**Лаборатория упаковки бизнеса**

***Создание франчайзинговой сети для вашего бизнеса***

**Перед вами Алексей Закат, владелец маленького ресторана «Дилемма».**

**Его ресторан приносит стабильную прибыль, и этого владельцу достаточно.**

**Правда, бренд «Дилемма» известен лишь в нескольких крупных кварталах города: Алексей Петрович не может себе позволить расходы на рекламную кампанию, чтобы увеличить количество клиентов. Но его все устраивает, и он надеется, что постоянным клиентам никогда не надоест его ресторан, интерьер которого не обновлялся уже 10 лет.**

Изображение Алексея Заката, который сложил руки на груди, словно все в его жизни хорошо. Изображение на вкус дизайнера.

**А это Игорь Восход – владелец ресторана «Триумф», который расположен через дорогу.**

**Этот ресторан также может похвастаться постоянными клиентами и, казалось, приносит достойную прибыль. Но Игорь Андреевич ищет возможности для открытия еще одного ресторана «Рубикон» в другом конце города, чтобы сделать бренд более известным. Однако таких больших денег у него нет.**

**Он даже искал инвесторов и партнеров, но так ничего и не достиг.**

Изображение Игоря Восхода, который разводит руками или держится за пустые карманы штанов.

***Лаборатория упаковки бизнеса предложила***

***(лучше всего сверху на целый разворот)***

**Алексей Закат отказался и привел несколько собственных аргументов**

**1. У него огромные сомнения, что его франшизу будут покупать и кто-то захочет открыть такой же ресторан в своем городе.**

**2. Даже если франчайзи заплатит паушальный взнос и получит готовый бизнес, созданный с помощью Алексея Петровича, то может расторгнуть договор и стать еще одним конкурентом для его ресторана. Только на этот раз конкурента создаст он сам.**

**3. Франчайзи может собрать все положительные стороны бизнеса и даже присвоить незащищенную интеллектуальную собственность, запретив ее использование Алексеем Петровичем.**

**4. Франчайзи может наплевать на качество, которое нужно предлагать клиентам, уничтожая лицо и репутацию бренда.**

**После этого Алексей Петрович завершил разговор и отказался от новой возможности.**

Скептическое лицо Алексея Заката и знак “Нет!”

***бизнесменам открыть фрайнчайзинговую сеть***

**Игорь Восход обрадовался предложению, но у него были свои страхи**

**1. Не понимает системы создания франшизы.**

**2. Не знает, какое именно наполнение франшизы предлагать потенциальным франчайзи.**

**3. Сомневается, что стоит доверять крупную сумму компании, о которой он впервые слышит и тем более ничего не знает об уровне компетенции компании, которая возьмет на себя упаковку бизнеса.**

**4. Боится, что его интеллектуальные права будут оформлены с ошибками, которые впоследствии могут быть выгодными для франчайзи.**

**Но Игорь Андреевич знает, что не имеет достаточно средств для развития сети ресторанов. Именно поэтому он решил довериться Лаборатории упаковки бизнеса и развивать бизнес за счет партнеров-франчайзи.**

Улыбка на лице Игоря Восхода. Показывает руками на вход ресторана, словно говорит “Милости просим!”.

**Для начала Лаборатория упаковки бизнеса развеяла**

**(заголовок на целый разворот, по 3 тезиса на странице)**

1. **Чтобы убедиться в целесообразности продажи франшизы, специалисты компании проводят большое исследование рынка и сегмента, который представляет заказчик. Найти сильные и слабые стороны франшизы – это наша профессия.**

**Иконка специалиста с лупой, который смотрит вниз.**

**2. Не так страшен франчайзи, как его рисуют. Компания создала систему методов, которая делает фрайнчайзи и франчайзера взаимозависимыми. Ни одной из сторон не выгодно работать без созданного тандема.**

**Иконка, где человек спасает партнера. Тот падает в пропасть или с крыши.**

**3. Юристы компании оформят и проверят договоры, касающиеся интеллектуальной собственности, лицензий, передачи секретов производства. Профессионалы зарегистрируют товарный знак и нематериальные активы.**

**Иконка с изображением стола. На нем куча бумаг. За столом несколько специалистов.**

**все страхи обоих бизнесменов**

**4. Все вопросы, которые возникнут в процессе упаковки бизнеса, будут обсуждены с заказчиком задолго до подписания договора.**

