

Прочитав эту книгу, вы:

- сможете повысить доходность бизнеса
- отличите качественную франшизу от всех остальных при ее выборе
- узнаете, что нужно, чтобы создать свою франшизу
- минимизируете бизнес-риски благодаря эксклюзивной информации
- познакомитесь с реальными историями компаний, развивающихся по франшизе

ВЫ **ВАСИЛЬ ГАЗИЗУЛИН**

РАС

ТИ С

ФРАН

КУПИТЬ

СОЗДАТЬ

ПРОДАТЬ

ШИ

ЗОЙ



SYNERGY BOOK
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Москва, 2019

Хотите открыть свой бизнес и выбираете франшизу? Задумались о новых точках роста для действующего бизнеса?

Автор-эксперт с огромным опытом во франчайзинге Василь Газизулин по шагам расскажет, как купить франшизу: переговоры с франчайзером, востребованные ниши, новые точки в молодом микрорайоне или небольшом городе.

Такой же подробный алгоритм ждет тех, кто готов масштабироваться, создав свою франшизу: юридические нюансы, стоимость и упаковка предложения, выход на международный рынок.

Вы узнаете о возможных рисках и эффективных инструментах для развития вашего бизнеса. Применяв описанные практики, успешно реализуете свою идею. Уверенно встанете на путь предпринимателя и откроете свое дело, купив франшизу. Разовьете крупную сеть, увеличите прибыль действующего бизнеса. Смелее действуйте: до вас этот путь уже прошли тысячи российских предпринимателей. Их реальный опыт тоже здесь.

Книга полезна людям, которые мечтают уйти с работы и открыть собственное дело, предпринимателям, которые хотят вывести бизнес на новый уровень развития, и всем, кто стремится узнать больше о франчайзинге.

Оглавление

Здравствуйте, друзья!.....	7
Почему я.....	8
Чего ждать от этой книги.....	15
Как правильно читать эту книгу.....	15
Глава 1. Как выбрать франшизу?.....	17
Пять фактов о франчайзинговом бизнесе.....	19
Кому и сколько. Изучаем слова и понятия.....	24
Что такое франчайзинг?.....	25
Сколько денег потребуется вложить?.....	25
Паушальный взнос.....	27
Роялти.....	27
Чистая прибыль.....	28
Срок окупаемости.....	29
Руководство по выбору франшизы для мужчин.....	30
Руководство по выбору франшизы для женщин.....	38
Выбираем компанию-франчайзера: чек-лист.....	44
Запуск бизнеса.....	47
Ежедневное управление бизнесом.....	49
Как завершить отношения по франчайзингу.....	53
Подведем итог. Что делать, если вы приняли решение купить франшизу?.....	56
Микрорайон. Инструкция по применению.....	59
Глава 2. Как создать франшизу.....	67
Говорим на одном языке.....	69
Как заработать с помощью франшизы?.....	71

Как правильно изучить конкурентов.....	77
Что вы включите в бизнес-план для франчайзи.....	80
Сколько заработаете вы?.....	92
Что ждет вас на этапе «Бурный рост».....	93
Подготовьтесь к этапу «Плато».....	96
Сформулируйте коммерческое предложение.....	100
Как вы сможете продвигать свою франшизу.....	101
Продвигайте франшизу бесплатно.....	102
Продвигайте франшизу онлайн.....	104
Публикуйте статьи в деловых СМИ.....	109
Продвигайте франшизу офлайн.....	113
Найдите предпринимателей из вашей сферы.....	118
Какой договор вам заключать?.....	121
Как регистрировать товарный знак.....	124
Что писать в бизнес-буке.....	125
Первая заявка. Что делать.....	127
Подведем итог. Что делать, если вы приняли решение создавать франшизу?.....	131
БОНУС. Как выйти на международный рынок.....	133
Глава 3. 50 кейсов, которые вас вдохновят.....	145
Заключение.....	221
Благодарности.....	224
Об авторе.....	226
О команде TopFranchise.....	227

Здравствуйте, друзья!

Меня зовут Василь Газизулин, я — руководитель компании TopFranchise. 15 лет занимаюсь франчайзингом.

