Как превратить бизнес во франшизу

Чек-лист Тинькофф Журнала для упаковки бренда

- ☐ **Проанализировать бизнес**
  Для запуска франшизы подходят предприятия, которые стабильно приносят прибыль. Бизнес-модель должна быть масштабируемой — чтобы ее можно было скопировать. Ведите финансовую отчетность — ее нужно будет показывать потенциальным франчайзи

- ☐ **Убедиться, что бизнес может работать самостоятельно**
  Процессы в компании должны быть отлажены, есть регламенты.
  Все сотрудники должны знать свои обязанности, а руководитель должен суметь быстро найти новых работников в случае чего

- ☐ **Упаковать идею франшизы**
  Сформулировать предложение для потенциального франчайзи: объяснить, почему нужно купить франшизу, а не сделать такой же бизнес или выбрать конкурента. На этом этапе можно сделать фирменный стиль франшизы, если его еще нет

- ☐ **Зарегистрировать товарный знак в Роспатенте**
  Чтобы логотипом, названием и прочими атрибутами бренда не воспользовались конкуренты, нужно зарегистрировать их как товарный знак. Процедура занимает 18 месяцев, ее стоит начать как можно раньше — после того, как сформулируете идею и фирстиль бренда

- ☐ **Подготовить содержимое франшизы**
  В пакет для франчайзи обычно входит право на использование торговой марки, инструкция по открытию бизнеса, рекомендации и стандарты по поиску помещения, найму персонала, размещению рекламы, руководство по использованию фирменного стиля

- ☐ **Подготовить документы**
  В договоре с франчайзи прописывают обязанности обеих сторон, сроки запуска нового бизнеса, размер паушального взноса и правила выплаты роялти — например, комиссия с оборота или процент от прибыли после нескольких месяцев работы.
  В договоре стоит указать и порядок расторжения: что тогда происходит с бизнесом, можно ли его выкупить и как

☐ **Найти первых партнеров**
Продавать франшизу сложно, если нет возможности показать финансовые результаты партнеров. Поэтому первые франшизы стоит продвигать с привлекательными условиями: возможно, отказаться от роялти или сделать скидку на первоначальный взнос

☐ **Создать управляющую компанию**
Когда партнеров и точек по франшизе много, управление ими становится отдельным бизнесом. Придется найти администратора, продавцов, специалистов по рекламе и поддержке, которые будут заниматься проблемами партнеров и искать новых клиентов

Читайте Тинькофф Журнал и делитесь знаниями. Подробнее о том, как масштабировать свой бизнес с помощью партнеров: https://journal.tinkoff.ru/franchise-business/

Т—Ж