



Франчайзинговая модель 2ГИС

www.2gis.ru



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 KPI 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

Бизнес-
консультант

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 ИТ-поддержку 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

1

Этап создания продукта



Компания
2ГИС

- Создание карты по официально закупленным космическим снимкам и наполнение базы предприятий



Партнер

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

2

Этап выверки продукта



Компания
2ГИС

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



Партнер

-
- 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



Партнер

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

4

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
-



Партнер

- 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

5

Этап Запуска



Компания
2ГИС

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



Партнер

-
- Запуск рекламной кампании

Текущая деятельность



Компания
2ГИС

- Поддержка текущей деятельности партнера
 - Обновление внешнего и внутреннего ПО
-



Партнер

- 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 амортизации, 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



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.



Основные расчетные показатели

1

Паушальный
взнос

Себестоимость первичной версии продукта 2ГИС.

2

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.



Ключевые показатели

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.



Ключевые показатели

3

Окупаемость
проекта

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

4

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