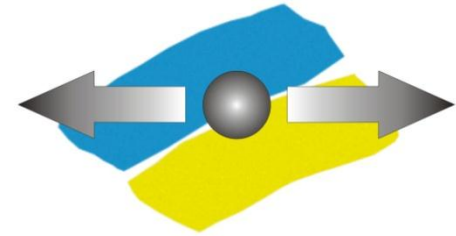


# **Интернет-франчайзинг – что это должно быть на самом деле**

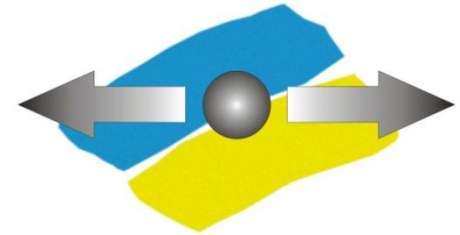
***Андрей Кривонос,  
глава директората Ассоциации франчайзинга (Украина),  
соучредитель Черноморской федерации франчайзинга,  
соучредитель Восточно-европейской франчайзинговой  
ассоциации***

# Терминологический конфликт



- Что называют интернет-франчайзингом в интернете
- Что называют интернет-франчайзингом не в интернете

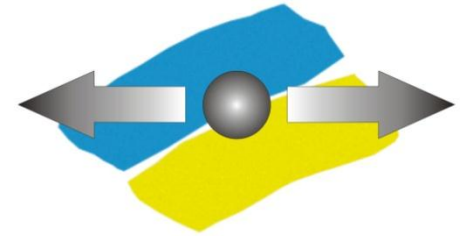
# Определение франчайзинга 1



Предпринимательская деятельность, согласно которой на договорной основе одна сторона (франчайзер) передает второй (франчайзи) за вознаграждение на определенный срок или без указания такого:

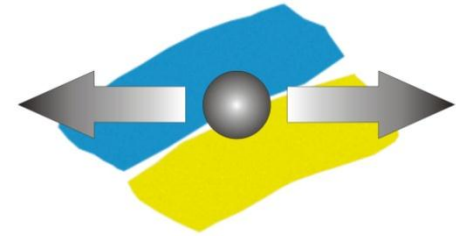
- право использования торговой марки;
- знака обслуживания;
- фирменного наименования;
- услуг;
- технологического процесса;
- специализированного оборудования;

# Определение франчайзинга 2



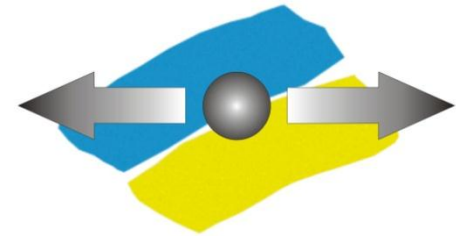
- ноу-хау;
- коммерческой информации, которая охраняется законом;
- других, предусмотренных договором объектов права интеллектуальной собственности

# Оценка готовности компании развитию по франчайзингу



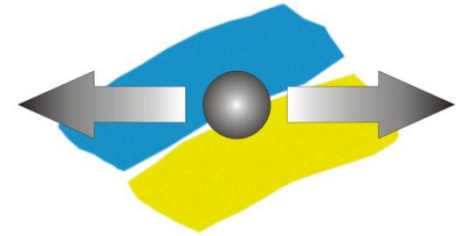
- Оценка успешности идеи
- Определение формата франчайзинговой точки
- Оценка возможности передачи ноу-хау
- Стандартизация процессов
- Формирование программы обучения
- Определение точек привязки (контрольных точек) франчайзи к сети
- Формирование пакета, входящего во франшизу
- Формирование команды поддержки
- Защита бизнеса франчайзера

# Точки привязки



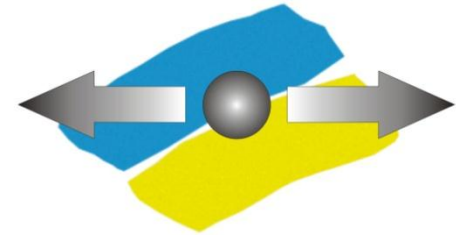
Установление точек привязки франчайзи к сети снимают ряд горячих проблем между франчайзером и франчайзи, позволяют первому постоянно и стабильно зарабатывать запланированную сумму денег

# Точки привязки в интернет-франчайзинге



Точки привязки франчайзи к сети посредством  
распределения коммуникаций с целевой аудиторией и  
местом оказанием услуг (продажи товаров)

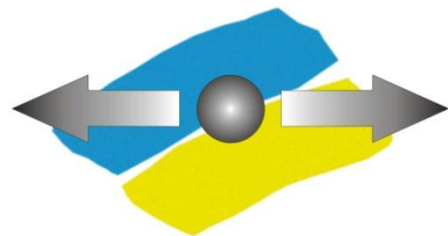
# Риски франчайзера



1. Риск невозможности должным образом контролировать качество и продуктивность
2. Риск отсутствия контроля над открытием новых точек / закрытием точек
3. Риск отсутствия влияния на рекламные, маркетинговые и другие pr-ходы участников сети
4. Риск пиратства, излишней известности бренда
5. Риск занижения собственной прибыли при альтернативе “франчайзинг или собственная сеть”
6. Риск неправильной оценки сроков открытия, обучения, окупаемости и другое
7. Риск “франчайзи надоело работать”
8. Риск “тато, я великий”
9. Риски законодательных изменений, законодательных коллизий (двоекнижье в Украине)

