

Международная сеть языковых школ SELFREE

презентация франчайзинговой сети

selfree-franchise.ru

franchise@selfree-school.ru



Договор коммерческой концессии

договор, по которому одна сторона (правообладатель) передает другой стороне (пользователю) за соответствующую плату на определенный или неопределенный срок право использования фирменного наименования, коммерческой информации, товарного знака, знака обслуживания и т.д.

Интеллектуальная собственность

конфиденциальная информация франчайзера, обладающая коммерческой ценностью,
а также различные производственные и предпринимательские навыки франчайзера или опыт их применения, передающиеся франчайзи на условиях подписанного договора коммерческой концессии.

Паушальный взнос

единовременное вознаграждение франчайзера за право использования товарного знака, стандартов и ноу-хау франчайзера, оказание консультационной поддержки на этапе подготовки франшизного объекта.

Роялти

периодические выплаты франчайзеру со стороны франчайзи за продолжительное использование им товарного знака, стандартов и ноу-хау франчайзера, оказание консультационной и иных форм поддержки франчайзи со стороны франчайзера.

Товарный знак

отличительный знак, символ или марка, используемый предприятием для самоидентификации, официально зарегистрированный на территории всей страны и, по возможности, интернационально. Товарный знак может быть использован франчайзи на основании договора коммерческой концессии.

Франчайзинг

форма длительного коммерческого сотрудничества, при которой одна компания передает другой компании право на продажу своих товаров и услуг с использованием торговой марки, фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговых технологий.

Франчайзи

компания или предприниматель, приобретающий у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени и под его товарным знаком.

Франчайзер

компания, являющаяся владельцем прав на франшизу. Франчайзер на основании договора коммерческой концессии передает другой компании право использования своего товарного знака, операционных систем, ноу-хау.

