

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ

25 марта 2019 года

<p>11:45 – 13:00</p>	<p>Как проанализировать регион перед открытием франшизы</p> <p>Правильно собранная и проанализированная информация поможет избежать многих ошибок при открытии франчайзинговой точки в новом регионе. В рамках данного мастер-класса Вы узнаете, как оценить емкость регионального рынка и его динамику, уровень конкуренции и лояльность потребителей, удаленность и логистические затраты, и другие факторы, влияющие на принятие решение об открытии точки.</p> <p>Елена Левченко, директор по маркетингу сети ресторанов ЯСОООВ/MEATSMITH Светлана Василенко, директор по развитию франчайзинга ООО «Лаборатории Гемотест» Геомаркетинг</p>
<p>13:10– 13:25</p>	<p>Франшиза для инвестора или как построить курорт в своем городе</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проблема: недостаточное количество франшиз для крупного бизнеса и инвесторов. • Городские термы – франшиза, которая решает все задачи крупного бизнеса и прежде всего инвесторов. • Кто такие инвесторы и что их привлекает? • Критерии «Городских терм», как франшизы для инвестора • Правильный инвестор один раз вложит и всю жизнь живет, живут его дети и внуки, и получают хороший, стабильный доход. <p>Юрий Бычков, основатель сети центров здоровья и отдыха «Городские термы»</p>
<p>13:35 – 15:00</p>	<p>Как выбрать франшизу</p> <p>Покупка франшизы — это вложения в бизнес с минимальными рисками. Однако, от неудач, никто не застрахован. Причины закрытия франчайзинговой точки могут быть разными. Мы пригласили предпринимателей, за плечами которых есть разный опыт покупки франшизы. Что пошло не так, а что наоборот стало ключом к успеху франчайзинговой точки расскажут бывшие и действующие франчайзи.</p> <p>Действующие франчайзи - Олег Юдин, франчайзи Domino's - Роман Орешкин, франчайзи Muibox</p> <p>Модератор - Екатерина Сойак, генеральный директор EMTG</p>
<p>15:10– 15:25</p>	<p>Бронь выступления БКС</p>
<p>15:35 – 16:10</p>	<p>Окупаемость франшизы: ожидания и реальность</p> <p>Интернет пестрит заманчивыми предложениями на покупку франшизы с обещанием быстрой окупаемости. Однако, думающий предприниматель все-таки задастся вопросами: а сколько на самом деле придется вложить в покупку франшизы и сколько она будет окупаться в реальности?</p> <p>Хенрик Винтер, основатель ресторанного холдинга Tigrus</p>
<p>16:20 – 16:35</p>	<p>Время для презентации</p>
<p>16:40 – 17:10</p>	<p>Специфика предложений готового бизнеса на интерьерном рынке</p> <p>Валерия Кононенко Марина Теске</p>

26 марта 2019 года

10:30 – 11:00	Бронь Терработ
11:00 – 11:50	Риски франчайзинга для франчайзера и франчайзи Не секрет, что франчайзинг на сегодняшний день является мощным и сравнительно безопасным способом масштабировать или открыть свой первый бизнес способ. Но, как и любой другой, он сопряжен большими рисками как для франчайзера, так и для франчайзи. <ul style="list-style-type: none">• Как не купить франшизу пустышку и потерять все деньги• Как провести переговоры с франчайзером и договориться на более выгодных условиях• Как проверить договор на безопасность и оценить нишу• Как понять, что вашему бизнесу нужна франшиза и правильно выбрать консультантов• Как создать и окупить свою франшизу за первый же год в несколько раз Рассмотрим эти и прочие вопросы по внутренней кухне франчайзинга Мария Кузнецова, управляющий партнер компании «Альтера Инвест»
12:00 – 13:00	Юридические аспекты франчайзинга Тема в процессе формирования
13:10 – 14:00	Финансовая грамотность <i>Наполнение темы в процессе формирования</i> Freedom Finance
14:10 – 15:20	Франчайзинг и другие способы инвестиций На секции подробно рассмотрим такие инструменты инвестирования, как готовый бизнес и прочие возможности для создания активного и пассивного дохода, в качестве альтернативы франчайзингу. <ul style="list-style-type: none">• Как не купить убыточный бизнес• Как получить доходность +200 - бизнес девелопмент• Готовый бизнес плюс франшиза - выгодно ли это• Коллективные инвестиции во франчайзинг• Доходная недвижимость и гостиничный бизнес - доходность, риски и прочие инструменты создания пассивного дохода• Как оценить инвестиционный продукт Максим Новицкий, основатель «Альтера Инвест» Дарья Ковалевская, эксперт по доходной недвижимости, совладелец сети мини апарт-отелей Sokroma Hotels Group Краудлендинг как источник финансирования франшиз <ul style="list-style-type: none">• Что такое краудлендинг?• Рынок краудлендинга в России сегодня• Механизм работы краудлендинговой площадки - путь от заявки до финансирования• Риски, возникающие при работе с площадкой/на что обращать внимание при выборе площадки потенциальному заемщику Артем Мордвинкин, сооснователь, генеральный директор инвестиционной площадки ПИРС (peers.money)

