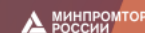




# Тренды франчайзинга 2022 И 5 правил успешной франшизы

ОРГАНИЗАТОРЫ





# Виктор Ляшевский

13 Лет опыт во  
франчайзинге

100+ Франшизных сетей, запустил в России и  
за рубежом

8000+ Точек открыли клиенты по России  
и миру

Среди клиентов и партнеров

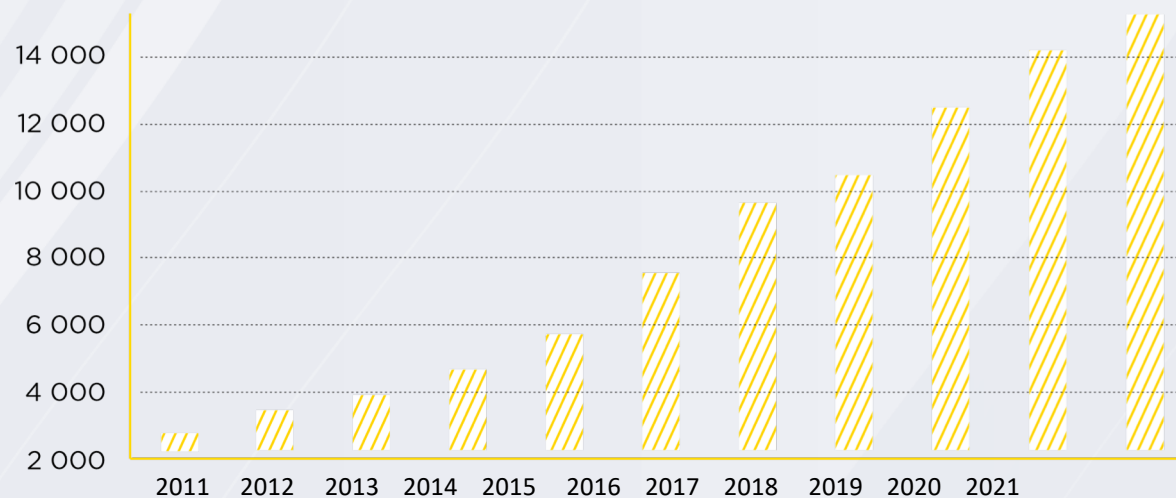


ОРГАНИЗАТОРЫ



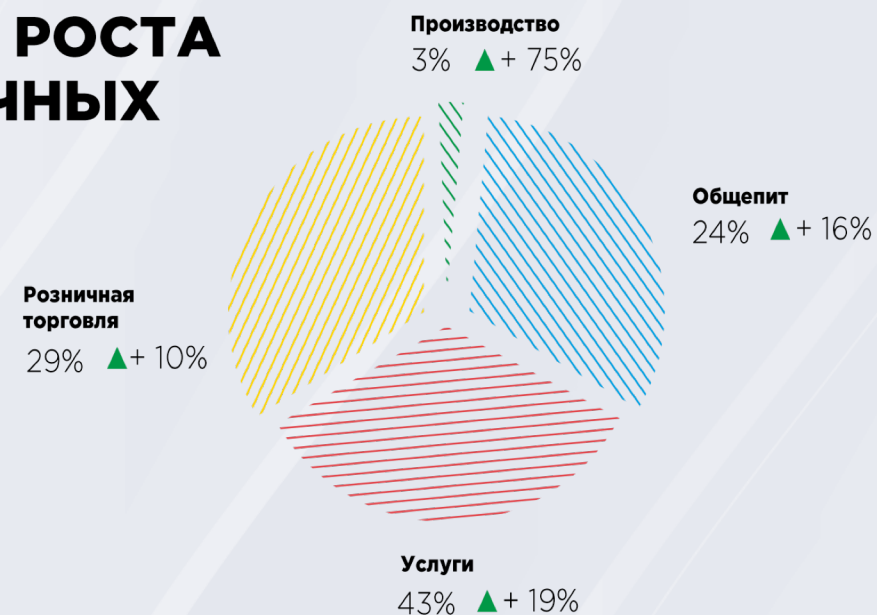
# Рынок франчайзинга

## ОБЪЕМ РЫНКА В РОССИИ, МЛН. \$



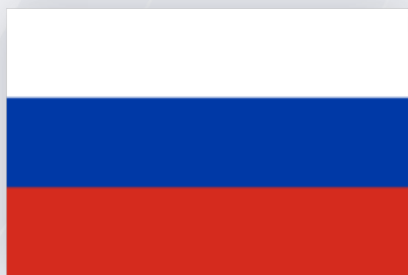
Рынок франчайзинга стабильно растет в течение 11 лет

## ТЕМПЫ РОСТА РАЗЛИЧНЫХ НИШ



ОРГАНИЗАТОРЫ

# Рынок франчайзинга



**1%** доля франчайзинга  
в ВВП страны

**15%** темпы роста рынка  
за 2020 год

**2 600** франчайзинговых  
концепций

**170 000** франшизных  
точек



**4%** доля франчайзинга  
в ВВП страны

**45%** начинает бизнес  
с франчайзинга

**7 800** франчайзинговых  
концепций

**760 000** франшизных  
точек



**93** миллиона  
человек

**2 200** франчайзинговых  
концепций

**160 000** франшизных  
точек

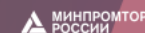


# 2022 - есть ли будущее у франчайзинга?

Франшиза как модель ведения бизнеса появилась в 1854 году и пережила:

