**ШКОЛА ДЛЯ ФРАНЧАЙЗЕРОВ**

**10 – 12 сентября, Москва,** ЦВК «Экспоцентр», 1 павильон, зал «Восточный»

*3-хдневный образовательный интенсив пройдет в дни работы 16-й международной выставки франшиз BUYBRAND Expo. «Школа» будет полезна как компаниям, планирующим самостоятельную разработку франчайзингового предложения, так и тем, кто в дальнейшем собирается привлекать профессиональных разработчиков франшизы.*

**ДЛЯ КОГО БУДЕТ ПОЛЕЗЕН ДАННЫЙ КУРС**

* Для начинающих франчайзеров, которые хотели бы доработать и усовершенствовать некоторые бизнес-процессы
* Для компаний, только планирующих разрабатывать стратегию своего масштабирования по системе франчайзинга
* Для стартапов, нацеленных на интенсивное развитие в России и за ее пределами

**КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ КУРС**

Слушатели курса получат практические навыки и глубокое понимание о следующем:

* Структура полноценной франшизы
* Наполнение каждого раздела документации франчайзингового проекта
* Как сделать контент документов содержательным, без «лирических отступлений»
* Правильное проектирование коммуникаций с франчайзи с последующим отражением этой информации в юридической конструкции и финансовой модели франшизы
* Принципы и критерии действия франчайзера для обеспечения долгожительства франчайзинговой сети

**ЧТО НА ВЫХОДЕ**

* Решение о практической целесообразности применения технологии франчайзинга для реализации стратегии масштабирования компании
* Обретение практических навыков для самостоятельной работы по созданию франшизы из своего бизнеса
* Контроль над работой привлеченных разработчиков франшизы, обнуление рисков создания некачественной франшизы, повышение потенциала ее востребованности на рынке

**1 ДЕНЬ
10 сентября**

**СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ФРАНШИЗЫ ИЗ СВОЕГО БИЗНЕСА ИЛИ ВЫХОДИМ НА РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА ЧЕСТНО И НАДОЛГО**

При создании франшизы недостаточно только разработать договор коммерческой концессии, важно также подготовить руководство по оперативному управлению, которое содержит все необходимы в данном конкретном бизнесе стандарты, инструкции, руководства и самые часто используемые формы документов, необходимые в работе франчайзинговой сети. В идеале франчайзинговый пакет должен быть составлен таким образом, чтобы у франчайзи не возникало вопросов, как поступить в той или иной ситуации.

***Юлия Богушевская,*** *генеральный директор компании «Франчайзинг-Интеллект»*

***Мария Кизима,*** *руководитель юридического департамента компании «Франчайзинг-Интеллект»*

**10:30 – 11:00 –** Приветственный кофе

**11:00 – 13:00**

* Что надо знать перед тем, как принять решение о развитии по франчайзингу: ответственность франчайзера. 3 правила минимизации рисков. Разбор реальных кейсов.
* Субъекты договора франчайзинга
* Наполнение франшизы объектами интеллектуальной собственности. Выявление, оформление, защита:
* Товарный знак.
* Коммерческая тайна и секрет производства (ноу-хау).
* Объекты авторского права
* Патентные права и иные результаты интеллектуальной деятельности
* Исключительные права третьих лиц в составе франшизы.
* Проектирование франшизы
* Структура документации франчайзингового проекта. Контент основных разделов

**13:00 – 13:30 – Кофе-брейк**

**13:30 – 15:30**

* Экономический блок франчайзингового проекта
* Бизнесбук
* Брендбук
* Кодекс корпоративной этики франчайзинговой сети. Миссия

 **15:30 – 16:30– Кофе-брейк (Обед)**

**16:30 – 17:45**

* Выстраивание взаимоотношений с франчайзи (Система подбора, проверки, обучения, сопровождения, мотивации, мониторинг удовлетворенности франчайзи) партнера – франчайзи.
* Повышение привлекательности и популярности франшизы.
* Алгоритм запуска франчайзинговой точки. Диаграмма Ганта

**2 ДЕНЬ
11 сентября**

ЧАСТЬ 1.

**ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА**

Подавляющее большинство договоров, заключаемых между франчайзерами и франчайзи, базируются на договоре коммерческой концессии (ДКК), регулируемом гл. 54 Гражданского кодекса РФ. Однако существуют и альтернативные варианты регулирования отношений во франчайзинге. Рассмотрим плюсы и минусы каждого из таких вариантов.

**10:30 – 11:00** - Сбор участников, приветственный кофе

**11:00 – 12:30** – Виды договоров, регламентирующих отношения субъектов франчайзинговой системы на практике, их особенности и возможные правовые риски.

**12:30– 12:45** – Кофе брейк

**12:45 – 14:15** – Разбор практических кейсов юридических конструкций, регламентирующих взаимоотношения субъектов франчайзинга.

**14:15– 15:00** – кофе-брейк (Обед)

**2 ДЕНЬ**

ЧАСТЬ 2.

**РОЛЬ КОМАНДЫ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФРАНШИЗОЙ**

Начиная франчайзинговый проект, необходимо отдавать себе отчет в том, что хороших результатов во взаимодействии с партнерами компания сможет добиться только в том случае, если будет подходить к этому системно. А это означает, что в компании должен быть создан отдел или департамент, в задачи которого будет входить целенаправленное развитие партнерской сети и регулярное взаимодействие с текущими партнерами.

**Дмитрий Бергельсон,**

**15:00 – 16:30** – Задачи и структура отдела франчайзинга.

* Какие задачи решает отдел франчайзинга
* Разработка структуры и построение отдела франчайзинга
* Распределяем функции сотрудников и выстраиваем информационные потоки

**16:30 – 16:45** – Кофе брейк

**16:45 – 17:45** – Постановка целей и мотивация

* Определяем показатели по отделу и по сотрудникам
* Разрабатываем систему мотивации отдела франчайзинга

**3 ДЕНЬ
12 сентября**

**ПРАКТИЧЕСКИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ: ЗАПУСК ФРАНШИЗЫ И РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ**

После того, как определены стратегии развития и заложен фундамент будущей франшизы, необходимо выяснить, с какими трудностями и подводными камнями предстоит столкнуться, и понять, как без потерь обойти узкие места. Определить, как выстроить франчайзинговый пакет таким образом, чтобы он обеспечивал единообразие Стандартов в сети и гарантировал контроль над работой франчайзи. В этом может помочь обращение к многолетнему опыту, накопленному российскими и зарубежными компаниями.

***Нина Семина,*** *генеральный директор компании «Франкон»*

***Анна Рождественская****, эксперт портала franshiza.ru*

***Алеся Гончарова****, руководитель департамента разработки франшиз компании «Франкон»*

10:30 – 11:00 – Сбор участников, Кофе

 **11:00 – 13:00 –** ГОТОВИМСЯ К ВЫХОДУ НА РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА

* Оцениваем готовность к старту франчайзинговой программы. Краш-тест Вашего бизнеса.
* Часто встречаемые ошибки при разработке франшизы на основе 15-летней практики консультантов компании «Франкон».
* Примеры идеальных франшиз в сфере услуг, розничной торговли, общественном питании.
* Лучшие решения по структуре и юзабилити франшизы.

**13:00 – 13-30** – Кофебрейк

**13-30 – 15:00 –** РАЗВИВАЕМ ФРАНЧАЙЗИНГОВУЮ СЕТЬ И ВЫСТРАИВАЕМ ОСНОВУ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С ПАРТНЕРАМИ.

* Начало продвижения и продажи франшизы. Основные ошибки этого этапа.
* Успешные практики продвижения франшизы ключевых игроков рынка франчайзинга.
* Первые партнеры: как и о чем говорить с первыми франчайзи.
* Развитие и совершенствование франчайзинговой сети. Куда двигаться дальше или как обеспечить постоянный рост?

**15:00 –** подведение итогов и вручение дипломов