РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА (РАФ)

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА

ФРАНЧАЙЗИНГ

Франчайзинг - способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели

КОММЕРЧЕСКАЯ КОНЦЕССИЯ

1. По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

2. Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определенном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведенных пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

СОСТАВ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПАКЕТА

1. Бренд-бук
2. Мерчандайзинг-бук
3. Бизнес-бук
4. Инструментарий
5. Общие требования и правила
6. Экономика
7. Структура поддержки франчайзи

АЛГОРИТМ СОЗДАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПАКЕТА

1. **Аудит:**

✓ Франчайзингового предложения;
✓ Бизнес-процессов;
✓ Технологических процессов;
✓ Финансовых показателей;
✓ Юридических документов

2. **Подготовка к разработке:**

❑ Анализ информации;
❑ Разработка рекомендаций;
❑ Согласование графика работ.

3. **Разработка франчайзингового пакета:**

➢ Составление регламентов и стандартов;
➢ Наполнение соответствующих разделов пакета;
➢ Согласование каждого раздела;
➢ Презентация Франчайзингового пакета.

ФРАНЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: БРЕНД-БУК

- 1.1 Имидж внешний и внутренний;
- 1.2 Позиционирование: конкурентная среда, целевая аудитория;
- 1.3 Внешнее оформление: окна, витрины, входная группа;
- 1.4 Внешняя навигация и вывеска;
- 1.5 Внутреннее оформление: типовая визуализация торгового зала
- с учетов зонирования, стены, прикассовая зона, подсобные помещения;
- 1.6 Логотипированная продукция/оборудование: униформа, упаковка, POSm, автотранспорт.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: МЕРЧАНДАЙЗИНГ-БУК

- 2.1 Концепция мерчендайзинга. Общие положения:
- 2.1.1 Требования к ассортиментному ряду;
- 2.1.2 Требования к количеству представленных ассортиментных позиций (SKU);
- 2.1.3 Стандарты фейсинга;
- 2.1.4 Требования к оформлению ценников;
- 2.1.5 Требования к POSm;
- 2.1.6 Стандарт организации и проведения локальных акций (straight & promo).
- 2.2 План-схема торгового зала:
- 2.2.1 Стандарт типового размещения торгового оборудования с обозначением размеров оборудования, допустимых расстояний между отдельными элементами, ширины проходов;
- 2.2.2 Схема размещения товарных групп на оборудовании;
- 2.2.3 Требования к системе навигации в торговом зале.
- 2.3 Планограммы выкладки товаров и POSm (схемы, фотографии);
- 2.4 Стандарт мониторинга и контроля мероприятий по мерчайндайзингу (регламент, система и критерии оценки работы ответственных лиц).

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: БИЗНЕТ-БУК

- 3.1 Закупочная, складская деятельность:
- 3.1.1 Утвержденный перечень реализуемой продукции (с отражением поставщиков);
- 3.1.2 Положение о закупочной деятельности (выбор локальных поставщиков)*;
- 3.1.3 Стандарты анализа остатков и заказ продукции поставщикам (нормы по заказу и остаткам);
- 3.1.4 Стандарты по приемке и хранению продукции (требования к сопроводительной документации);
- 3.1.5 Стандарт по программному обеспечению (кассовая и складская программы).
- 3.2 Персонал
- 3.2.1 Штатное расписание (ШР). Требование к кандидатам. Сборник должностных инструкций;
- 3.2.2 Дисциплинарная и мотивационная политика. Система управления через ключевые показатели эффективности;
- 3.2.3 Обучение персонала.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: БИЗНЕС-БУК

