ШКОЛА БЕНУА

Готовим к школе | Путь к успеху вашего ребенка

33 ошибки в создании детского центра по франшизе

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

Почему мы делимся этой информацией

Наша Компания является очень открытой. Мы постоянно делимся с Вами нашим опытом, нашими знаниями. Со стороны Вы видите нас как успешный проект, в котором нет проблем и трудностей, все работает слаженно и четко. Однако, так не бывает. Бизнес это новые сложности каждый день, новые ошибки и новые промахи. Зачастую, чтобы сделать правильно нужно попытаться не один раз, а сто, а иногда и тысячу. Так вот, мы пытались и пытаемся до сих пор делать все для того, чтобы наши франчайзи были лучшими на рынке. Мы ошибались за Вас, пробовали за Вас, рисковали за Вас. И все для того, чтобы сделать лучшую сеть детских центров – Школа Бенуа.

Мы учимся на своих ошибках, а разве бывает по-другому, когда ты открываешь свой бизнес? Отвечаем, бывает, когда ты покупаешь грамотную франшизу, и подходишь к ее выбору осознанно. Погружаясь во франчайзинг не только детской сферы мы обнаружили, что на этом рынке больше вопросов, чем ответов. Поэтому мы решили сделать Вам подарок, просто потому что нам не жалко и мы хотим, чтобы франчайзинг развивался и становился еще более популярной бизнес-моделью. Поэтому не важно, планируете Вы открыть детский центр или любой другой бизнес по франшизе, наша Методичка «33 ошибки в создании детского центра по франшизе» будет полезной для Вас и поможет избежать ошибок и сэкономить средства.

33 ошибки в создании дет. центра по франшизе B14062018
© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

Области ошибок

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

1. Ошибки в выборе франшизы

Ошибка №1: Выбрать франшизу без поддержки команды специалистов

Результат: Будете тратить много времени, пытаясь выяснить, кто Вам может помочь, допускать ошибки и постоянно переделывать.

Решение: Нужно обязательно убедиться, что есть Управляющая Компания, которая занимается продажей, запуском и курированием франшиз. Это высококвалифицированные сотрудники, отвечающие за все бизнес-процессы. Попросите показать организационную структуру Компании, кто за что отвечает. С кем непосредственно будете взаимодействовать Вы, кто будет работать с Вами лично, кто - удаленно.

Ошибка №2: Выбрать франшизу, у которой нет франшбука

Результат: Не будете знать как действовать в стандартных ситуациях запуска и в повседневной работе детского центра.

Решение: Попросите показать структуру и выдержки из франшбука. Вам необходимо убедиться, что после оплаты паушального взноса Вам действительно передадут подробные бизнес-инструкции по каждому этапу, проработанные командой, опробованные на практике, а не скачанные из Интернета материалы.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

1. Ошибки в выборе франшизы

Ошибка №3: Выбрать франшизу без истории компании и бренда

Результат: Компания настроена только на продажу франшизы и не заботится о качестве. Нет четкого понимания ценности бренда, он не выстроен и, скорее всего, не имеет стратегии развития. Выглядит это, в том числе, отсутствием фирменного стиля и требований к нему, все детские центры сети выглядят по-разному.

Решение: Вам должны подробно рассказать как появилась Компания, сколько инвестиций вложено в проект, какие дальнейшие планы по развитию. Вам нужно понимать, кто и что будет стоять за вашей спиной, сила франшизы именно в бренде. Четкие требования по фирменному стилю - один из показателей.

Ошибка №4: Выбрать франшизу, которая ведет все бизнес процессы в Excel

Результат: Привычное ведение бизнеса в Excel влечет за собой множество ошибок и неточностей.

Решение: Все современные франшизы имеют в своей основе высокотехнологичные IT-системы, позволяющие упростить управление бизнесом. Система связывает Вас и франчайзера, Вы постоянно на связи.

Обычно системы делятся на два типа:

1. Система по Управлению бизнесом (ERP система) - чем серьезнее бизнес, тем более высокого уровня и система. Программа должна быть разработана специально под Вашу специфику бизнеса, иначе она теряет свою ценность. А это долго и дорого, поэтому не все могут себе это позволить. И это не просто CRM.
2. Система, через которую франчайзер будет обучать и поддерживать вас дистанционно.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

1. Ошибки в выборе франшизы

Ошибка №5: Не узнать отзывы и обратную связь от уже открытых франчайзи этой франшизы

Результат: Пройдете через те же ошибки что и франчайзи до Вас.

