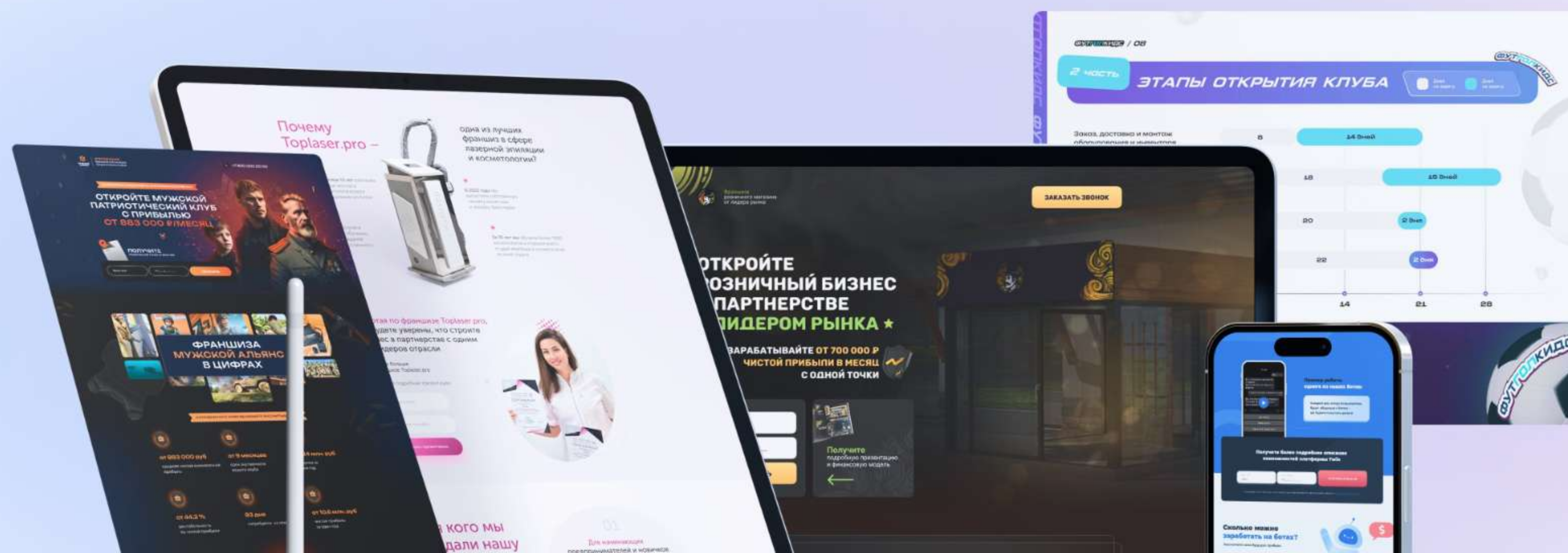




ФранчБрокер
Продажа и упаковка франшиз

Франч Брокер:

**создадим и поможем продавать
вашу франшизу**



Что такое франшиза?

Франшиза — это вид отношений между предпринимателями, когда одна сторона (франчайзер) передаёт за вознаграждение другой стороне (франчайзи) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения



Выгоды, которые франшиза принесет вашему бизнесу



Масштабирование

Один из основных плюсов франчайзинга — возможности максимально широкого присутствия в регионах и за рубежом. Если в своём городе вы можете масштабировать бизнес путём открытия новых филиалов, то в регионах и за границей это гораздо проще делать при помощи франчайзинга



Узнаваемость

Чем больше точек работают под вывеской вашей компании, тем выше её узнаваемость. Для вас это будет означать высокую капитализацию бренда, а для франчайзи даёт возможность лёгкого входа на рынок под маркой компании, которой доверяют



Системность

Невозможно построить крепкую франчайзинговую сеть, если на предприятии «бардак». Развитие по франшизе мотивирует предпринимателей «наводить порядок» внутри компаний, систематизировать процессы. Все это, однозначно, идёт на пользу бизнесу

В чем плюсы франшизы перед другими моделями развития?