- Гражданскую войну
- 2 мировых войны
- Вторую мировую войну
- Холодную войну
- 3 пандемии
- 4 глобальных финансовых кризиса

ОРГАНИЗАТОРЫ



# Тренды 2022 года



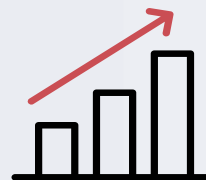
Увеличение числа  
конверсионных  
франшиз



Ужесточение  
требований рынка к  
франшизам



Освобождение  
ниш



Рост числа продаж  
франшизы



Увеличение числа  
конверсионных  
франшиз



Рост числа недобросовестных  
франчайзеров и франчайзи



# Не все франшизы одинаково полезны

# 75

%

Франшизных сетей в РФ  
закрываются в течение  
первого года работы

Данные РАФ

ОРГАНИЗАТОРЫ



## Отбор вместо продаж



**Франчайзи – это  
клиент или  
партнер?**

# 1 правило



# Отбор вместо продаж

## Клиент



Первоначальные  
взносы



Постоянные платежи

И

## Партнер



Опыт, навыки, концепция,  
необходимые для ведения  
успешного бизнеса,  
нехватка ресурсов для  
регионального развития

Наличие ресурсов для  
регионального развития,  
отсутствие опыта, навыков,  
концепции, необходимых  
для ведения успешного  
бизнеса

# Отбор вместо продаж

## Что делать франчайзеру?

1. Разработать портрет идеального франчайзи
2. Продумать, как проверить его соответствие всем критериям
3. Каждый этап продаж совмещать с отбором франчайзи
4. По мере развития бренда все больше переходить к отбору

## Что делать франчайзи?

1. Определить свои сильные и слабые стороны, ресурсы и компетенции
2. Искать франшизу, в которой ваши сильные стороны будут максимально полезны, а ваши слабые стороны прикроют франчайзеры
3. Если вас не отбирают, значит вы не партнер

# 1 правило

# Франшиза должна быть прибыльна

## Паушальный взнос

Средний размер 200 000 руб.

---

Цена клиента 40 000 руб.

---

Стоимость  
сопровождения 80 000 руб.

## Роялти

Средний размер 25 000 руб.

---

Размер сети 30 точек

---

Выручка с роялти 750 000 руб.

---

Расходы УК 500 000 руб.

# 2 правило

# Франшиза должна быть прибыльна

## Что делать франчайзеру?

Продумать каналы монетизации:

1. Продажа продукции с наценкой
2. Продажа сопутствующей продукции
3. Продажа рекламной продукции
4. Продажа сырья и расходников
5. И многое другое...

## Что делать франчайзи?

1. Выяснить, как зарабатывает франчайзер
2. Проверить, что такое сотрудничество вам выгодно
3. Помнить: если франчайзер не зарабатывает «в долгую», то и поддержки не будет

# 2 правило



# Франшизные точки должны быть завязаны на франчайзера

# 79

% Франчайзеров опасается, что их франчайзи выйдут из сети, продолжив работать под своим брендом

# 3 правило

Исследование РАНХИГС

ОРГАНИЗАТОРЫ



# Франшиза должна быть прибыльна

Что делать франчайзеру?

## Франшизные иглы

**Разделяй и властвуй**      Разделение и закрепление за собой ключевых звеньев маркетинговой и производственной цепочек

**Ценность выше стоимости**      От вашего сотрудничества франчайзи должен получать больше, чем тратит

Что делать франчайзи?

Помнить: если франчайзер не выстраивает франшизные иглы, значит он не собирается долгосрочно с вами работать

# 3 правила



## Система прежде «упаковки»

Упаковка =  
Франчайзинг



### Упаковка франшизы

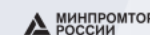
- Маркетинговые материалы
- Договор
- Руководства франчайзи

### Система франчайзинга

- Обучение
- Сопровождение
- Выстраивание работы УК
- Отбор франчайзи
- Отчетность и контроль
- ...

# 4 правило

ОРГАНИЗАТОРЫ



## Система прежде «упаковки»

### Что делать франчайзеру?

1. Продумать разделение обязанностей между франчайзерами и франчайзи
2. Продумать систему сопровождения, контроля и обучения
3. На основании этого «упаковывать» франшизу

### Что делать франчайзи?

1. Не акцентироваться на яркой упаковке франшизы
2. Выяснить как во франшизе работает система сопровождения, контроля и обучения на практике
3. Не стесняться для этого звонить действующим франчайзи

# 4 правило





# Систему контроля упускать нельзя

5 из 10

Франчайзи недовольны качеством поддержки со стороны управляющей компании

# 5 правило

Данные исследования РАНХИГС

ОРГАНИЗАТОРЫ





# Систему контроля упускать нельзя

## Что делать франчайзеру?

1. Продумать ключевые параметры для контроля до и после запуска
2. Продумать инструменты контроля до и после запуска

## Что делать франчайзи?

1. Разберитесь в системе контроля и штрафов
2. Узнайте как на практике применяются штрафы и санкции

# 5 правил

ОРГАНИЗАТОРЫ



# Внимание, подарок!

Бесплатный экспресс-аудит готовности  
вашего бизнеса к франчайзингу:

- Насколько востребованной будет ваша франшиза
- Прогноз продаж франшизы на первый год
- Перспективы и риски масштабирования вашего бизнеса

# Узнайте больше про франчайзинг!



Смотрите видео на  
моем сайте



Читайте книгу  
«Франшиза на 360°»  
(Альпина Паблицер, сентябрь 2021)



Спасибо за  
внимание!