Решение: Не поленитесь объехать все открытые франшизы и пообщайтесь с Управляющими и владельцами. Успешная Компания всегда будет открытой и готовой к общению. Если сеть закрыта, Вам не дают возможности общения с будущими партнерами, задумайтесь, все ли тут хорошо.

Ошибка №6: Не оценить должным образом своих финансовых возможностей и сил в ведении своего бизнеса , не чувствовать готовность к ответственности за свой собственный бизнес

Результат: Нет ничего хуже экономии на необходимых вещах накануне открытия или бессонные ночи в первый месяц с мыслями о надвигающейся заработной плате сотрудникам.

Решение: Франшиза подразумевает под собой поддержку, снижение временных и финансовых рисков, однако с самого начала Вам нужно понимать, что Вы открываете свой собственный бизнес и руководить им будете именно Вы, а не Управляющая Компания.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

2. Ошибки в выборе и поиске помещения

Ошибка №7: Выбрать помещение без учета специфики деятельности

Результат: Вы можете вложить миллионы в ремонт, открыться и осознать, что Вам никогда не получить лицензию.

Решение: Обязательно ознакомьтесь со всеми требованиями к помещению для бизнеса, который Вы открываете.

Ошибка №8: Не проверить помещение перед заключением договора аренды

Результат: Отдадите деньги за аренду помещения мошенникам.

Решение: Необходимо обратиться за помощью к специалистам, которые подтвердят личность собственника и отсутствие проблем по данному объекту.

Ошибка №9: Не зарегистрировать, или неправильно зарегистрировать договор аренды

Результат: Собственник решит продать помещение или сменить арендатора и попросит Вас освободить помещение, в которое Вы вложили существенные средства.

Решение: К договору нужно подходить очень внимательно. Среди обязательных пунктов – стоимость аренды, ее повышение ежегодно, срок действия договора, штрафные санкции собственника, если он решит сменить арендатора. Вы же вложили миллионы в ремонт, помните? Продумайте этот момент и укажите стоимость штрафных санкций в размере ремонта, если Вас решат выселить не по Вашей инициативе. Регистрация договора тоже обязательный пункт, иначе как Вы будете доказывать, что повышение аренды в 2 раза противоречит договору.

Важно: Соберите максимум информации перед окончательным выбором помещения. 3 показателя, которые Вам нужно знать перед принятием решения: **аренда, арендные каникулы и стоимость ремонта.** После этого уже можно сравнивать и выбирать.

33 ошибки в создании дет. центра по франшизе В14062018
© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

3. Ошибки в проведении ремонта и оснащении

Ошибка №10: Не проводить строительный тендер

Результат: Потратите на ремонт больше денег, чем нужно.

Решение: Обязательно проведите тендер среди компаний. Вам нужно сравнивать не только общее предложение, но и стоимость всех этапов строительства: работы, черновые материалы, чистовые материалы. И не забудьте про дополнительное оснащение помимо мебели, это еще одна высоко затратная часть для открытия. На этом этапе франчайзер должен предоставить Вам:

- Стандарты оформления по фирменному стилю;
- Типовой технический дизайн-проект со всеми требованиями, учитывающими специфику бизнеса;
- Спецификации по дополнительному оснащению;
- Рекомендации, контакты поставщиков;
- Чек-лист - что и где должно быть обязательно.

Ошибка №11: Если у франшизы нет фирменного стиля в оформлении помещений детских центров

Результат: Вы сделали дорогостоящий ремонт, а цветовые решения Вашего детского центра не согласовывает Управляющая Компания и Вам придется все переделать.

Решение: Фирменный стиль в оформлении обязателен при покупке любой франшизы. Если в Вашем франшбуке не прописаны все требования по оформлению различных зон – обязательно проясните этот момент заранее с Управляющей Компанией, чтобы перед подписанием акта приемки у Вас не возникло проблем и Вам разрешили открыться с зелеными стенами, вместо белых, например. Просите конкретные требования от Управляющей Компании, т.к. один и тот же цвет можно понять по-разному, то же самое касается мебели и материалов.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

3. Ошибки в проведении ремонта и оснащении

Ошибка №12: Не проводить технический надзор за ремонтом помещения

Результат: Ремонт не удовлетворит Вас. Вы можете настолько затянуть ремонтные работы, что не успеете открыться к запланированному времени.