Но эта книга не обо мне, она о вас. О том, каких высот вы сможете достичь, развивая свое дело и масштабируя его с помощью франшизы.

Да, конечно, эта книга еще и о франчайзинге. В этой книге вы найдете знания, которые нельзя погуглить. Здесь концентрат 15-летнего опыта.

Вы прочтете прикладной материал, который появился благодаря постоянному взаимодействию с предпринимателями. Теми, кто приобретает и продает свои франшизы.

- **Как выбрать честную и успешную франшизу**
- **Какие направления востребованы в небольшом городе или новом микрорайоне**
- **Как создать успешную франшизу и масштабировать бизнес**
- **Как вывести свой бизнес на международный рынок**
- **Как зарабатывать и при этом получать удовольствие от жизни**

Для кого эта книга?

Если вы работаете на дядю, но мечтаете открыть собственное дело, эта книга для вас.

Если вы владеете прибыльной компанией, которая приносит людям пользу, то в книге вы найдете вдохновение и инструкции к действию по масштабированию бизнеса.

Если вы преодолели рубеж пенсионного возраста и хотите начать новую жизнь, то в этой книге для вас особенно полезными будут истории о том, как люди, невзирая на возраст, добивались успеха и строили свои франчайзинговые сети с нуля.

Одна из целей, которую я преследую в жизни и при написании этой книги, — дать еще один повод людям сделать следующий шаг. Поэтому всегда с удовольствием рассказываю хорошим людям о других хороших людях, а они с удовольствием знакомятся, общаются и делятся опытом друг с другом.

Почему я

Я родился в городе Магнитогорск на левом берегу реки Урал, который находится в Азии. Урал, как известно, делит нашу Родину на Европу и Азию.

Окончил Магнитогорский государственный технический университет по специальности «Промышленная электроника». Приобрел действительно мужскую профессию сначала электрика, затем электронщика. Не скажу, что могу отлично паять, но программировать промышленные контроллеры и запускать в автоматическом режиме свет в отдельно взятом городе или огромную насосную станцию для нужд металлургического комбината я научился. Это прикладное ремесло, которое будет всегда со мной. Благодарен своим учителям, одноклассникам, одногруппникам, с которыми я учился и узнавал, что такое жизнь.

Здравствуйте, друзья!

После университета мне довелось поработать на Магнитогорском металлургическом комбинате, на себе прочувствовать те условия, в которых и сейчас работают сотрудники ММК: жесткую дисциплину, тяжелые условия труда, вредные для здоровья.

Одним зимним днем, когда я шел кататься на сноуборде в горнолыжный центр Абзаково, меня сбила машина. Все три недели, пока я отлеживался в больнице, я много читал и думал. В тот момент моя жизнь остановилась для размышлений. Книга «Цитадель» Антуана де Сент-Экзюпери оказалась одной из решающих в моей жизни. Я посмотрел на жизнь под другим углом и понял, что создавая крепость внутри, создавая храм, настоящую Цитадель, можно добиться многого в материальном мире. Я понял, что пришло время все изменить, чтобы развиваться дальше. И это было первым переключением моей жизни.

Второе переключение произошло, когда я приехал в Санкт-Петербург и, успешно работая по своей профессии промышленного электронщика на улице Льва Толстого, вытянул на рекламной стойке обычную, казалось бы, открытку. На ней было написано об Академии предпринимательства, которую организовывала в тот момент группа компаний «Руян». Это был 2004 год.

В этом году исполнилось 15 лет с того дня, как мне в руки попала та открытка. Конечно, я отправил заявку на участие в отборе в академию «Руяна», приехал в назначенное место автостопом и встретил очень много интересных людей. Я познакомился с командой, которая основала Академию предпринимательства группы компаний «Руян», с теми

людьми, которые создали средства от комаров Raptor, обувную косметику Salton и бренд «Экспедиция». Александр Кравцов, Оксана Капустина, Владимир Чекурда, Марат Шарипов — это те люди, которые серьезно повлияли на меня. Абсолютно ничего не прося взамен, они открыто делились информацией, рассказывали о том, как работает бизнес в нашей стране. Я благодарен им и всем, кто принимал участие в моей жизни. Я благодарен людям, с которыми мы развивали бренд «Экспедиция», сидя в одной крутой ладье под названием «Руян».

