

# Пути развития компании: в каких случаях лучше развивать собственный бренд, а в каких франшизу

Спасов Александр

# Как эффективно развить свой бизнес?

## Органический рост

самостоятельное открытие филиалов

## M&A

— слияние и поглощение с другими компаниями

## Франчайзинг

передача прав на бренд и готовые бизнес-процессы

### Преимущества и недостатки каждого сценария

Показатель	Органический рост	M&A	Франчайзинг
Скорость развития	1	4	4
Вероятность успешного сценария	5	1	4
Рентабельность	3	1	5
Инвестиции	4	5	2

\*Шкала оценки (Уровень): 1 – очень низкий, 2 – низкий, 3 – средний, 4 – выше среднего, 5 – высокий

**Франчайзинг — система выведения бизнеса на высокий уровень прибыльности за короткий срок и с минимальными финансовыми затратами**

## Самостоятельное открытие филиалов

Возможность  
управлять  
собственной  
судьбой

Проблема контроля  
(увеличение  
управленческой  
нагрузки)

Все доходы и  
бонусы у  
головного офиса

Можно получить  
убытки

Источник  
удовлетворения  
своей  
деятельностью

Риск потери  
собственного  
капитала и  
имущества

ИНВЕСТИЦИИ

Для снижения рисков нужно четко определить:

- порядок предварительного анализа региона и сбора информации о территории с учетом возможностей вашей логистики;
- требования к размещению торговых точек и порядок открытия филиалов;
- стандарт оформления торговых точек, который должен быть согласован с головным офисом;
- риски найма, адаптации и обучения новых сотрудников;
- порядок управления продажами, маркетингом, исполнением заказов...

## Сделки слияния и поглощения

Возможность  
скорейшего  
достижения цели

Высокий риск в  
случае неверной  
оценки

Достижение  
синергетическог  
о эффекта

Сложность  
интеграции  
компаний

Одновременное  
ослабление  
конкуренции

Проблемы с  
персоналом  
компании

Быстрая покупка  
доли рынка

Значительные  
финансовые  
затраты

Эта стратегия, как способ корпоративного роста, может быть более выгодной с финансовой точки зрения, чем органический рост, когда речь идет о нематериальных активах, как то: **ноу-хау, патенты, торговые марки, лицензии, имидж продуктов, результаты НИОКР.**

Трудности, связанные со слияниями и поглощениями, вынуждают многие компании обращаться к более гибкой форме делового сотрудничества, а именно к заключению стратегических альянсов.

## РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

**В Россию франчайзинг пришел в начале 90-х** — первая франшиза компании «Баскин Роббинс» открылась в 1992 году, а уже спустя 20 лет ежегодный рост рынка франчайзинга достиг 25%.



**20 лет**

— отставание рынка франчайзинга в России от остального мира



**125%**

— показал рост рынка франчайзинга в России за последние 5 лет за счет отечественных компаний



**520 000**

ежемесячное количество запросов от людей, интересующихся франчайзингом в России

17-20  
апреля 2019

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

# ПОЧЕМУ РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА РАСТЕТ?



**Быстрый путь развития:**  
- действующего бизнеса для франчайзера  
- нового бизнеса для франчайзи



Франчайзер оказывает **поддержку на всех этапах** бизнеса: маркетинг, подбор помещения, обучение персонала



Маркетинговые исследования и разработки, направленные на **совершенствование и оптимизацию бизнес-процессов**



**Работа под раскрученным брендом**, не нужно тратить время на создание имиджа, рекламу бизнеса, все это уже сделано

**ФРАНЧАЙЗИНГ 5**  
Масштабирование прибыльных бизнесов по франчайзингу



**Высокий процент успешно реализованных франшиз**, в отличие от открытия бизнеса "с нуля"



**Постоянное обучение франчайзи** всем деталям бизнеса

17-20  
апреля 2019

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

# Своя франшиза или приобретенная?

Снижение

на **70%**

рисков закрытия в течение первых 3 лет

## Упаковка бизнеса во франшизу

- ✓ Сохранение и увеличение прибыли
- ✓ Минимизация временных рисков
- ✓ Постоянное совершенствование и оптимизация бизнес-процессов
- ✓ Быстрый путь развития

## Приобретение франшизы

- ✓ Поддержка в развитии бизнеса
- ✓ Минимизация финансовых рисков
- ✓ Сотрудничество на специальных условиях
- ✓ Работа с раскрученным брендом

Снижение

на **85%**

рисков закрытия в течение первых 5 лет

17-20  
апреля 2019

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

## Чем руководствоваться при выборе пути?

1. Желаемые темпы роста и имеющиеся финансовые возможности
2. Желаемая степень подконтрольности бизнеса и ответственности за него
3. Готовность выйти за свои рамки и работать в больших масштабах на новых территориях и/или рынках



# Спасибо за внимание!

Спасов Александр  
+7-918-4460773  
4460773@gmail.com