Решение: Контроль за строителями - это неотъемлемая часть этапа ремонта. Если Вы выбираете современную компанию-попросите ежедневно присылать отчет в мессенджере с фотографиями и комментариями по сделанным работам. Как минимум раз в неделю Вы должны приезжать на объект и просить прораба рассказать обо всем, что они сделали и что еще остается. План-график работ + график платежей - это то, без чего Вы не должны начинать ремонт. Иначе Ваши планы по открытию можно смело сместить на несколько месяцев, плюс как иначе Вы будете контролировать процесс. Дата открытия – примерно за месяц Вы должны будете назначить дату открытия, обязательно скажите об этом строителям. Т.к. они должны понимать, что к этому времени они должны точно закончить, провести клининг и оставить помещение сверкающим и готовым к приему первых гостей. Если у Вас есть возможность привлечь технического специалиста для контроля за стройкой, оптимизацией всех затрат – то не экономьте на этом. Этот специалист окупит себя за счет уменьшения сметы, будьте уверены.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

4. Ошибки в выборе и работе с персоналом

Ошибка №13: При подборе персонала:

- Слишком поздно/рано начинайте подбирать персонал.

Решение: По нашему экспертному мнению, нужно начинать подбирать персонал за 1 месяц до открытия детского центра. Подбор в среднем длится 2-3 недели, 1-2 недели нужны для обучения новых сотрудников. И как итог – мы получаем замечательно сотрудника к началу открытия детского центра. Нужно быть готовым к тому, что утвержденный и обученный сотрудник решит покинуть, т.е. «подвести» Вас. Это бывает в 20-30% случаев. Это нормальная, стандартная ситуация. Рыба ищет где глубже, а человек – где лучше. Большое значение имеет здесь обучение. Чем глубже и лучше кандидат узнает о Компании, проникнется ее ценностями и идеей, тем большая вероятность, что он с Вами будет открывать детский центр;

- Построение команды детского центра лёгкий процесс, на который не нужно надлежащим образом уделять время.

Решение: Процесс подбора персонала занимает значительное место в построении работы детского центра. Необходимо тщательно отобрать каждого сотрудника, уделить большое количество времени для обучения – и все для того, что бы клиенты были довольны и приходили к Вам в детский центр вновь и вновь. Если не уделять внимание на данный процесс, детский центр не будет укомплектован вовремя, сотрудники не будут соответствовать стандартам, Вы будете брать на работу людей на «закрытие дыр» - и как следствие, детский центр не будет соответствовать стандартам;

- Утверждайте на работу персонал без собеседования кандидатов, которые пришли по рекомендации от знакомых.

Решение: В таком случае Вы получите сотрудника, который не подходит по стандартам Компании, детский центр не пройдет аудит, все не получат премию, возрастет недовольство. Всегда собеседуйте кандидатов, даже с рекомендациями;

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

4. Ошибки в выборе и работе с персоналом

- Долго просеивайте кандидатов, в поисках «того самого, который будет соответствовать всем моим требованиям».

Решение: Самые лучшие кандидаты идут в первых рядах, далее – уже кто остался. Если Вы решили, что «вроде подходит, ну а вдруг будет лучше», нужно быть готовым к тому, что еще долго будете искать «лучше». А детский центр на это время остается без сотрудника. Придерживайтесь принципа золотой середины;

- При подборе персонала, давайте обратную связь кандидатам как можно позже, вдруг Вы передумаете.

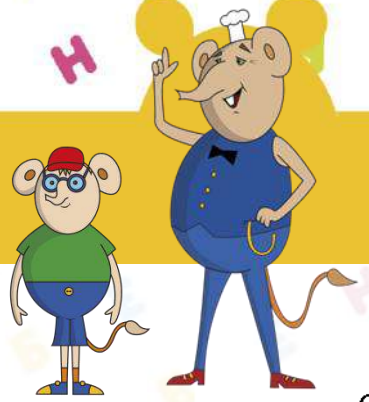
Решение: Если Вам понравился кандидат, обратную связь нужно дать как можно быстрее, чтобы он перестал искать работу. Но чем дольше Вы не озвучиваете свои планы по работе с утвержденным кандидатом, тем большая вероятность, что потеряете человека, который Вам понравился. Заработная плата Вашего детского центра в рынке, но Вы не единственные работодатели;

- Игнорируйте требования к профилю должности, принятые в Компании.