К тому моменту у меня был сформирован собственный кодекс поведения, я интуитивно понимал, как себя вести в бизнесе с поставщиками, с теми, кому продаешь товар, с коллегами.

Думаю, какие-то правильные вещи были заложены во мне родителями и предками, но в «Руяне» я увидел, как многие принципы работают на практике. Я узнал, что можно работать без откатов и взяток, что можно следовать своему внутреннему кодексу поведения и добиваться успеха.

Я решил участвовать в развитии гонки «Экспедиция-Трофи», которую организовывала «Экспедиция». Тогда это стало самым увлекательным из всего, в чем я когда-либо принимал участие. Мы реально отожгли на всю страну, организовав самую протяженную в мире гонку на внедорожниках, маршрут которой проходил от Мурманска до Владивостока и составлял 17 тысяч километров! Мы сделали то, во что трудно было поверить!

Гонка проходила с 23 февраля по 8 марта. Команды следовали по маршруту на собственных внедорожниках,

Здравствуйте, друзья!

останавливаясь в определенных местах для прохождения спецучастков и выполнения различных заданий. Команда организаторов ехала на поезде, я путешествовал в одном вагоне с Николаем Николаевичем Дроздовым, который тоже принимал участие в проекте.

Все две недели мы поднимали зеленый воздушный шар на каждом месте сбора команд. В Екатеринбурге у нас выступала Пелагея, которая тогда была еще мало известна. Я организовывал выступление группы Boney M на льду Байкала, и до момента, пока не зазвучали первые ноты и голос исполнителей Boney M, я не верил, что это произойдет. Когда они начали играть, я понял, что первый раз в жизни сделал что-то невероятное. Чтобы вы понимали, о чем я: гримерка артистов была в юрте, там же стоял старый шкаф с зеркалом. Из заявленного ими райдера мы смогли обеспечить только фрукты.

Мне стало понятно, с кем я дальше буду развиваться. Следующие 10 лет мы занимались проектом «Экспедиция-Трофи», создавали сеть магазинов «Экспедиция». Постоянно тестировали гипотезы и добивались коммерческого успеха. Первый магазин «Экспедиция» мы открыли в гостинице в 2005 году, в 2006-м уже начала расти сеть, а я уехал жить в Китай на целый год.

В Китае я управлял поставками товаров в Россию, и это тоже очень увлекательная история. Я не научился говорить на китайском, но приобрел навык договариваться с любым человеком, даже не зная языка.

Вернувшись в Москву, я развивал сеть магазинов и группу товаров под брендом «Экспедиция», связанную с электроникой, с гаджетами, которые люди использовали

в походах и путешествиях. Самым, наверное, крутым нашим продуктом, который парадоксальным образом принес миллион долларов в обороте, был оранжевый мегафон с надписью «Орало». Этот мегафон очень полюбился покупателям, вы сможете увидеть его и сейчас на улицах городов России во время различных мероприятий.

Мы осуществили несколько парусных экспедиций на надувных катамаранах производства Анатолия Кулика. Путешествовали по Средиземному морю, по Северному Ледовитому океану от Мурманска до Архангельска, прошли путь на катамаранах до Сейшельских островов по Индийскому океану — все эти действия подчеркивали честность бренда «Экспедиция». Здесь мы действовали абсолютно иррационально, делая так, чтобы люди, которые покупали наши товары, чувствовали в бренде искренность и дух путешествий.

В это же время развивалась сеть ресторанов «Экспедиция». Мы открыли рестораны в Новосибирске, Перми, Нижнем Новгороде, Минске. Все они, помимо первого в Москве, были партнерскими. На пике развития компании в сети магазинов было более 350 точек. Это была гигантская ответственность и невероятный опыт. В момент, когда история бренда «Экспедиция» по объективным и субъективным причинам стала трансформироваться, я принял решение сфокусироваться на проекте TopFranchise. TopFranchise — это каталог франшиз, а также компания, которая занимается упаковкой и продажей франшиз.