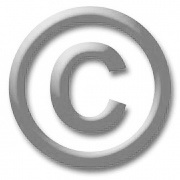
**Иконка с изображением диалога между двумя лицами. В прямом смысле. Только 2 лица.**

**5. Не стоит бояться компании, которая специализируется на создании франшизы и работает по договору. Именно в этом документе будут указаны все обсужденные нюансы – от сроков до самой структуры франшизы.**

**Иконка с изображением документа. На нем – надпись “Договор”.**

**6. Интеллектуальная собственность будет в полной безопасности! Теперь о ней позаботятся специалисты, которые изучат бизнес и устранят все возможные недостатки в оформлении документации.**

Представитель компании держит в руках эти два значка, словно арбузы.

**Игорь Восход облегченно вздохнул и приготовился к пути, который приведет его бизнес к успеху**

**(по 3 шага на страницу в виде шагающих ног, на вкус дизайнера)**

Первый шаг

Вместе с заказчиком прорабатываем формат будущей франшизы и определяем характеристики потенциального франчайзи. Кроме того, специалисты выполняют анализ потенциала компании. Команда профессионалов создает первоочередной стиль и наполнение франчайзингового пакета.

Второй шаг

Мы подготовим документы для регистрации компании франчайзи.

Третий шаг

Создание Brand book, предусматривающего появление на документах логотипа в определенной цветовой гамме. Оформление деловой документации будет сопровождаться использованием корпоративного шрифта и логотипа. Важные аспекты этой сферы –разработка полиграфической и рекламной продукции, формы для сотрудников, корпоративных сувениров.

Четвертый шаг

Определение всех стандартов помещения и описание нужных характеристик с учетом требований к дизайну.

Пятый шаг

Точное определение стартового набора материалов/сырья/товаров, мебели и оборудования.

Шестой шаг

Согласование положительных сторон маркетинга. Выделяем преимущества над конкурентами, целевую аудиторию, ассортиментную политику, возможность развития с помощью интернет-продвижения.

Седьмой шаг

Исследование сферы менеджмента, которое позволит выяснить требования к персоналу и начать его поиск. Выбор правил поиска и отбора персонала. Обучение, мотивация и контроль над деятельностью сотрудников франчайзи.

Восьмой шаг

Оформление технологической карты и определение единого стандарта оказания услуг.

Девятый шаг

Решение вопросов сферы бухгалтерии – ценообразования, обоснования расходов, учета дохода. На этом этапе создается пакет документов, который будет юридически оформлять отношения между компанией и ее клиентами.

Здесь лучше всего использовать изображение злого Алексея Заката, который со страхом делает первый шаг возле таблички “Start”. Сделаем акцент на то, что и те, кто не верит, поверили, но уже поздно.

Десятый шаг

Оформление критериев оценки качества.

Одиннадцатый шаг

Решение всех нюансов в сфере взаимодействия будущего франчайзера и франчайзи. Специалисты позаботятся о создании договора, регистрации нематериальных активов и всех этапах продажи франшизы (изготовление анкеты для потенциального франчайзи, создание Landing Page, запуск рекламной кампании в офлайн- и онлайн-режимах).

Двенадцатый шаг

Обеспечение автоматизации бизнеса и оформления франчайзингового пакета.

Значок Finish

Около финиша стоит Игорь Восход с золотым кубком в руках. Медаль на груди. Вокруг фейерверк с денег и конфетти.

**Мы уже знаем, о чем вы хотите спросить…**

(заголовок на 1 разворот, 2 страницы, сделать в стиле прямой речи с комиксов, слова в облаках, дизайнер все понимает)

1. Интересует цена? Она рассчитывается индивидуально.

2. Сроки? Упаковка бизнеса длится от 2-х до 3-х месяцев.

3. Да, безусловно, вы должны потратить немного времени на согласование нюансов. Однако все, что можно сделать без вашего участия, мы обязательно сделаем.

4. Для чего вам это? Для повышения заработка, расширения рынка сбыта, увеличения масштабности бренда.

**…и подготовили ответы**

5. О, у нас много методов для продажи вашей франшизы. Это мы берем на себя. С этой целью используем более 70 площадок и 10 проверенных инструментов, которые работают.

6. Нет, мы не покинем вас на произвол судьбы с вашими франчайзи. Вы получите инструкцию и своевременные консультации.

7. Будут ли покупать вашу франшизу? Конечно. По данным специалистов Европейской ассоциации франчайзинга, в последние 3 года рынок франчайзинга в России возрос на 98%.