Решение: Сотрудник не будет соответствовать стандартам франшизы детского центра – Управляющая Компания не утвердит сотрудника – детский центр не пройдет аудит. Поэтому очень важно предварительно изучить профиль должности и подбирать сотрудника, который будет ему соответствовать.

33 ошибки в создании дет. центра по франшизе B14062018
© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

4. Ошибки в выборе и работе с персоналом



Ошибка №14: При дальнейшей работе с персоналом:

- Подстраивайтесь под требования сотрудников

Решение: Пару раз пойдете на условия сотрудника и это будет восприниматься как само собой разумеющееся. В итоге получаем то, что сотруднику удобно, но может быть не удобно детскому центру, ученикам и пр. и Вы можете потерять клиентов. Идти на компромисс надо, но всегда надо учитывать интересы всех сторон;

- Не «зажигайте» глаза сотрудников перед открытием.

Решение: Только Вы сами можете «зажечь» персонал, а это, в свою очередь, передастся клиентам. И как итог, Вы получите дружную команду и постоянных клиентов;

- При первых же промахах сотрудника, сразу утверждайте мнение, что он не справится.

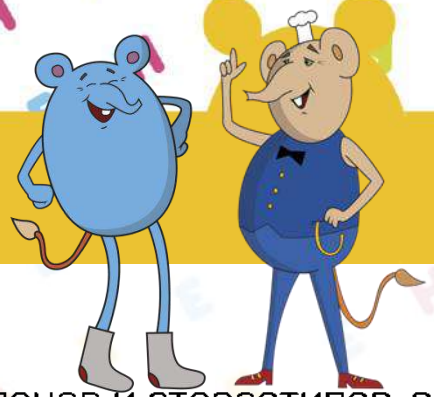
Решение: Не зря в трудовом кодексе говорится о минимальных трех месяцах испытательного срока. В это время сотрудник привыкает в команде, к Компании, узнает для себя много нового, изучает и доводит до автоматизма стандарты. Давайте будем терпеливы друг другу и дадим возможность адаптироваться новому сотруднику;

- Обсуждайте с сотрудниками отрицательные суждения о Компании.

Решение: Есть статистика – если человек доволен – он расскажет об этом одному человеку, а если не доволен – то 10 человек узнают об этом. Давайте не будем зацикливаться на негативе, а нести в мир только позитив. И обсуждать только позитивные моменты. Тогда нам всем будет интереснее и дружнее жить в команде.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

4. Ошибки в выборе и работе с персоналом



4.1 При подборе и работе с педагогами детского центра:

Ошибка №15: Подбор педагогов с многолетним опытом и регалиями

Результат: Завышенные требования, ожидания, «аллергия на развитие», наличие шаблонов и стереотипов, риски внезапного ухода со своей же (приведенной) клиентской базой.

Решение: Подбор молодых, «гибких» педагогов, готовых подстраиваться под развивающуюся Компанию, обучаться новому, расти и пробовать себя в нескольких образовательных направлениях (стать педагогами-универсалами, и, таким, образом, получить дополнительные возможности для заработка). Такие сотрудники, как правило, становятся очень лояльными, постоянными и легко привлекают клиентов, через свою любовь к компании и глубокое знание продукта.

Ошибка №16: Давать сразу всю методическую информацию - программы, конспекты, презентации, базовые документы по психологии и педагогике педагогам детского центра (да и любым сотрудникам, в принципе)

Результат: Сотрудники начинают «тонуть» в информации.

Решение: Дозированная, постепенная выдача информации (например, еженедельно, с проверочным тестом). Создавать учебные курсы и программы. Использовать удобные современные средства обучения, например, дистанционную форму (в том числе, через смартфоны).

Ошибка №17: Отсутствие контроля за обучением педагогов, самостоятельное обучение педагогов

Результат: Низкое качество образовательной деятельности, не соответствие стандартам.