Третье мощное переключение произошло в Нью-Йорке, когда я зимним вечером ехал в аэропорт по Манхэттену,

Здравствуйте, друзья!

смотрел на айн-рэндовские* пейзажи, мрачные небоскребы на фоне тяжелого свинцового неба, затянутого тучами. Конечно, в этом была своя романтика. Я ехал в такси простуженный, с заложенными ушами и сжимал в руке журнал Entrepreneur. И сегодня этот журнал — самый лучший носитель информации об американском и мировом франчайзинге. Я увидел в нем, что есть франчайзинговые проекты, связанные не только с торговлей. И вдруг понял, что жизнь гораздо богаче и шире, чем сфера торговли и ресторанного бизнеса. Осознал, что во всех отраслях, которые востребованы людьми, можно успешно реализоваться. Для меня это резко стало очевидным!

Я прилетел в Москву, выздоровел, и примерно на три года идея о новом проекте отложилась. В 2013 году вместе с Виктором Большаковым мы запустили каталог франшиз, сделали простые действия после того, как эта идея дозрела, и стартовали с проектом TopFranchise. В итоге получилось очень круто!

Сейчас я уверен, что каждому человеку лучше всего развиваться в том направлении, где он видит для себя максимальные возможности самореализации. Мои личные установки, которые я хотел бы транслировать через эту книгу, очень просты: вера в Бога, ценность семьи, преемственность поколений, установка личных моральных принципов и следование им, формирование вокруг себя круга людей, с которыми у вас совпадают жизненные принципы.

* Айн Рэнд (урожденная Алиса Розенбаум, 1905–1982) — американская и русская писательница, философ, автор романов-бестселлеров «Источник» и «Атлант расправил плечи».

Неспроста мой партнер по бизнесу Виктор Большаков тоже семейный человек и также интересуется детским образованием, как и я.

Мы видим, что мир меняется стремительно. В мире много неопределенности, но то, на что мы можем твердо опираться, — это вера в Бога. Если мы благодарны ему и людям, которые вокруг нас, тогда страх и сомнения уходят, а появляется желание делиться тем, что имеешь. То полезное, ценное, что можно увидеть в этой книге, конечно же, продиктовано этими моральными установками. Тот ажиотаж, которой происходил вокруг бренда «Экспедиция», и то, что мы делаем сейчас в TopFranchise — это история про наши внутренние установки. Признаюсь и себе, и вам, что в нашей профессиональной деятельности есть и определенная доля авантюризма. И без здоровой алчности дело не обходится, куда же без этого.

Я проехал нашу страну вдоль и поперек, побывал на всех территориях от Камчатки до западных рубежей. Несколько раз проехал по России от Мурманска до Владивостока во время гонки «Экспедиция-Трофи». Четко представляю себе географию нашей Родины, понимаю, как развиваются предпринимательские сообщества в городах России и странах СНГ.

Я до сих пор много путешествую — это моя страсть, через которую я познаю прикладную реальность. В каждом городе, где я бываю, я стараюсь вникнуть в суть запросов потребителей и предпринимателей.

Чего ждать от этой книги

Я храню на полке те книги, к которым можно периодически возвращаться, открывать на любой странице и черпать знания. В книге, которую вы держите в руках, есть кейсы, которые стоят больше миллиона долларов. После прочтения у вас может родиться идея на стыке рыночных ниш или примеров, о которых я расскажу.

От этой книги и надо ждать миллиона долларов, рецепт очень простой. Все, что мы делали в «Экспедиции», и те франшизы, которые были созданы с помощью TopFranchise, — это истории про миллионы долларов. И пусть это будет минимальная планка, которой вы достигнете, прочитав эту книгу.

Мы живем в богатой стране с огромным населением, имеем отличную почву для бизнеса, обладаем неисчерпаемым ресурсом. Поэтому эта книга — ключ к финансовому успеху, к состоятельности, к самореализации через франчайзинг.