15:30– 15:45	<p>Пошаговый запуск франшизы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как вырасти с 0 до международной сети и прокачать бренд • В чем суть франшизы • В чем отличие филиалов, франшиз и отдельных бизнесов. • Как найти сильного партнера. • Как прокачивать корпоративную культуру <p>Альбина Назарова, основательница сети международной студии доступной депиляции SAHAR&VOSK</p>
15:50 – 16:15	<p>Печа-куча</p> <p><i>Шестиминутные презентации франчайзинговых концепций.</i></p> <p>FoodCrew – ресторанный холдинг из Татарстана, открывший в Казани и Набережных Челнах более 40 ресторанов под брендами ДУТЬ, ШАУРМИШКА, ТЯП-ЛЯП и PIPA.</p> <p>Samokat sharing - автоматизированный бизнес шеринга микротраспорта. В 2018 году компания запустила сеть проката самокатов в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Краснодаре и Сочи.</p> <p>Правда Кофе - классическая сеть кофеен формата Coffee to Go. Двухкратный лауреат национальной премии в области франчайзинга Golden Brand 2018 года в номинациях «Франчайзинг в лицах» и «Прорыв года. Сегмент HoReCa»</p>
16:20 – 16:40	<p>Меры поддержки малого и среднего бизнеса в разных регионах</p> <p>Действующие предприниматели, а также те, кто хотят ими стать, могут получить комплексную поддержку от ГБУ «Малый бизнес Москвы» на всех этапах открытия и развития своего дела, в том числе – по вопросам франчайзинга. В ходе данного выступления вы сможете узнать о мерах и объемах поддержки, оказываемых ГБУ.</p>
16:45 – 17:00	<p>Время для презентации</p>
17:00 – 17:15	<p>Масштабируйте и тиражируйте бизнес с надёжным партнёром</p> <ul style="list-style-type: none"> • Масштабирование и тиражирование франшизы со стратегическим партнёром. Наращивать непрофильную компетенцию в компании или отдать на аутсерсинг? Юлия Смирнова расскажет, как сделать франшизу максимально удобной для партнера, сэкономить на ресурсах наращивания и содержания не профильных компетенций, а также про плюсы работы с аутсорсинговыми компаниями по непрофильным компетенциям. • АрхМедСтрой - стратегический партнер по сделкам с недвижимостью с франчайзи и франчайзером. Партнерство с профессиональными игроками рынка недвижимости способно обеспечить объектами недвижимости, которые отвечают всем техническим и корпоративным требованиям бренда, что положительно влияет на скорость открытия новых точек, а также облегчает франчайзи, прохождение первых шагов в создании собственного бизнеса <p>Юлия Смирнова, директор по развитию проектно-строительной компании «АрхМедСтрой»</p> <p>Андрей Щиплицов, руководитель департамента по сделкам с недвижимостью «АрхМедСтрой»</p>

27 марта 2019 года

11:00 – 12:30	Основные проблемы и конфликты, с которыми сталкиваются франчайзи и франчайзеры, и как их решить Основные ожидания франчайзи, традиционные способы решения таких конфликтов, полезные и тупиковые модели. - Обещания и реальность - Стандарты - панацея или головная боль - «Я сам, я все могу» - Франшиза — это труд или отдых? Елена Попова, руководитель проекта по развитию франчайзинга ООО «Единая Европа (бренд СТИЛЬПАРК) - Элит»Елена Глуздакова, Школа SREDA (регион) Этажи
12:40 – 13:15	Андрей Кривонос – «Как подвести итоги выставки для франчайзера / франчайзи»