

Франчайзинговая модель 2ГИС



Мы разработали уникальную систему франчайзинга на основе международных стандартов и практик по принципу WIN-WIN



Этапы работы с потенциальным франчайзи

1 Анкета потенциального франчайзи-партнера

Мы рассматриваем все заявки, полученные нами в качестве перспективной инициативы открытия нового города.

2 Бизнес-план

Наши бизнес-аналитики формируют подробные бизнес-планы для любого города в мире, с учетом интересов партнера и специфики страны.

3 Подписание контракта

Мы имеем большой юридический опыт, который соответствует международным стандартам франшизы, а также взаимодействуем с европейскими юридическими компаниями в этом направлении.



Этапы работы с потенциальным франчайзи

4 Финансовые процессы

Мы предоставляем финансовый план, целевые показатели КРI и гибкую систему оплаты паушального взноса и роялти.

5 Производство справочника и карты

Мы покупаем высокоточные космические снимки городов, сделанные японскими спутниками. Наши высококвалифицированные специалисты создают карты и справочники для любой страны мира, гарантируя качество продуктов 2GIS.



Мы идем шаг за шагом с партнером с самого начала, поддерживая и развивая бизнес 2GIS!





Мы хотим видеть развитие и рост вашего бизнеса, обеспечивая высокий уровень поддержки на всех стадиях развития, применяя высокие стандарты франчайзинга.



Поддержка франчайзинга

1 Тренинги, обучение

Мы обеспечиваем подготовку специалистов и постоянное обучение персонала, чтобы вы могли управлять своим бизнесом с 2GIS эффективно и развивать свой бизнес с первого дня.

2 Бизнесконсультант

Ваш персональный куратор будет оказывать постоянную поддержку, консультации, предоставляя аналитические и статистические данные, которые помогут вам эффективно развивать бизнес в вашем городе.



Управляющая компания 2GIS обеспечивает полную поддержку каждого франчайзи-партнера от открытия бизнеса и на протяжении всей работы.



Мы формируем индивидуальную команду Start Up для обучения и консультаций по всем сферам бизнеса каждого франчайзи-партнера.



Поддержка франчайзинга

3 Технологии

Мы оказываем техническую и ИТподдержку на весь период работы. Мы предлагаем программные продукты собственной разработки, а также системы CRM (управление взаимоотношениями с клиентами).

4 Маркетинг и PR

Мы помогаем своим партнерам разрабатывать маркетинг-планы, обеспечиваем рекламными материалами, которые соответствуют фирменному стилю 2GIS.



Зоны ответственности на этапе запуска

- 1. Этап создания продукта
- 2. Этап выверки продукта
- 3. Этап локализации программного обеспечения, продукта, документации
- 4. Этап подготовки к запуску
- 5. Этап Запуска
- 6. Текущая деятельность



Этап создания продукта



Компания 2ГИС Создание карты по официально закупленным космическим снимкам и наполнение базы предприятий



- Предоставление информации о специфике страны (заполнение чек-листов)
- Предоставление бумажных справочников и карт
- Поиск офиса и закупка необходимого оборудования для выверки



Этап выверки продукта



Компания 2ГИС

- Адаптация программы обучения и первичного пакета документов
- Проведение обучения сотрудников отдела производства партнера
- Координация процесса выверки



- Набор необходимого для выверки штата
- Обеспечение согласованных сроков и необходимого качества выверки



Этап локализации программного обеспечения, продукта, документации



Компания 2ГИС

- Локализация и адаптация внутреннего и внешнего ПО, пакета документов, сайта
- Адаптация рекламной кампании



- Участие в адаптации и вычитка внутреннего и внешнего ПО, пакета документов, сайта
- Участие в адаптации рекламной кампании



Этап подготовки к запуску



Компания 2ГИС

- Согласование офиса
- Согласование оборудования
- Помощь в развертывание инфраструктуры офиса
- Консультации о наборе штата
- Консультации по маркетингу
- Подготовка программы обучения сотрудников партнера



- Подготовка офиса к Запуску
- Закупка всего необходимого оборудования
- Создание ИТ-инфраструктуры офиса
- Поиск сотрудников согласно графику набора штата
- Подготовка медиа-плана продвижения
- Вычитка программ обучения







Компания 2ГИС

- Обучение сотрудников партнера
- Постановка бизнес-процессов
- Выпуск продукта



Партнер

• Запуск рекламной кампании







Компания 2ГИС



- Поддержка текущей деятельности партнера
- Обновление внешнего и внутреннего ПО
- Оперативное управление офисом
- Актуализация картографической и справочной информации
- Размещение рекламы в продукты



Бизнес-план

Наш бизнес-план представляет собой динамичную модель развития бизнеса 2ГИС в конкретном городе, построенную на основе удаленных маркетинговых исследований и анализа текущей экономической ситуации.