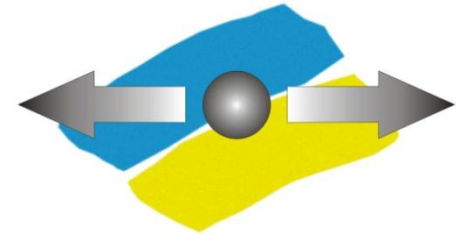


# Риски сети



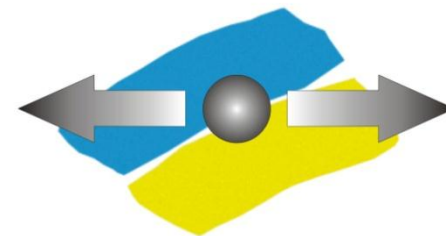
1. Риск излишней зависимости
2. Риск упрямства франчайзера, изменчивости его требований
3. Риск выхода из бизнеса франчайзера
4. Риск неправильного помещения
5. Риск отсутствия необходимых кадров
6. Риск выхода за пределы специальных форм налогообложения елей

# Риски сети



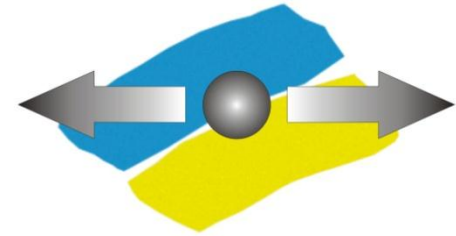
1. Риск устаревания продукта, изменения предпочтений потребителей
2. Риск прихода сильных конкурентов
3. Риск «малой динамики»
4. Риск неправильной концепции, неадаптированной концепции

# Обеспечение рискоустойчивости



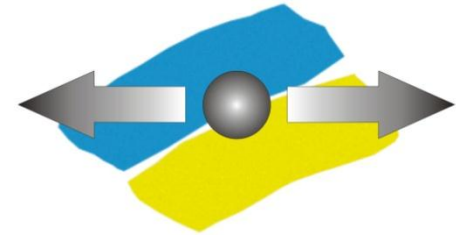
Основной шаг обеспечения рискоустойчивости –  
недопуск в сеть «сомнительных» субъектов

# Не забывайте!



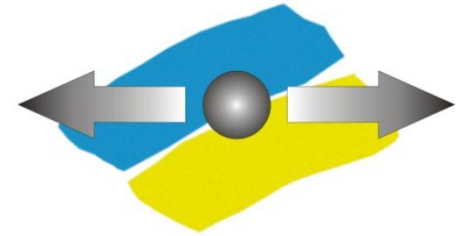
Не забывайте, что франчайзинговые  
отношения имеют периоды  
«до», «вовремя» и «после»

# Интернет-франчайзинг ускоряет достижение мотивов при покупке франшизы 1



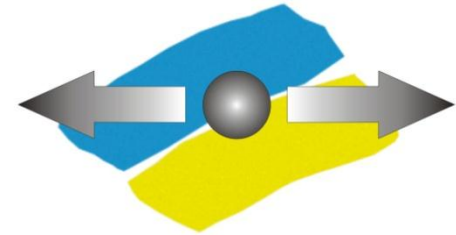
1. Я успешен в своем бизнесе и готов диверсифицировать риски своих инвестиций, запустив новый бизнес по испробованной системе.
2. Я уже управляю франшизой, уверен в эффективности франчайзинга и готов запустить еще точку по испробованной системе.
3. Я ушел (был сокращен) с моего последнего рабочего места и в этот раз я буду работать уже по-настоящему – на себя.

# Интернет-франчайзинг ускоряет достижение мотивов при покупке франшизы 2



4. Я хочу передать бизнес детям и научить их самостоятельно им управлять.
5. Я хочу зарабатывать после выхода на пенсию.
6. Мои родители могут успеть реализовать себя.
7. Я готов активно поработать десяток лет и продать бизнес.

# Ассоциация франчайзинга



То, что нужно франчайзеру в Украине

+380 (44) 592 8615 [www.franchising.org.ua](http://www.franchising.org.ua)

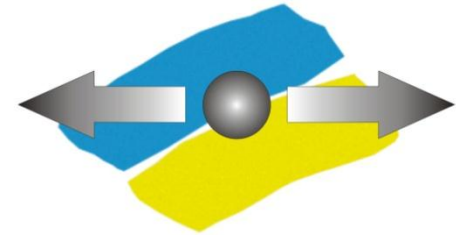


**ФРАНЧАЙЗИНГ** специализированная  
выставка

конференции  
роад-шоу  
франчайзинговый клуб  
семинары в рамках выставок и  
конференций  
корпоративные семинары

делегации на иностранные  
выставки  
встречи с иностранными  
франчайзерами и  
инвесторами

# Ассоциация франчайзинга



**То, что нужно франчайзеру в Украине**

**+380 (44) 592 8615 [www.franchising.org.ua](http://www.franchising.org.ua)**

издает Каталог франшиз, методическую литературу

обеспечивает консалтинг для франчайзеров и франчайзи на всех этапах работы

делает рассылку новостей сетевого бизнеса

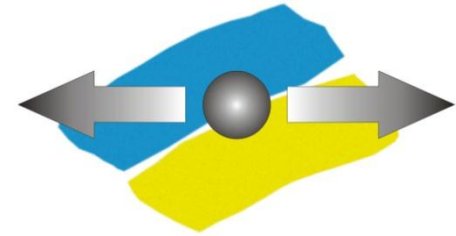
поддерживает горячую линию для потенциальных франчайзи

занимается вопросами развития инфраструктуры рынка франшиз

ведет статистику роста рынка, делает исследования и опросы игроков рынка

работает над законодательной базой и представляет интересы членов





**Спасибо за ваши вопросы**

*Андрей Кривонос*