Как правильно читать эту книгу

В книге два равнозначных блока: для тех, кто хочет купить франшизу, и для тех, кто хочет создать свою собственную.

Сразу хочу упростить вам жизнь. Инструкция по прочтению книги такова: открывайте на любой странице, ищите ценную для себя информацию, читайте, применяйте. Вдохновляйтесь примерами, звоните тем людям, о которых прочитали, общайтесь и действуйте.

Ключевое здесь — это действовать. Не тяните, можно даже не дочитывать книгу. Если какая-то мысль или кейс зацепят вас так сильно, что захочется начать как можно скорее, — отлично! Останавливайте чтение и смело применяйте полученную информацию.

Ведите заметки о том, что нового вы узнали из этой книги. Сам люблю делать ремарки в книгах и журналах, которые читаю. Смело пишите на полях. Наверное, подобной инструкции никто больше вам не даст, но так чтение принесет максимальную пользу.

Цель этой книги — сделать так, чтобы как можно больше ее читателей

- создали в итоге свою успешную франшизу;
- впервые запустили собственный бизнес по франшизе и заработали денег.

Книга максимально емкая, но максимально содержательная.

Я искренне верю, что примеры предпринимателей, с которыми лично знаком я и наша команда, а теперь познакомитесь и вы, вдохновят на подвиги.

Глава 1

Как выбрать франшизу?

- Сколько денег потребуется вложить?
- Паушальный взнос и роялти
- Срок окупаемости
- Выбираем компанию-франчайзера: чек-лист
- Как запустить бизнес и управлять им каждый день
- Как завершить отношения по франчайзингу
- Микрорайон. Инструкция по применению

Как выбрать франшизу и правильно ее купить? Обо всем по порядку.

Пять фактов о франчайзинговом бизнесе

Вы задумываетесь, выбрать франчайзинговую концепцию или создать свою? Приведу пять основных фактов о франчайзинге, которые вам нужно знать.

1. Франчайзи разорялись и будут разоряться

Это циничная правда всех крупных франчайзинговых компаний. Но разорятся, впрочем, любые предприниматели, вне зависимости от того, выбрали ли они франшизу или строят бизнес с нуля.

Франшиза, конечно же, снижает факторы риска того, например, что вы разоритесь в первый месяц. Тем не менее, статистика, накопленная за более чем 150 лет франчайзинговой истории, говорит о том, что бизнес, открытый по франшизе, подвержен рискам. Когда вы покупаете франшизу, то открываете бизнес, который точно так же подвержен рискам, как любая другая предпринимательская деятельность.

Франчайзинговые компании, которые пропустили через себя сотни тысяч людей, неохотно делятся этой информацией. Но мы с вами видим, что вывески меняются, люди заезжают, арендуют площади под магазины, рестораны, а потом их сменяют другие вывески и компании.

Смотрите правде в глаза и всегда оценивайте ситуацию с разных сторон, внимательно рассчитывайте бизнес-план. **У вас не должно быть иллюзии о том, что покупая франшизу, вы покупаете успех.**

В первую очередь осознанно принимайте решение об открытии любого бизнеса. Я желаю вам только положительных результатов. Но **франшиза не является волшебной палочкой**. Вы не сможете купить себе гарантию, что ваш бизнес быстро окупится и будет прибыльным.

Кто-то думает, что покупая франшизу, он покупает готовый бизнес, приносящий прибыль. Это не так. Успех придет только в том случае, если предприниматель готов трудиться, ответственно относиться к делу, за которое берется, работает в команде с франчайзером, максимально четко и последовательно выполняет инструкции, разработанные головной компанией, в то же время проявляет гибкость и стрессоустойчивость при возникновении внештатных ситуаций.

2. В России нет закона о франшизе

В России в сфере франчайзинга все только начинается. Возможно, в течение пяти лет примут специальные законы, регулирующие франчайзинг. Но сейчас их нет.

Вы не увидите ни одного договора о франшизе или франчайзингового договора. Все сделки на рынке франчайзинга проходят в рамках существующих законов, регулирующих торговлю, услуги, образование, использование товарного знака, интеллектуальных прав и патентов. В большинстве случаев франшиза продается по договору

коммерческой концессии, договору лицензии или договору поставки, которые действуют на основании Гражданского кодекса России.