8. Да, мы сами проведем рекламную кампанию, используя разные методы.

**Мы предлагаем возможности, которые вы ищете**

1. Вы получите полный пакет франшизы с сопровождением личного менеджера по максимально выгодной цене. Стоимость зависит от индивидуальных особенностей проекта. Никаких дополнительных затрат на то, что у вас уже есть.

Иконка Доллара или Евро. Можно значок большого Рубля.

2. Быстрая упаковка бизнеса – от и до. В команде компании работают профессионалы различных сфер, поэтому франчайзинговый пакет и продуманная концепция франшизы будут на самом высоком уровне.

Иконка, на которой несколько специалистов взялись за руки. Иконка командного духа. Команда.

3. Продвижение франшизы и переговоры с кандидатами ради продажи. Мы станем идеальным брокером, который каждый день рассматривает кандидатуры более 6000 потенциальных франчайзи! Франшиза легко выйдет на рынок в СНГ и Европе!

Иконка, на которой консультант говорит по телефону.

4. Мы проводим исследования, чтобы узнать, насколько потенциальная франшиза будет востребованной. Нам не нужны деньги за то, что не будет работать. Кстати, такие проекты мы научились распознавать еще в зародыше.

Иконка с изображением лупы.

**Вам останется только одно: убедиться, что франчайзинг – наиболее эффективный метод успешного развития любого бренда!**

**(значки денег около каждого тезиса)**

**Оригинальная «аренда» торговой марки для франчайзи через некоторое время позволит получить главное**

**1. Эффективное масштабирование бренда и увеличение его популярности.**

**2. Дополнительный заработок за счет роялти и паушальных взносов.**

1. **Постоянное расширение рынка сбыта.**

**НАША**

**(заметка дизайнеру – размещение фото лучше в хаотичном порядке)**

**Богдан Белов,**

***основатель компании и генеральный директор***

***Вертикальное фото в полный рост с одной стороны. С другой текст.***

**“Стоять на месте - значит идти назад. Эту старинную пословицу Дальнего Востока забывают современные бизнесмены.  
  
Они получают доход, которого "хватает на жизнь" и часто забывают о том, что создавали бизнес не с целью "свести концы с концами". Они мечтали о большем. Они хотели большего.  
  
С нами они получат больше.  
  
С нашей помощью бренд станет сильнее и популярнее.  
  
С нами бизнесмены получат дополнительный доход не только за счет паушальных взносов и роялти, но и благодаря расширению своего бизнеса и популяризации бренда.  
  
Мы - опытная команда, профессионалы которой могут похвастаться стажем от 5 до 10 лет.  
  
Мы собрали лучших.**

**Чтобы сделать вас лучшими”**

**Богдан Белов**

**КОМАНДА**

**Светлана Крупенина,**

***юрист и главный эксперт по интеллектуальной собственности, патентный поверенный***

**Гузалия Нуриева,**

***руководитель разработки франчайзинга, эксперт по описанию и внедрению бизнес-процессов***

**Мария Кобзева  
  
*бизнес-юрист, который обеспечит полное юридическое сопровождение проекта***

**Никита Кобец,**

***руководитель отдела продаж, эксперт по продаже франшиз***

**Маргарита Матушкина  
  
*руководитель отдела маркетинга, эксперт по маркетинговому продвижению***

**Александр Меньшиков,   
*руководитель IT-отдела***

**Роман Боровик  
*специалист по логистике***

**Все еще не верите в свою франшизу?**

**Цифры расставят все по своим местам!**

**(обязательно сделать большие цифры)**

**Из всех вновь образованных предприятий 85% прекращают свою деятельность в течение 5 лет.**

**Из фирм, созданных в рамках франчайзинга, закрываются только 14%.**

**Согласно официальным данным РАФ, франчайзинг на территории РФ представлен следующим образом:**

**45% в розничной торговле;**

**22% в сегменте предприятий питания;**

**18% в сфере бытового обслуживания.**

**Только за последние 3 года доля франчайзинга в РФ выросла на 98%**

**Заказывайте упаковку бизнеса прямо сейчас и получите бесплатный бизнес-аудит, который позволит оценить потенциал вашего бизнеса и возможности его роста!**

**Звоните по телефону 7777777 и получите создание фирменного стиля в подарок!**

**Контакты (мелким шрифтом номера телефонов, адрес)**