

Самооценка готовности компании к франчайзинговой модели ведения бизнеса

Критерий	Ответ	Результат
1. Сколько времени существует бизнес?	Меньше 1 года	минус 10 баллов
	1-2 года	плюс 1 балл
	Более 2-х лет	плюс 2 балла
2. Ваша бизнес – модель эффективна, она генерирует чистую прибыль?	Да	1 балл
	Нет	минус 10 баллов
3. Какое количество точек/филиалов/представительств в сети уже работает?	Одна	плюс 1 балл
	Две- три	плюс 2 балл
4. Возможность тиражирования вашей бизнес-модели. Сложно ли будет организовать бизнес в других городах/регионах?	Легко: нет узкой специализации, сложности технологий, ресурсы можно найти и в других городах/регионах	плюс 2 балла
	Сложно: есть определенные трудности в использовании технологии в новых городах/регионах, при получении ресурсов и т.п. ограничения	плюс 1 балл
6. Бизнес-процессы прозрачны. Их можно структурировать, описать и передать будущим партнерам?	Да	плюс 1 балл
	Нет	0 баллов
7. Обращались ли к вам желающие стать вашим партнером, дилером, купить вашу франшизу. Получали ли вы такие запросы?	Да	плюс 1 балл
	Нет	0 баллов
8. Уровень автоматизации бизнес-процессов в вашей компании.	Стандартный: как у большинства компаний	плюс 1 балл
	Высокий: наличие автоматизированных систем, которыми смогут пользоваться франчайзи (будущие партнеры)	плюс 2 балл
Итого баллов:		
Результат		
<u>9-12 баллов</u>	Смело отправляйте заявку	
<u>6-8 баллов</u>	Можете отправить заявку, необходимо оценить какие сложности есть на вашем пути к франчайзингу.	
<u>Менее 6 баллов</u>	<p>Нужно поработать надо своим бизнесом, чтобы чуть позже вернуться к теме франчайзинга и стать успешным франчайзи.</p> <p>Основные два пункта, на что важно обратить внимание:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) бизнес существует не менее года и показывает положительную динамику в своем развитии; 2) бизнес доказал, что бизнес-модель эффективна. Без этих двух составляющих запуск франчайзинга невозможен. 	