A photograph of a restaurant interior. A long, light-colored wooden table is set with several lit candles in holders, decorative items, and small plates. The table is surrounded by wooden chairs with red cushions. In the background, there is a Christmas tree decorated with lights and ornaments. The room has a warm, inviting atmosphere with soft lighting from pendant lamps and wall sconces. A large window on the right side shows a view of the city at night. The text "Инструкция по выбору надежной франшизы" is overlaid in the center of the image.

Инструкция по выбору надежной франшизы

Олег Юдин

Олег Юдин

Франчайзи Domino's Pizza. Совладелец 8 ресторанов
Преподаватель Novikov School. Франчайзинг
Основатель агентства масштабирования бизнеса
Franch profi

С 2005 по 2014 управлял маркетингом,
франчайзингом и операционной деятельностью
стейк-хаусов GOODMAN, пивных ресторанов Колбасофф,
фиш-хаусов Филимонова и Янкель,
итальянских ресторанов Мамина Паста

С 2014 по 2016 заместитель генерального директора
по франчайзингу и опер. деятельности международной
сети кофеен Traveler's coffee

С 2016 по 2018 Head of franchise development
Domino's Pizza Russia

С 2012 года выступаю в качестве спикера:
«ПИР – экспо», Gastreet, BuyBrand,
«Фестиваль франшиз», METRO – экспо,
региональные форумы и выставки, проводимые под
эгидой Российской Ассоциации Франчайзинга.





По данным Российской Ассоциации Франчайзинга на данный момент в России более двух с половиной тысяч франшиз, при этом примерно половина этих франшиз — не соответствуют признакам качественной франшизы



Основные признаки некачественной франшизы



Новички на рынке: только запустили бизнес —
уже готовы продавать франшизы

Как правильно:

- открыть несколько корпоративных филиалов;
 - детально отработать все бизнес – процессы
и финансовую модель;
 - разработать серьезную франчайзинговую систему
и только после этого продавать франшизы
-



Сеть, переставшая открывать собственные заведения,
желая зарабатывать только на франчайзи

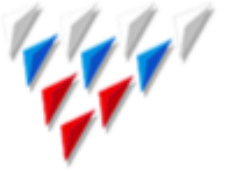
Правильная мировая классика:
примерно 30% сети
составляют корпоративные заведения,
70% - франчайзинговые

Вместе с тем есть и интересные исключения: Subway



Франчайзер заявляет
излишне оптимистичные финансовые ожидания:

рентабельность 30 - 40%,
срок возврата инвестиций — не более 18 месяцев
при вложениях 10-15 млн рублей



Нет комплексной поддержки
франчайзи во время открытия филиала
или же они минимальна
и недостаточно профессиональна



Отсутствие серьезного обучения

- Обучение до открытия филиала проводят «на коленке», не считая это важным процессом
 - Нет полноценной Команды открытия
 - Обучают не персональные тренеры, а тот кто свободен на данный момент
 - Нет комплекта методических пособий для обучения
 - Нет серьезной сдачи экзаменов
 - Обучение проходит всего несколько дней
-



Нет серьезной комплексной поддержки франчайзи во время работы:

- нет Руководства пользователя франшизой
 - в штате франчайзера нет выделенных менеджеров по поддержке франчайзи
 - нет ежемесячной маркетинговой поддержки
 - нет операционной поддержки и контроля работы
 - нет обучения и развития персонала
-



Как же минимизировать риски?



Самые популярные рейтинги
и online агрегаторы франшиз в РФ

Можно ли им доверять?

Достаточно ли этого для выбора франшизы?