Всегда внимательно изучайте договоры, которые собираетесь подписывать.

3. Бизнес, открытый по франшизе, имеет больше шансов на выживание, чем стартап

Проверьте статистику поисковиков интернета. Тысячи людей ищут информацию о том, как открыть бизнес: пекарню, детский сад, ресторан, салон красоты. Высокая предпринимательская активность — ключевой драйвер развития экономики в любой стране, в том числе и в нашей.

Вы можете открыть любой бизнес самостоятельно, под своим именем или под именем своего спутника или спутницы жизни, например. Но так как в нашем мире технологии развиваются и концентрируются в руках технологичных компаний, то люди часто выбирают именно франшизу. Уникальной красивой кофейне или пиццерии очень сложно конкурировать с крупным сетевым брендом. Ни по качеству доставки, ни по федеральной рекламе точка-одиночка не выигрывает. Поэтому франчайзинг активно развивается по всему миру и в России и не зря имеет высокую популярность.

Риск закрытия отдельно взятой точки действительно существенно выше, чем неудача бизнеса, открытого по франшизе. Об этом свидетельствует статистика многих компаний и исследовательских институтов, изучающих экономику.

Представьте, что вы покупаете франшизу крупного сетевого ресторана или кафе. Вас предупредят о всех нюансах, связанных с его открытием, законодательством и даже со страхованием вашей точки. Объяснят, как соблюдать высокие стандарты качества обслуживания, обеспечат рецептами уникальных блюд, помогут оформить интерьер.

При открытии бизнеса надо учитывать не только нюансы покупательской способности, но и многие другие факторы. Крупные компании зачастую имеют юридические департаменты, которые обязательно изучают нормативные акты. Поэтому исключается риск того, что любой проверяющий орган придет к вам и закроет точку, которая, условно, не успела пробить первый чек. Это очень существенный плюс в сфере общепита, детском образовании да и в большинстве других видов бизнеса.

Будет ли востребован ваш товар или услуга? Основную надежду надо возлагать только на себя. Нужно умело пользоваться тем, что предлагает головная компания, но всегда держать руку на пульсе, самостоятельно изучать и контролировать все бизнес-процессы.

4. Купив франшизу, вы действительно можете разбогатеть

Я уверенно могу об этом говорить, так как видел и вижу множество примеров успешных франчайзи.

Когда я управлял франчайзинговой сетью магазинов под брендом «Экспедиция», состоящей на тот момент более чем из 350 точек, то наблюдал, что люди, которые купили франшизу, смогли реализоваться как предпринимате-

ли, покупали себе новую машину, квартиру, становились счастливее.

Успех личности, как и успех бизнеса, складывается из множества факторов. Размышляя о том, встать ли на путь предпринимательства, знайте, что есть люди, которые уже улучшили свое финансовое состояние, стали лидерами в своем городе и разбогатели благодаря тому, что когда-то открыли свой бизнес по франшизе. Они успели открыть точки в правильных местах, получив ноу-хау, технологии, стандарты качества. Они смогли предложить клиентам еду или товары, которых еще не было в этом городе.

Покупая франшизу, надо ставить перед собой понятные финансовые цели. Ответьте себе на вопрос, чего вы хотите добиться в жизни, в том числе благодаря проекту, который покупаете по франшизе.

5. Открывая бизнес по франшизе, вы связываете свою жизнь с конкретным делом, определенной сферой

Подходите к выбору этой сферы осознанно и тщательно. Ищите направления, которые близки вам по духу. Вам должно нравиться дело, которым вы планируете заниматься. Вы погрузитесь в новую тему с головой. Если вам будет неинтересно, вы быстро перегорите.

Не относитесь к франшизе как к корове или к автомобилю: открывая бизнес, вы во многом меняете свою жизнь, берете на себя определенные обязательства. Будьте готовы к тому, что ваша жизнь не будет прежней и, я надеюсь, изменения принесут вам радость.