ABOUT COMPANY

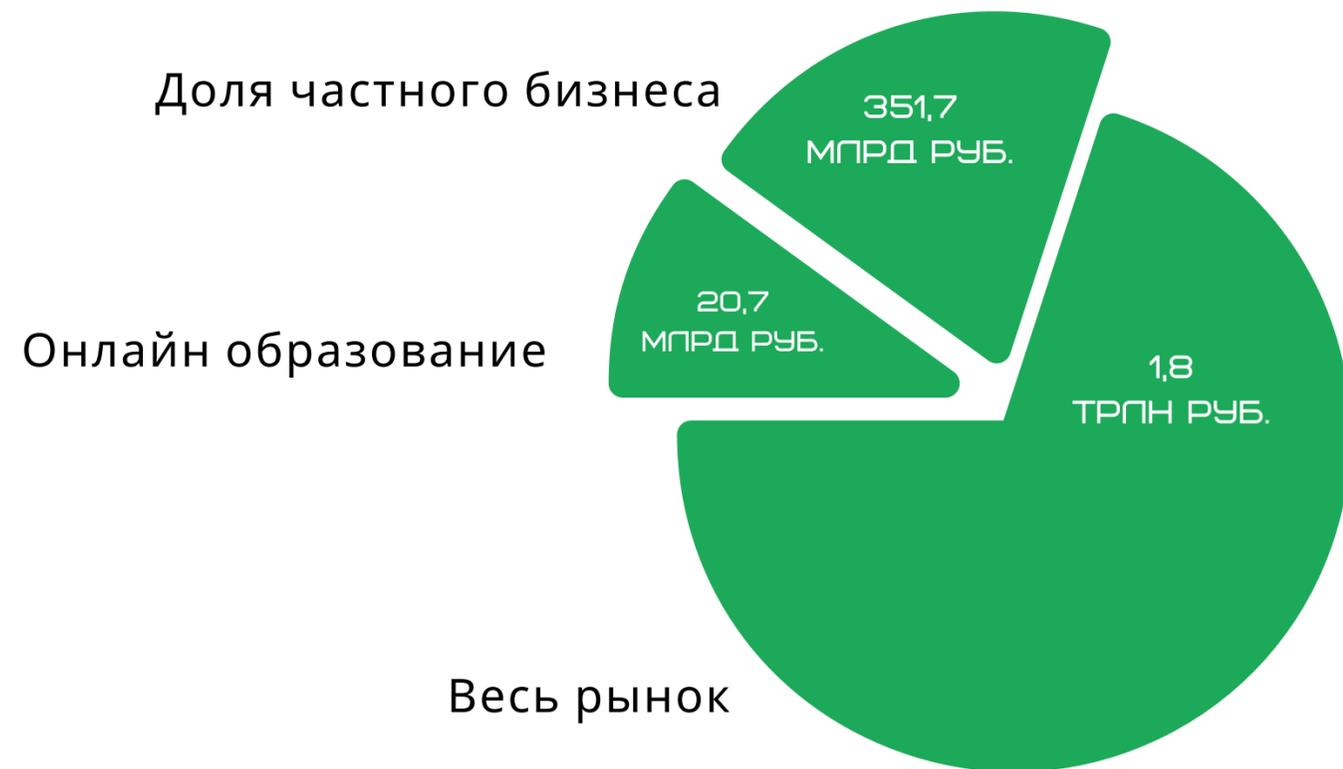
наша история



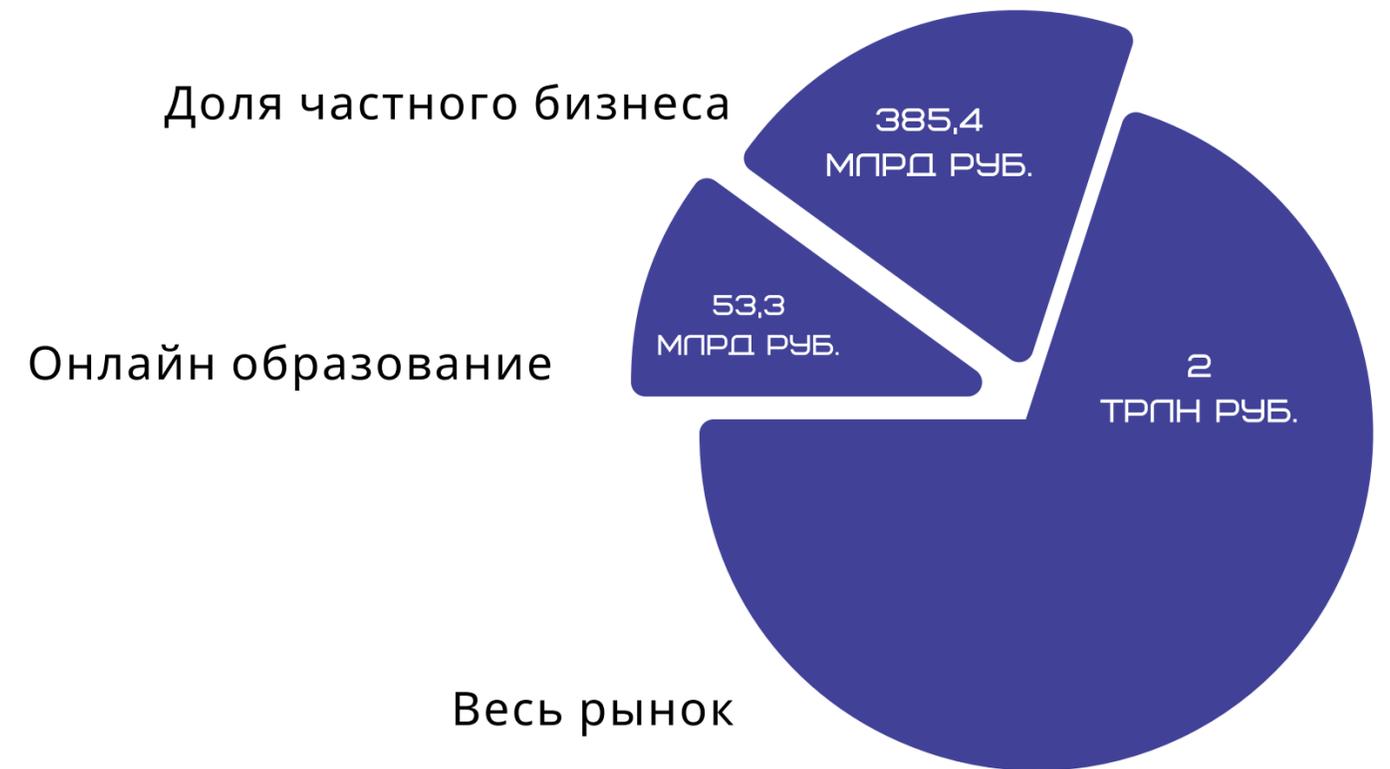
ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НИШУ ЯЗЫКОВОГО ОБУЧЕНИЯ?