Найдите действующего франчайзи компании
и получите фидбэк

Важно:

1. Это должен быть действующий франчайзи,
отработавший минимум год, а лучше два
 2. Учтите, если контакты действующего франчайзи
предоставит франчайзер,
то всей правды Вы скорее всего не услышите
-

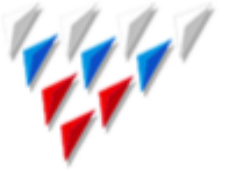


Крайне внимательно изучите договор коммерческой концессии / лицензионный договор

Еще большее внимание к договору,
если Вы покупаете франшизу
сильного международного бренда

Обязательно обратите внимание на регистрацию ТЗ

Обсудите договор с профессиональным консультантом
или действующим франчайзи компании



Внимательно проанализируйте финансовые условия:

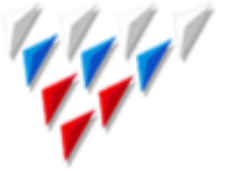
- паушальный платеж
- ставка роялти в зависимости от этапа развития франшизы или в зависимости от выполнения плана продаж
- локальный маркетинг
- взнос в фонд федерального маркетинга
- взнос за использование, поддержку и обновление единого сайта и/или мобильного приложения





Внимательно проанализируйте финансовые условия:

- централизованная поставка товаров, обязательно сравните цены со средними по рынку
- заработок на non-food
- цены на основное оборудование / мебель от назначенных поставщиков
- цена на основную операционную систему
- маркетинговые бюджеты и ретро – бонусы от федеральных поставщиков
- дизайн – проект филиала
- архитектурный надзор при строительстве филиала
- повторное обучение сотрудников филиала



Запросите и проанализируйте статистику по сети:

сколько действующих франчайзи открыли
второй и третий франчайзинговый филиалы?



Проверьте все юридические лица франчайзера:

- соответствие кодов ОКВЭД;
 - показатели оборота;
 - прибыли по финансовой отчетности;
 - имеющиеся судебные дела;
 - просроченные кредиты
-

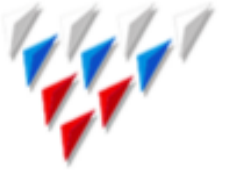


А ваш франчайзер видел где вы планируете
открыть заведение под его брендом?

Вы должны получить:

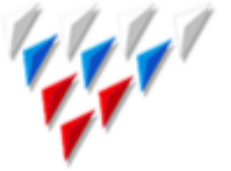
- требования к идеальному помещению
- прогнозный R&L под конкретное месторасположение

Чем внимательнее франчайзер относится к тому,
как откроется ваше заведение под его брендом,
тем больше у вас шансов на успех



Сверьте алгоритм открытия филиала:

- подготовка бизнес-кейса под вашу локальную специфику
 - помощь в подборе, анализе и согласовании помещения
 - подписание договора коммерческой концессии / лицензионного договора
 - дизайн-проект и ремонт помещения
 - поставка оборудования (комплектация)
 - обучение персонала / Руководство пользователя франшизой
-



Сверьте алгоритм открытия филиала:

- помощь и консультации по проведению комплекса мероприятий по открытию филиала
 - открытие и сопровождение Команды открытия в первые дни работы филиала
 - отточенные технологии работы – менеджер по поддержке франчайзи в УК
 - тренинги для персонала после открытия
 - маркетинговая и операционная поддержка
-



Обратитесь за консультацией
к серьезным экспертам рынка:

например, к сотрудникам
Российской Ассоциации Франчайзинга



Как исправить ситуацию,
если вы всё таки связались
с непрофессиональным или непорядочным
франчайзером?



Прогноз на будущее

1

Франчайзинг в РФ меняется в лучшую сторону.
В первую очередь благодаря усилиям
Российской Ассоциации Франчайзинга

2

Люди хотят перестраховаться и защитить свой бизнес от
банкротства

3

В кризис франчайзинг действительно развивается
достаточно активно и является одним из ключевых
векторов российского бизнеса

Олег Юдин

Франчайзи Domino's pizza Russia

основатель агентства масштабирования бизнеса
Franch profi

преподаватель Novikov School

+7(903) 729-97-31

oleg.n.yudin@gmail.com