

# Оглавление

Вступление . . . . .	6
Рекомендации, как читать данную книгу . . . . .	8
Группа компаний LEVALL . . . . .	9
«Корона», сеть бутиков класса premium . . . . .	10
Торгово-промышленная компания «ВЕСТ» . . . . .	11
Спросите себя: «Чего я не боюсь?» . . . . .	12
Что нужно знать о франчайзинге . . . . .	15
Сколько стоит франчайзинг . . . . .	17
Кто покупает франшизу . . . . .	17
Российское законодательство, регулирующее франчайзинговые отношения . . . . .	18
Почему франшиза прогорает? Возможные риски инвесторов . . . . .	23
Доброкачественная и недоброкачественная франшиза . . . . .	24
Что такое эксклюзив, неэксклюзив и какая между ними разница . . . . .	26
Кто кого выбирает: франчайзи — франчайзера или наоборот? . . . . .	28
Кто чаще страдает от нарушений — франчайзи или франчайзер? . . . . .	30
Для кого ваш бизнес? . . . . .	31
О чем никогда нельзя забывать . . . . .	32
Оцениваем свои возможности. . . . .	33
Первичный анализ деятельности . . . . .	33
Упрощаем отчетность . . . . .	35
Анализ деятельности . . . . .	36
Оценка деятельности . . . . .	39
Принятие решения . . . . .	44
Создаем (усиливаем) статус марки . . . . .	45
Шаг № 1. Наш бренд . . . . .	45
Шаг № 2. Описание марки (товара, который продаем, или компании в целом) . . . . .	48
Шаг № 3. Проанализируйте свой товар . . . . .	55
Шаг № 4. Создание УТП . . . . .	58

Шаг № 5. Создаем эффективный слоган. . . . .	65
Шаг № 6. Готовим поддержку бренда (марки) . . . . .	69
Шаг № 7. Определяем класс товара . . . . .	70
Шаг № 8. Определяем этапы работы по франшизе . . . . .	73
<b>«Бизнес в коробке». Розничная торговля. Этапы работы по франшизе . . . . .</b>	<b>76</b>
Шаг № 9. Создаем brand book (брендбук) . . . . .	76
Шаг № 10. Создаем концепт магазина . . . . .	77
Шаг № 11. Готовим business book для клиента . . . . .	105
Шаг № 12. Маркетинг . . . . .	108
<b>Прописываем стандарты для франчайзи в рознице . . . . .</b>	<b>176</b>
Анкетирование клиентов . . . . .	176
Стандарты корпоративной формы . . . . .	181
Организация учета в розничных магазинах. . . . .	182
Техника продаж в розничном магазине. . . . .	186
<b>Найти и удержать персонал . . . . .</b>	<b>193</b>
Как определить нужное количество персонала для вашего магазина. . . . .	193
Как определить ваших потенциальных кандидатов . . . . .	197
Как определить образ ваших кандидатов . . . . .	208
Где и как искать ваших потенциальных кандидатов. . . . .	209
Как эффективно закрыть вакансии. . . . .	212
Как создать систему мотивации, работающую на привлечение и удержание . . . . .	221
<b>Как и кому продать франшизу. . . . .</b>	<b>228</b>
Построение отдела продаж . . . . .	228
Итак, вы создали «бизнес в коробке». Как его продавать? . . . . .	234
Трехступенчатый отдел продаж. . . . .	235
Три схемы, позволяющие продавать бизнес за большие деньги . . . . .	238
Вам нужна база клиентов? . . . . .	241
Как платить менеджерам по продажам? . . . . .	246
Как убедить клиента купить франшизу. . . . .	249

<b>Готовим менеджеров. Экзамен для продающего менеджера-«охотника»</b> . . . . .	<b>253</b>
Расчет окупаемости проекта . . . . .	253
Примеры исправления ошибок . . . . .	272
Методы увеличения прибыли. . . . .	274
Экзамен для менеджеров . . . . .	275
Каким должен быть уровень рентабельности? . . . . .	292
Как повысить рентабельность инвестиций? . . . . .	292
Как посчитать скидки за быструю оплату . . . . .	296
Стратегия CRM . . . . .	298
<b>Бонус для читателей</b> . . . . .	<b>300</b>
Как проверять своих франчайзи . . . . .	300
Кризис персонала: увольнять или учить? . . . . .	303
Розница. . . . .	303
Ежедневный тренинг для продавцов . . . . .	307
Как часто проводить оценку менеджеров по продажам . . . . .	309
Стандартные кризисы в работе персонала . . . . .	311
Практические рекомендации . . . . .	312
Что необходимо сделать для успешной адаптации сотрудника. . . . .	318
Личный порог и его «раскачка» . . . . .	321
Профилактика возникновения просроченной кредиторской задолженности . . . . .	323
Профессиональные тренинги продаж . . . . .	324
<b>Планируем стратегию конкурентного роста</b> . . . . .	<b>327</b>
«Пинок» к действию — вам, уважаемый читатель! . . . . .	328
<b>Закажите профессиональный консалтинг!</b> . . . . .	<b>336</b>