Решение: Обучение сотрудников и (обязательно!) новых педагогов - наставниками, которые собственным примером будут давать ориентир, учить применению стандартов, правильным моделям поведения в тех или иных ситуациях, будут помогать и консультировать. Регулярные оценочные мероприятия также помогают выявлять ошибки и доучивать точечно и актуально для сотрудника.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

5. Ошибки в бухгалтерских вопросах

Ошибка №18: Дотянуть покупку онлайн кассы и ее регистрацию в налоговом органе практически до даты открытия вашего бизнеса

Результат: Ваше внимание будет направлено не на открытие детского центра, а на решение вопросов с разрешением продажи товаров и услуг. Устранение недочетов.

Решение: Приобрести онлайн кассу, зарегистрировать ее и начать тестировать необходимо минимум за 3 недели до планируемой даты открытия детского центра.

Ошибка №19: Не приобрести pos-терминал и не заключить договор на эквайринговое обслуживание с банком

Результат: Означает потерять значительную часть выручки из-за невозможности принять оплату от покупателей безналичным способом.

Решение: Обязательно приобретайте pos-терминал и заключайте договор на эквайринговое обслуживание с банком заранее.

Ошибка №20: Не читать инструкции франчайзи и рекомендации по кассовой дисциплине

Результат: Можно нарушить нормы законодательства и попасть на штрафные санкции.

Решение: Если вдруг у вас нет инструкций по кассовой дисциплине во франшбуке - смело запрашивайте у вашего куратора. Нет куратора? Смотри пункт 1 – выбор франшизы.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

5. Ошибки в бухгалтерских вопросах

Ошибка №21: Не продумать заранее места хранения важных документов, в том числе не приобрести сейф и денежный ящик

Результат: Можно потерять важные документы и/или постоянно беспокоится о надежной сохранности денежных средств.

Ошибка №22: При регистрации юридического лица не указать те ОКВЭД, которые Вам рекомендует франчайзер во франшбуке

Результат: Не иметь право оказывать весь перечень услуг.

Решение: Нет перечня от франчайзера? Запрашивайте!

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

6. Ошибки в выборе информационных систем и ресурсов

Ошибка №23: Вести клиентов, продажи, расписание (как пример из нашей специфики) в Excel

Результат: Excel – прекрасный инструмент, но только не в том случае, когда он используется для сбора и обработки информации по сети центров.

Начиная с того, что вся информация о Вашем бизнесе может быть передана любому человеку одним письмом по электронной почте, продолжая неудобством работы и заканчивая совершенной неуправляемостью бизнеса в целом.

Решение: Если у Вас есть ресурсы для этого – разработайте собственную систему автоматизации бизнес-процессов, это – идеально. Своя система сможет учесть все нюансы Вашей бизнес-модели, сэкономит время Вашим сотрудникам и повысит управляемость бизнеса.

Если ресурсов нет – ищите уже готовые варианты систем на рынке, которые больше всего подходят под Ваши бизнес-процессы. Скорее всего, Вы не найдете идеально подходящего варианта, но все лучше, чем Excel.

Ошибка №24: Отсутствие стандартов работы в системе

Результат: Если нет стандартов, правил по работе в системе – сотрудники будут придумывать их себе сами, и вряд ли это будет самый оптимальный вариант.

Решение: Стандарты очень помогают в работе, потому что они позволяют донести до каждого сотрудника лучшую практику, обдуманную модель поведения в той или иной ситуации. Помимо этого, они сильно облегчают процесс обучения нового сотрудника и переход сотрудника из одного центра сети в другой – потому что везде приняты одни и те же нормы работы.

33 ошибки в создании дет. центра по франшизе B14062018
© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

6. Ошибки в выборе информационных систем и ресурсов

Ошибка №25: Отсутствие проверки выполнения стандартов

Результат: Стандарты не выполняются.

Решение: Мало просто создать стандарты работы. Без регулярной проверки, скорее всего, они выполняться не будут. Более того – в процессе проверки часто выясняется, что какой-то из стандартов не выполняется просто потому, что он неудобен в работе. Это отличный повод переписать стандарт и сделать его еще более полезным.