Франшиза

- Большая скорость роста и широкое присутствие в регионах
- Лучшие условия от поставщиков
- Стабильные доходы от франчайзинга (паушальные взносы, роялти)

Сеть филиалов

- Низкая скорость роста
- Сложности с поиском и контролем необходимого количества сотрудников
- Требуются существенные затраты на открытие новых филиалов

Удалённые продажи

- Подходит не для каждого бизнеса
- Потеря клиентов, которые хотят лично пообщаться с продавцом
- Большие затраты на привлечение клиентов

Выгоды, которые франшиза принесет вашему бизнесу

- Франшиза – это готовая бизнес-модель, которую предприниматель может сразу начать использовать, избежав многих ошибок, допускаемых на старте

- С другой стороны, покупатели франшиз хотят приобрести готовый бизнес и поддержку франчайзера, чтобы снизить свои предпринимательские риски

- Предприниматели, владеющие прибыльными компаниями, создают свою франшизу, чтобы масштабировать бизнес

**Франч Брокер – важное
связующее звено,**

помогающее предпринимателям
создавать и продавать франшизы



Проведение анализа

01

Оценим рынок франчайзинга
в вашей нише

02

Проведем аудит
вашего бизнеса

03

Проработаем УТП
и позиционирование



Цель



оценить ваши будущие перспективы на рынке франчайзинга

Ваша франшиза — это товар, который вы будете продавать.
На этом этапе мы выявим преимущества вашего «товара» и поймём,
как их лучше всего использовать в дальнейшей работе

Разработка аналитических материалов

01

Опишем все бизнес-процессы

02

Разработаем финансовую модель

03

Проведем анализ конкурентов



Цель



дать будущим франчайзи наиболее полное представление о финансовой стороне будущего бизнеса и понятные инструменты управления

Покупая франшизу, люди покупают будущую прибыль, которая обеспечит им и их семьям комфортную жизнь. Разрабатывая аналитические материалы, мы объясняем будущим партнёрам, из чего будет складываться их прибыль

Юридическая упаковка

01

Зарегистрируем
товарный знак

02

Проработаем юридическую
схему взаимодействия
с партнёрами

03

Разработаем пакет
документов для продажи
франшизы



Цель



проработать все юридические аспекты для вашего спокойствия и безопасности

Юридическая защита франшизы – очень важный элемент любой франчайзинговой сети. Наша задача – максимально снизить риски «ухода франчайзи» вместе с вашими ноу-хау

Разработка маркетинговых материалов



Landing page



Маркетинг-кит



Брендбук



Цель



с помощью всех современных рекламных инструментов вызвать
у потенциальных партнёров заинтересованность в покупке франшизы

Продавая франшизу, вы продаёте не какой-то продукт, а готовый бизнес.
Поэтому чтобы создать эффективные маркетинговые материалы, важно привлечь команду, которая специализируется именно на франшизах. У нас есть такая команда

Запуск продвижения

01

Расскажем как настроить интернет-рекламу

02

Разместим вашу франшизу в каталогах франшиз

03

Поделится другими способами продвижения франшизы



Цель



добиться максимально низкой стоимости лида без потерь в качестве

Мы знаем, как среди миллионов пользователей социальных сетей и поисковых систем найти тех, кто заинтересован в покупке вашей франшизы.

И мы передадим вам наш опыт

Поддержка продаж

01

Расскажем как нанять
и обучить менеджера
по продажам

02

Поможем внедрить
CRM-систему

03

Передадим скрипты
продаж

04

Проведём работу
с возражениями



Цель

продать первую франшизу и поставить продажи на поток



За относительно короткое время нам удалось построить десятки успешных франчайзинговых сетей. Мы добились этого благодаря инструментам, которые будут доступны и вам

Сколько вы будете зарабатывать на продаже франшиз?

Количество проданных франшиз

20

Выручка за 1 год

11 960 000 рублей

Прибыль за 1 год

4 930 800 рублей

Сколько вы будете зарабатывать на продаже франшиз?

Количество проданных франшиз

40

Выручка за 1 год

23 880 000 рублей

Прибыль за 1 год

12 802 800 рублей



Сколько вы будете зарабатывать на продаже франшиз?

Количество проданных франшиз

60

Выручка за 1 год

35 620 000 рублей

Прибыль за 1 год

20 294 800 рублей



Сколько вы будете зарабатывать на продаже франшиз?

