

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ



III НАЦИОНАЛЬНАЯ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ В
ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ»

Любимова Евгения
РТУ МИРЭА
ГСМО-01-19

Что такое франчайзинг?

Франчайзинг –

система взаимовыгодных партнерских отношений, возникающих между продавцом и покупателем франшизы

Франчайзер –

продавец франшизы, главная компания

Франшиза –

готовая модель ведения бизнеса

Франчайзи –

покупатель франшизы, основатель филиала





Что оплачивает франчайзи?

Паушальный
взнос



Роялти



Готовый
бизнес +
инструкции

+16%

2 600

Количество франшиз в 2020 году

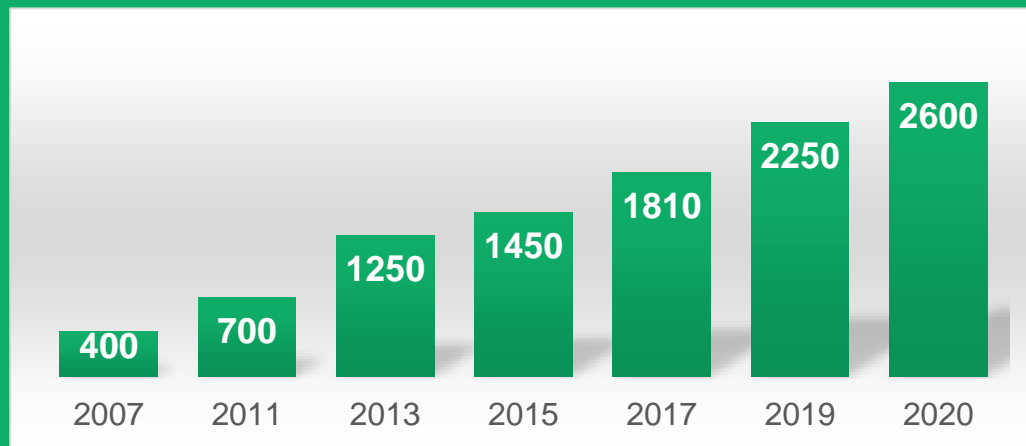


Рис. 1 – Количество франшиз в России
(на начало года), единиц

Что предоставляет франчайзер?



Бренд + дизайн-проект

Узнаваемость бренда,
свой брендбук



Регистрация

Помощь в регистрации
компании



Обучение

Подбор и обучение
персонала



Маркетинг

Настройка
маркетинговых каналов



Ноу-хау

Предоставление
лицензий на
знания и опыт



ИТ-система

ИТ-технологии и
программное
обеспечение

Успешный франчайзер
ведёт учёт результатов
деятельности своих
филиалов.



Количественные показатели

01

Финансовые показатели

ежемесячный оборот, наличие задолженностей перед франчайзером и партнерами, чистая прибыль филиала

03

Трафик пользователей

трафик на сайте и в социальных сетях

02

Количество клиентов

их прирост и убыль

04

План-факт

Сравнение фактических результатов с плановыми



Головная боль франчайзера –

сбор достоверной и
своевременной статистической
информации количественных
атрибутов у франчайзи





1-й способ

Заполнение
отчета

- Франчайзи заполняет ежемесячный отчет в формате Excel или doc файлов



Отправка
отчета

- Франчайзи отправляет отчет по электронной почте франчайзеру



Ручная
обработка
отчетов

- Франчайзер собирает все отчеты в одном месте и анализирует



2-й способ

Заполнение
отчета

- Франчайзи заполняет онлайн ежемесячный отчет в заготовленной гугл форме (Google Form)



Анализ
результатов

- Франчайзер получает все данные в одной таблице и проводит анализ

Способы с крупным денежным вложением франчайзера

Создание собственной платформы для фиксирования деятельности предприятия

Это может быть купленное у другой организации ИТ-решение или же созданная под себя платформа администрирования.





3-й способ

База
данных

- Все показатели работы филиала фиксируются в базе данных автоматически при совершении сделок клиентами

Анализ
результатов

- Платформа автоматически создает итоговую отчетность

4-й способ



Добавляем к 3-му способу использование специальных платных статистических программных обеспечений (TABLEAU, IBM SPSS) для более подробного анализа данных. Для такой аналитики потребуется сотрудник, который будет иметь знания статистики и анализа данных в бизнесе.



Спасибо за внимание!

Руководитель по региональному
развитию сети I Love Supersport
Евгения Любимова
e.lubimova@ilovesupersport.com