- 3.3 Стандарты операционной деятельности
- 3.3.1 Стандарт внешнего вида сотрудников (по должностям согласно ШР);
- 3.3.2 Стандарт работы сотрудников торгового зала;
- 3.3.3 Стандарт работы на кассе (расчет, материальная ответственность, работа денежной наличностью);
- 3.3.4 Стандарт подготовки торговой точки (ТТ) к открытию/закрытию;
- 3.3.5 Стандарт работы с рекламациями;
- 3.3.6 Система контроля качества (входной контроль, контроль продукции в торговом зале, стандарт по санитарии);
- 3.3.7 Стандарт инвентаризации;
- 3.3.8 Система контроля выполнения Стандартов сети в ТТ.
- 3.4 Доставка
- 3.4.1 Штатное расписание. Должностные инструкции;
- 3.4.2 Материальная база (программное обеспечение (ПО), автопарк, униформа и прочее);
- 3.4.3 Процесс оказания услуги доставки (с момента приема до момента доставки клиенту, способы оплаты).

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ

- 4.1 Стандарты оборудования
- 4.2 Функциональные возможности и описание алгоритмов ПО
- 4.3 Подбор конкретных моделей оборудования
- 4.4 Формирование технических заданий и подбор ПО
- 4.5 Перечень необходимых материалов и дополнительного оснащения

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ И ПРАВИЛА К ТТ

- 5.1 Перечень требований по технике безопасности;
- 5.2 Перечень санитарных норм и правил;
- 5.3 Перечень ГОСТов;
- 5.4 Перечень других нормативных актов.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: ЭКОНОМИКА

- 6.1 Финансовая схема взаимоотношений;
- 6.2 Структура затрат и итоговая сметная стоимость запуска ТТ;
- 6.2 Перечень постоянных и переменных затрат;
- 6.3 Формирование стандартных таблиц Прибыли и Убытков;
- 6.4 Стандартный расчет окупаемости ТТ.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ: СТРУКУТУРА ПОДДЕРЖКИ ФРАНЧАЙЗИ

- 7.1 Перечень обязательных тренингов;
- 7.2 График прохождения тренингов;
- 7.3 Список обязательных тестов;
- 7.4 График прохождения тестирования;
- 7.5 Структура контроля аудита;
- 7.6 Список предоставляемых материалов;
- 7.7 Список авторизованных поставщиков;
- 7.8 Готовые решения;
- 7.9 Другие пакеты поддержки.

СПРАВКА:
АКАДЕМИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

- ООО «Академия Франчайзинга» является 100% дочерним предприятием некоммерческой организации Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ)
- Академия Франчайзинга — это компания предоставляющая широкий круг коммерческих услуг членам ассоциации, предпринимателям и органам власти, заинтересованным в развитии франчайзинга на территории Российской Федерации
- Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) была создана в 1977 году, зарегистрирована в РФ в 1999 году лидерами российского франчайзингового сообщества и Московским фондом поддержки малого предпринимательства как некоммерческая организация для поддержки и защиты интересов своих членов и в целях создания более благоприятной и правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России.
- Сегодня РАФ является национальной франчайзинговой ассоциацией, координационным и информационным центром как для действующих, так и для потенциальных франчайзеров и франчайзи. Ассоциация объединяет ведущих экспертов в области франчайзинга, торговли, индустрии гостеприимства, красоты и здоровья, сферы услуг и других видом деятельности.
- Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) является действительным членом Всемирного совета по франчайзингу (WFC).

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ:

ФОСБОРН ХОУМ
единый кредитный центр

BrowArt express studio

напыляемая теплоизоляция HOTFIX
Канадская экология тепла

конфетки бараночки

4 YOU clothing company

Korston HOTEL & MALL

Лингвитания
языковой центр

Интерьерная Лавка

ЦКА НАШЕ БУДУЩЕЕ
ЦЕНТР КОНСАЛТИНГА И АУТСОРСИНГА

ФАСОЛЬ

BrowArt express studio

ГБУ МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

SCOTCH & SODA
AMSTERDAM COUTURE

TERRANOVA
SPIRITO ITALIANO

MOTOREMONT.RU

конфетки бараночки

СПАСИБО!

Контакты:
офис «Российской ассоциации франчайзинга»
+7 (499) 258-02-08
ceo@rusfranch.ru
www.rusfranch.com