Количество проданных франшиз

80

Выручка за 1 год

47 360 000 рублей

Прибыль за 1 год

27 786 800 рублей

Сколько вы будете зарабатывать на продаже франшиз?

Количество проданных франшиз

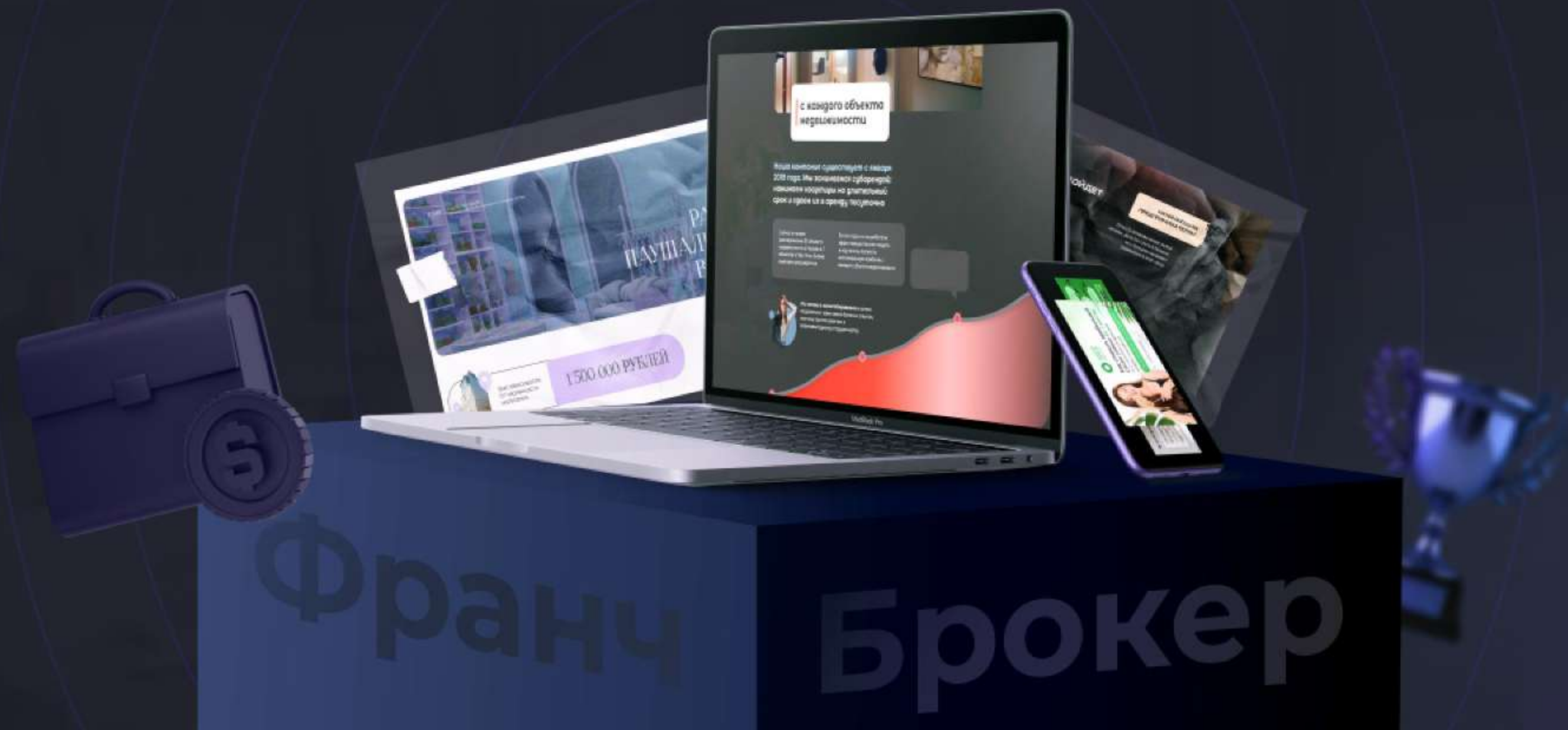
100

Выручка за 1 год

59 100 000 рублей

Прибыль за 1 год

35 290 000 рублей



Начните подготовку к созданию
собственной франшизы

примите решение сегодня и очень скоро
у вас появятся первые партнеры-франчайзи



ФранчБрокер
Продажа и упаковка франшиз