Статистика предыдущих лет и современные тенденции показывают положительную динамику роста объема рынка изучения иностранных языков

2016 ГОД



2021 ГОД



*данные взяты на основе исследований Нетология, SKYeng, Яндекс

Кэмбриджская методика обучения

За основу взята коммуникативная методика,
адаптированная под россиян

“ **Цель данной методики** - научить студентов активно использовать иностранный язык в различных повседневных ситуациях. Это достигается созданием в учебном классе ситуаций, близких к жизненным, при этом преподаватель является модератором всего образовательного процесса, поскольку очень важно научить студента не только свободно говорить, но и лексически и грамматически правильно выражать свои мысли.

Самая главная особенность коммуникативной методики - отсутствие "языка-посредника", т.е. преподаватель не использует родной язык студентов на занятиях, а для объяснения грамматики, значения новых слов и выражений, учитель прибегает к различным методам и способам: иллюстрирует их с помощью наглядных пособий, аудио- и видео-материалов, демонстрирует с помощью жестов и т.д.

”

Преимущества нашей франшизы

Почему наша франшиза выгодна?

1

Всегда существует потребность в изучении иностранных языков

2

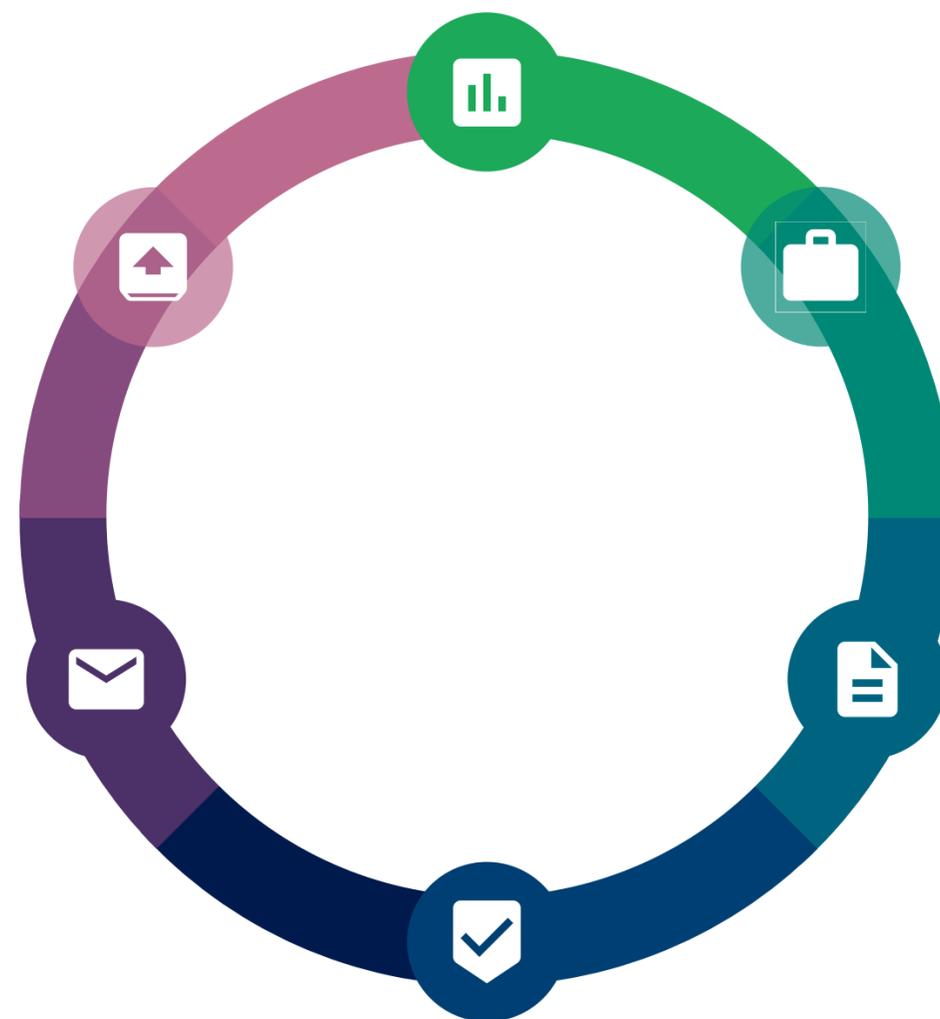
Легко масштабируемая бизнес модель

3

Помощь на всех этапах развития от головного офиса

4

Помогаем дистанционно построить отдел продаж



Помогаем дистанционно с подбором и обучением персонала

5

Рабочая технология по загрузке офисов клиентами

6

Оригинальный и эффективный корпоративный стиль

7

Современный корпоративный сайт компании

8

ЭТАПЫ ОТКРЫТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА

10 шагов на пути к своей школе

1

Подготовка пакета документов для ведения деятельности

Для юридических лиц:

- Свидетельство о государственной регистрации (ОГРН)
- Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН)
- Устав (копия)
- Выписка из ЕГРЮЛ
- Копия паспорта лица, подписывающего договор
- Документ о полномочиях лица, подписывающего договор
- Договор аренды/субаренды или Свидетельство на право собственности на помещение, где будет образовательный центр

Для физических лиц (ИП):

- Свидетельство о государственной регистрации (ОГРН)
- Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН)
- Копия паспорта лица, подписывающего договор
- Договор аренды/субаренды или Свидетельство на право собственности на помещение, где будет образовательный центр

Стороны подписывают следующий пакет документов:

- Договор коммерческой концессии
- Договор о неразглашении коммерческой информации

2

Подбор помещения под открытие центра

- Выбор наиболее удачного района для ведения бизнеса, анализ конкурентного окружения
- Определение типа недвижимости (арендованное помещение, свое отдельностоящее здание)

3

Получение лицензии

- Подготовка документов для получения лицензии на образовательную деятельность

4

Поиск, собеседование и найм сотрудников

- Помощь в проведении собеседований на должность преподавателей
- Помощь в проведении собеседований на должность менеджеров и администраторов

5

Подготовка дизайн-проекта, ремонт и оформление школы

- Поиск подрядчиков по ремонтным работам, монтажу
- Поиск подрядчиков по установке рекламных конструкций

6

Рекламная поддержка

- Размещение информации на корпоративном сайте
- Предоставление материала для проведения промо-акций
- Предоставление всех макетов рекламных материалов (фасадные вывески и баннеры, наружная реклама, реклама на транспорте, листовки и т.д.)
- Консультационная поддержка в вопросах оптимального использования и выбора рекламных носителей.

7

Организация ИТ-инфраструктуры

- Предоставление полную спецификации необходимого компьютерного и кассового оборудования
- Обучение работе в автоматизированной системе Selfree IS

