Компания GRAFIX

**ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ КОМПАНИИ GRAFIX**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование разделов**  **блока** | **Наименование блока. Содержание документов** |
| 1 |
| 1. **Блок запуска** | | |
| 1.1 |  | Видеоматериал для демонстрации в офисе клиентам, в 1Т сети:  «Преимущества франшизы порошковой покраски, требования к заказчику, требования к помещению, основные ошибки без нас» и др. |
| 1.2 | Перечень учредительных, юридических документов | + Копия сертификата торговой марки  Предварительный договор, лицензионный договор,? |
| 1.3 |  | Инструкция № 1 «Технологический производственный процесс порошковой покраски». |
| 1.4 | Комплект договоров необходимых для начала работы и заключения сделок | Образец заключаемого договора с заказчиком.  Образец договора поставки.  Временный трудовой договор.  Договор о бесплатной стажировке.  Трудовой договор.  Договор о материальной ответственности.  Договор о коммерческой тайне. |
| 1.6 | Календарный план открытия | Схема запуска бизнеса порошковой покраски.  Образец приказа № 1 по запуску бизнеса. |
| **2. Блок персонала** | | |
| 2.1 | Инструкции и документы для работы с персоналом | Штатное расписание.  Образец оформления приказа.  График работы фирмы.  Графики работы бригады рабочих.  Поиск персонала (пакет образцов документов).  Прием и увольнение персонала (пакет образцов документов, пакет методик).  Инструкция по адаптации (Пакет образцов документов и методик к Инструкции). |
| 2.2 | Образцы документов по работе с кадрами | Образец заявления на бесплатную стажировку.  Образцы документов по ОТ, ТБ, ПБ.  Образец оформления приказа по кадрам.  - Должностные инструкции.  - Краткие должностные инструкции.  Образец «Направление на медосмотр» |
| 2.3 | Обучение и аттестация персонала | Характеристики системы обучения.  Программа по обучению и аттестации маляров в соответствии с Инструкцией № 1 «Технология порошковой покраски» - перечень тем и методов обучения.  Аттестационные профиль.  Аттестационный лист работника., добавлено |
| **3 Блок бизнес- процессы** | | |
| 3.1 | Персонал | Бизнес-процессы стандартов работы отдела персонала |
| 3.2 | Отдел продаж | Бизнес-процессы стандартов работы отдела продаж.  Консультация по стандартам работы отдела продаж. |
| 3.3 | Производство | Матрица бизнес процессов и стандартов работы производства порошковой покраски: |
| 3.4 | Комплектование и обеспечение бизнес-процессов производства | Схема «Этапы закупочного процесса.  Типовой договор купли-продажи.  Образец «Учет движения краски на складе».  Образец «Остатки и движение ТМЦ на складе» |
| 3.5 | Реализация бизнес-процессов производства по заказам клиентов. | Консультация: «Памятка заказчику».  Образец формы «План для рабочих». |
| **4. Финансовый блок** | | |
| 4.1 | Учет финансово-бухгалтерских бизнес - процессов | Автоматизированная программа учета всех бизнес - процессов порошковой покраски на базе 1С8 |
| 4.2 | Образец табеля по оплате труда рабочим | Образец «Табель выхода рабочих бригад на смену. Начисление оплаты труда рабочим». |
| 4.3 | Образцы финансовых документов по работе с клиентами | Счет-фактура.  Акт выполненных работ (вход. / исход.).  Расходная накладная.  Налоговая накладная.  Товарно-транспортная накладная. |
| 4.4 | Политика цен и ценообразования | Окупаемость инвестиций предлагаемого бизнеса.  Ассортиментная и ценовая политика. Прайс-лист, скидки.  Калькуляции заказов с учетом их эффективности для 3-х пакетов |
| **5. Блок маркетинга** | | |
| 5.1 | Маркетинговая поддержка | Привлечение клиентов по средней цене на рынке.  Рекламные кампании по продвижению бизнеса.  SMM-маркетинг и готовый сайт. |
| 5.2 | Маркетинг открытия | Макеты и описание комплекса мероприятий, связанных с открытием партнера |
| 5.3 | Готовые рекламные материалы. | Пакет документов:  Состав линии по используемому оборудованию ПП.  Продуктовая линейка.  Преимущества порошковой покраски. |
| **6. Блок по продаже** | | |
| 6.1 | Поиск потенциальных заказчиков» для формирования  базы клиентов | Схема этапов процесса продажи.  Образец формы «Контакт с клиентами».  Консультация: «Продажа услуги»  Рекомендации к подготовке презентации.  Типовая структура и техника презентации.  Презентация с учетом типов характера. |
| 6.2 | Скрипты продаж по функциям | Скрипты продаж по функциям «Вступление в контакт с потенциальным покупателем, завершение продажи».  Схема пробного завершения продажи. |
| 6.3 | Инструкции по работе с возражениями клиентов | Общие принципы рассмотрения возражений.  Алгоритм преодоления возражений, завершение сделки.  Образец «Акта приема передачи изделий на покраску». |