	1. Возможно возникновение конфликтных в работе с клиентами 2. Отсутствие опыта работы по франшизе
	Возможности (O)	**Угрозы (T)**
Внешняя среда	1. Создание собственной сети 2. Расширение территории влияния 3. Получение большой доли рынка 4. Рост прибыли компании 5. Растущий спрос на приобретение франшизы	1. Риск-факторы по ключевым поставщикам. 2. Рост уровня конкуренции 3. Политическая нестабильность 4. Низкая осведомлённость населения о системе франчайзинга 5. Возможные сложности в поиске партнёров

При осуществлении анализа возможностей и угроз внешней среды, а также оценке сильных и слабых сторон работы компании IDSOFT, необходимо сопоставить внешние и внутренние факторы для определения возможных вариантов и путей дельнейшего развития компании.

Следует выделить несколько вариантов использования сильных сторон компании и возможностей внешней среды:

1. «Сила и возможности» — предусматривает использование сильных сторон компании для реализации возможностей развития;
2. «Сила и угрозы» — использование сильных сторон IDSOFT для устранения угроз влияния внешней среды;
3. «Слабость и возможности» — использование возможностей внешней среды для устранения слабых сторон работы компании;
4. «Слабость и угрозы» — описание нежелательного результата развития компании за счет определения влияния угроз внешней среды на слабые стороны работы компании.

«Сила и возможности»:

1. Большой опыт работы, а также знание особенностей рынка, позволяет говорить о том, что в будущем есть высокая вероятность роста количества потенциальных партнёров компании.
2. Собственные популярные сайты в интернете и активная маркетинговая кампания дают возможности для привлечения новых клиентов.
3. Собственный сайт, корпоративное программное обеспечение, мобильное приложение и полная всевозможная техническая поддержка Франчайзи со стороны центрального офиса гарантируют успешное и лёгкое развитие сети.
4. Широкий спектр услуг позволяет максимально удовлетворять потребности клиента и эффективно решить такую угрозу, как перенасыщение рынка.
5. Принятие решения о развитии по системе франчайзинга позволит компании захватить большую долю рынка реализации услуг в сфере автоматизации бизнеса и привлечь новых клиентов, укрепить своё преимущество перед конкурентами и получить дополнительную прибыль в виде вступительных взносов и роялти от партнёров.

«Сила и угрозы»:

1. На рынке вместе со спросом со стороны клиентов растёт и конкуренция, появляются всё новые и новые компании. Развитие конкурентных компаний может негативно отобразиться на клиентской базе IDSOFT — в случае, если конкуренты предложат более выгодные условия клиентам.
2. В результате увеличения уровня инфляции, IDSOFT будет вынужден повысить цены на услуги. Подобные действия могут негативно отразиться на количестве клиентов, ведь они начнут искать наиболее выгодные условия сотрудничества.

Однако, большой опыт работы IDSOFT и высокая квалификация сотрудников с большой вероятностью помогут удержать клиентскую аудиторию, независимо от угроз внешней среды.

«Слабость и возможности»:

Выбрав путь развития по системе франчайзинга, IDSOFT может занять большую долю на рынке России, Узбекистана и Казахстана, создать собственную сеть и даже в будущем выйти на международный уровень, тем самым расширив географию своей деятельности.

«Слабость и угрозы»:

1. Появление новых конкурентов в непосредственной близости может привести к оттоку клиентов, так как новые игроки рынка зачастую предлагают более выгодные условия сотрудничества для работников.

Итак, можно отметить, что наиболее предпочтительной для компании IDSOFT на данном этапе развития является стратегия захвата рынка России. Это обусловлено тем, что у фирмы существует ряд преимуществ, благодаря которым она является одним из самых сильных игроков рынка.

После определения угроз развития, было выявлено, что:

- Навредить работе компании может появление большого количества конкурентов и переключение клиентов и потенциальных партнёров на их предложение
- К разрушению компании или её выхода из данной сферы деятельности может привести ограничительная политика государственных органов, например, увеличение налогов, ужесточение регулирования уровня цен, принудительная реализация услуг по заниженным ценам.

Стратегия должна быть направлена на максимальное использование возможностей, услуг и максимально возможную защиту от угроз.

Советуем рассматривать, как приоритетную – стратегию по захвату и последующему горизонтальному расширению рынка сбыта. Первоначально предполагалось, что на данном сегменте рынка конкуренция не очень высока. В результате SWOT-анализа выяснилось, что в дальнейшем конкуренция на данном сегменте рынка может усилиться, поэтому должна быть частично пересмотрена стратегия развития компании.

Поскольку IDSOFT собирается увеличить количество клиентов и захватить весь сегмент рынка, на котором в будущем предполагается конкуренция, то для компании наилучшей будет комбинированная стратегия, нацеленная на определение своих

конкурентных преимуществ и предусматривающая более глубокое проникновение, как следствие — географический захват рынка, с последующей вертикальной интеграцией вверх. Это можно сформулировать следующим образом:

- совершенствовать работу в тех регионах влияния, в которых уже есть опыт;
- проводить активную рекламную компанию,
- выйти на новые рынки путём развития по системе франчайзинга.

Таким образом, проведя SWOT-анализ деятельности IDSOFT, были выявлены недочеты в стратегии развития компании, которые могли бы привести к неудаче проекта. Матрица SWOT-анализа помогла оценить сильные и слабые стороны компании, проанализировать возможности и угрозы внешней среды, и в результате создать новую стратегию деятельности компании.

Предложенная стратегия является привлекательной для IDSOFT потому что выполняются следующие условия:

- IDSOFT имеет достаточно навыков и ресурсов для успешной работы;
- IDSOFT может защитить себя от конкурентов в будущем, благодаря лояльности клиентов потенциальных партнёров;
- IDSOFT усиливает свои позиции на рынке благодаря развитию по франшизе.

Итак, производя итоги, следует помнить, что неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Для IDSOFT стратегически важно выйти на рынок и укреплять свои позиции на нём.

Выводы

Итоговый балл: 50 из 50 (100%)

Всего лишь около 1% франшиз на рынке могут похвастаться 100% баллами готовности к началу работы по системе франчайзинга.

IDSOFT производит впечатление бизнеса, который имеет хорошие перспективы развития по системе франчайзинга. Нам не удалось выявить минусы при анализе готовности компании к началу работы по системе франчайзинга.

Основная рекомендация — тщательно продумать механизм привлечения бизнес-партнёров, дополнительной возможностью чего является использование услуг специализированных брокеров.

Хотим так же выделить в отдельное преимущество ТМ IDSOFT для партнёров — комплексное решение по развитию, продвижению и продаже франшизы, комплексную поддержку Франчайзи.

Только около 30% Франчайзеров на рынке могут предложить своим партнёрам чётко-прописанные регламенты работы и поддержку на всех этапах сотрудничества.

Стоит также отметить, что профессиональная поддержка специализированной консалтинговой компании при создании, продвижении и продаже франшизы — с вероятностью 90% и более гарантирует успешное развитие франчайзинговой сети компании-франчайзеру.

Развитие по системе франчайзинга будет выгодным и правильным решением для компании IDSOFT. Это позволит компании:

- ***Освоить новые рынки***
- ***Укрепить свои позиции***
- ***Повысить уровень капитализации***
- ***Уменьшить затраты на рекламу***
- ***Получить дополнительный доход***
- ***Сэкономить деньги и время собственников компании***
- ***Активно развиваться и занять лидирующие позиции на рынке и т.д.***

Директор ООО «ФРАНЧ.БИЗ» Потапова А.Н.