Основные части бизнес-плана

1 Базовые параметры

Таблица, описывающая перспективный проект на основании количественных (статистических и аналитических) показателей.

2 Паушальный взнос

Сводная таблица, в которой приведена стоимость всех расходов необходимых для создания продукта. Расходы делятся на прямые и косвенные. Прямые — стоимость космоснимков, создания карты, стоимость создания справочника, стоимость переводов и юридического сопровождения. Косвенные — расходы на заработную плату сотрудников, командировочные расходы.



Основные части бизнес-плана

3	Штатное расписание	Список сотрудников, которые требуются на этапе выверки, запуска и полноценного функционирования проекта с указанием оклада каждого специалиста.
4	IT	Спецификация оборудования и программного обеспечения требующихся для полноценной работы бизнес единицы 2ГИС, с указанием средней цены.
5	OpEx (operation expenses)	Свод операционных расходов бизнес единицы 2ГИС, представленных в динамике на 120 месяцев. Включает в себя расходы на Ф.О.Т., роялти, аренду, маркетинг, транспорт и пр.



Основные части бизнес-плана

6	CapEx (capital expenses)	Свод капитальных расходов на оборудование офиса с учетом аммортизации, представленный в динамике на 120 месяцев.
7	Выручка	Таблица, представляющая динамику роста выручки бизнес единицы 2ГИС с учетом динамики роста среднего чека и динамики роста количества рекламодателей в справочнике.
8	Сводный	Таблица представляющая динамику роста выручки и расходов представленная в динамике на 120 месяцев. Таблица наглядно показывает время, требуемое для выхода на точку безубыточности и сроки окупаемости проекта.



Показатели бизнес-плана



При подготовке бизнесплана используются две группы показателей:



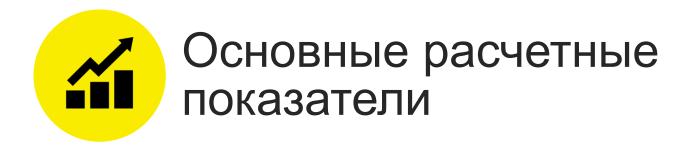
Основные расчетные показатели



Основные количественные показатели

На основании количественных и расчетных показателей, формируется бизнес-план проекта на 10 лет. Для корректного отражения динамики доходов и расходов в бизнес-план закладывается поправка на коэффициент инфляции. В итоге выявляются ключевые показатели, на основании которых делается вывод о перспективах развития проекта.





1 Паушальный взнос 2ГИС.

Роялти Переменные Процент отчислений от выручки, который франчайзи партнер выплачивает франчайзору (УК 2ГИС) в качестве вознаграждения за использование прав.





Основные количественные показатели

1 Численность населения города

Основной показатель, на основании которого можно сделать вывод о количестве потенциальных пользователей продукта.

2 Количество предприятий

Показатель указывающий количество официально зарегистрированных предприятий на территории города (проекта). Показатель может быть как статистическим, так и расчетным, опирающимся на количество населения.





Основные количественные показатели

3 Уровень зарплат

Статистический показатель, указывающий средний уровень зарплат на территории города (проекта). Показатель наглядно демонстрирует уровень покупательской способности населения.

4 Налоговые отчисления

Статистический показатель, характеризующий величину налоговой нагрузки на бизнес единицу.





Основные количественные показатели

5 Наполнение продукта рекламодателями

Показатель, характеризующий отношение количества рекламодателей в справочнике к общему количеству компаний в справочнике.

6 Средний чек

Обозначение стоимости среднемесячного размещения, среднестатистическим рекламодателем. Средний чек рассчитывается на основе анализа стоимости контекстной рекламы в популярных международных и местных поисковых системах, а так же в социальных сетях.





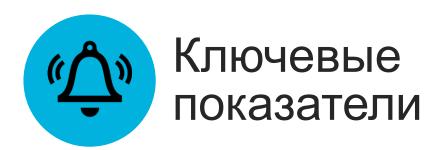
1 Объем инвестиций из собственного капитала

Общая сумма инвестиций до выхода проекта на точку безубыточности.

2 Выход на точку безубыточности

Расчетное время, которое требуется для вывода проекта на самоокупаемость. В точке безубыточности сумма доходов становится равна сумме расходов.





3 Окупаемость проекта

Расчетное время, необходимое для того, чтобы прибыль предприятия достигла величины объема инвестиций из собственного капитала.

Баланс на конец периода с учетом инвестиций и заемных средств

Расчетный суммарный объем прибыли полученный франчайзи партнером к концу периода, за вычетом операционных, капитальных расходов и налогов.



Спасибо за внимание

www.2gis.ru