Ошибка №26: Отсутствие аналитики

Результат: Не сможете должным образом оценить все свои возможности.

Решение: Автоматизированные системы предоставляют отличную возможность не просто заводить информацию о клиентах, учениках и занятиях, но и анализировать то, что происходит. Используйте эту возможность, и Вы сможете улучшить Ваши финансовые показатели.

Ошибка №27: Отсутствие сбора обратной связи

Результат: Не учитываются возможности оптимизации и лучшей работы сотрудников. В связи с этим можно сильно затруднить свою работу и работу сотрудникам.

Решение: Будьте гибкими! Если сотрудникам неудобно выполнять те или иные операции в системе, часто они об этом не сообщают, а подстраиваются под существующие условия. Важно регулярно собирать обратную связь по удобству работы в системе, чтобы вовремя придумать более оптимальные способы работы или доработать систему, если Вы создавали ее своими ресурсами.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

7. Ошибки в проведении рекламной компании и общем позиционировании

Ошибка №28: Начинать готовить праздник открытия за несколько дней до начала

Результат: Не успеете проинформировать потенциальных клиентов, не забронируете подрядчиков, не успеете заказать полиграфию и продумать детали и тем самым сорвете праздник.

Решение: Во франшбуке должны быть документы с рекомендованным графиком открытия, подрядчиками, сценарием и в целом – полностью прописанный процесс организации открытия детского центра.

Ошибка №29: Создать аккаунты в социальных сетях после открытия

Результат: И не ответить на все вопросы потенциальных клиентов, которые будут искать информацию о Вашем детском центре, стоимости, расписании и отзывах.

Решение: Создавать аккаунты в социальных сетях надо заранее, чтобы иметь возможность привлечь большое количество потенциальных клиентов.

Ошибка №30: Разместить информацию об открытии Школы в табачном/алкогольном магазине

Результат: Испортите репутацию бренда.

Решение: Все потенциальные партнеры должны быть выбраны в соответствии со спецификой деятельности детского центра, совпадением целевой аудитории, частоты проходимости, а также список предварительно согласуется Управляющей Компанией.

© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

7. Ошибки в проведении рекламной компании и общем позиционировании

Ошибка №31: Размещать посты в социальных сетях 1-2 раза в неделю с разным оформлением

Результат: Тем самым не соблюсти требования франшбука, не давать клиентам актуальной информации по занятиям, не вовлекать их в жизнь Вашего детского центра.

Решение: Размещайте актуальную информацию о жизни детского центра, акциях, мастер-классах раз в день и Ваши клиенты всегда будут информированы.

Ошибка №32: Заказать всю полиграфию большим тиражом

Результат: Потратите много денег и не факт, что все флаеры/афиши Вам понадобятся.

Решение: Во франшбуке должен быть документ с рекомендованными тиражами и спецификацией полиграфии.

Ошибка №33: Не знать преимуществ своего продукта

Результат: Вам нужно будет каждый день доказывать миру, что Вы лучшие в выбранной области, а Вы не достаточно четко понимаете, чем Ваш продукт лучше конкурентов.

Решение: А что же, собственно, Вы будете продавать? Какие услуги оказывать? Описана ли миссия Компании, стандарты, политики? Франшиза подразумевает под собой созданный, опробованный и успешный продукт. Продукт должен быть описан подробно во франшбуке. Это может быть технология приготовления пирожных или продажа каких-то уникальных услуг. В любом случае поддержка франчайзера по этому блоку у Вас должна быть полноценной. Убедитесь в этом еще до заключения договора франшизы.

Поищите в Интернете или поспрашивайте у знакомых отзывы от клиентов, которые уже водили своих детей в эти детские центры.

33 ошибки в создании дет. центра по франшизе B14062018
© ООО «ШКОЛА БЕНУА», 2017
© ООО «БЕНУА ФРАНШИЗА», 2017
Все права защищены.
Воспроизведение и репродуцирование запрещено.

Итог

Мы постарались перечислить самое основное, если у Вас был опыт и есть что добавить - пишите, мы добавим Ваш кейс сюда.

Яна Бесецкая

Генеральный директор Управляющей компании «Бенуа Франшиза»

+7 (911) 212-24-70 (Telegram, WhatsApp, Viber)

—

Сайт франшизы - http://franchise.benuaschool.ru