8

Поиск клиентов по нашей технологии

- Обучение методике лидогенерации

9

Организация первых продаж

- Поможем закрыть сделки с первыми клиентами

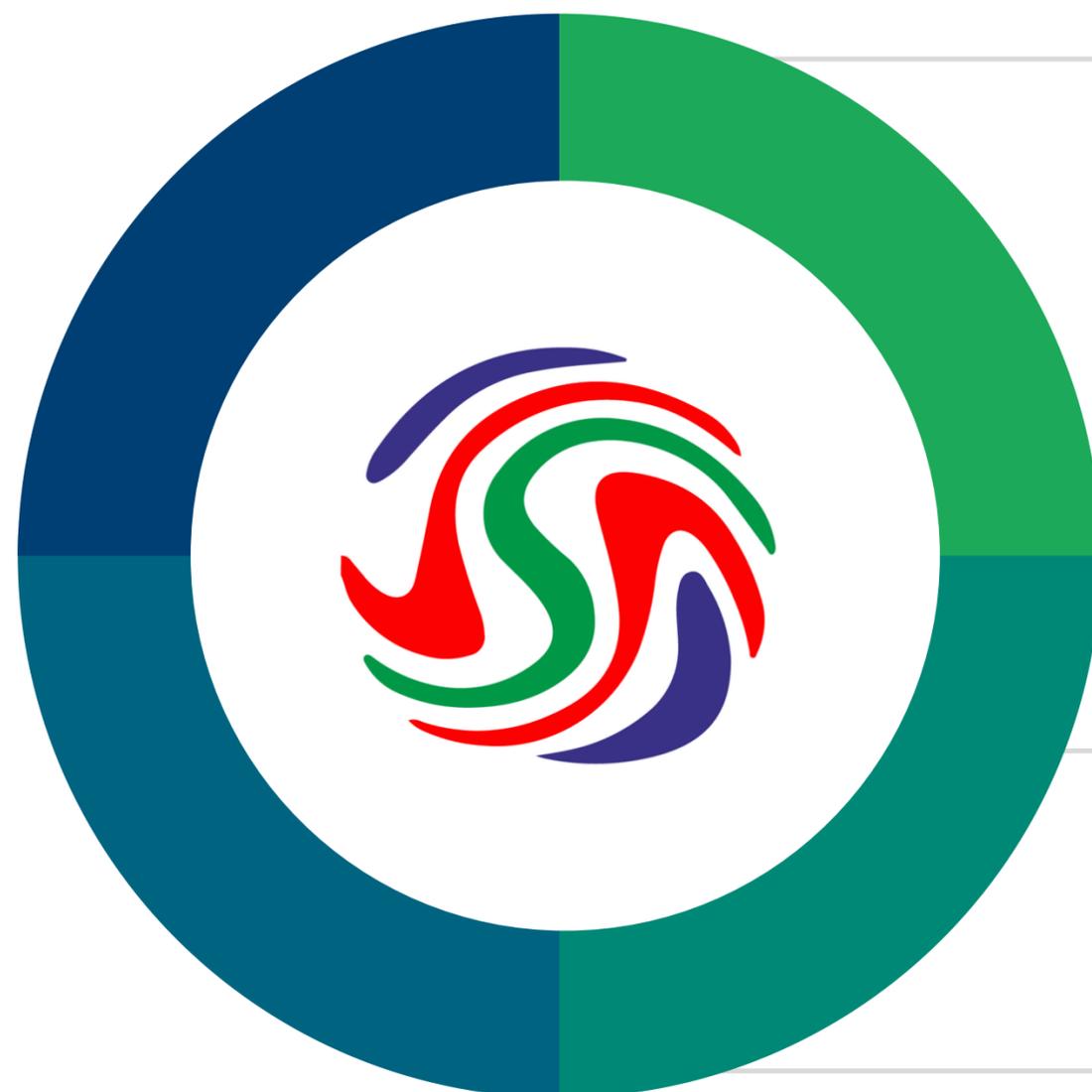
10

Постановка процесса обучения студентов

- Обучение стандартам и правилам проведения занятий

Минимальные инвестиции

в открытие



ОТ 499 000 РУБЛЕЙ

ремонт, техника, мебель,
рекламные конструкции, аренда

ОТ 250 000 РУБЛЕЙ

паушальный взнос

15 000 РУБЛЕЙ

роялти

КАНИКУЛЫ ОТ РОЯЛТИ

на 4 месяца после старта работы

Корпоративные стандарты

после подписания всех документов франчайзи-партнер получает корпоративные стандарты компании



Handbook

руководство по оперативному управлению школой

- кадровый учет и система мотивации персонала
- книга обучения персонала
- основы работы с клиентами
- рекомендации по ведению бухгалтерского учета



Guidebook

руководство по использованию графических элементов фирменного стиля

- основные элементы фирменного стиля
- правила использования элементов фирменного стиля
- руководство по изготовлению рекламных материалов
- правила и элементы оформления деловой документации и сувенирной продукции

Финансовые показатели

исходя из финансовой модели

1 012 000
средняя выручка

окупаемость
6 месяцев

358 000
чистая прибыль

24% рентабельность



654 000
средние расходы

стоимость абонемента
5 800

*финансовая модель рассчитана на город численностью от 800 000 человек

**данные показатели были взяты с филиала школы по адресу: г. Ростов-на-Дону, ул. Соколова, 31/118

Пакетные предложения

варианты сотрудничества

1

250 000 рублей

- Уменьшенный паушальный взнос
- Предоставление материала
- Без поддержки со стороны франчайзера во время открытия
- GARmonth (1 месяц в году можно не платить роялти)

2

400 000 рублей

- Стандартный паушальный взнос
- Помощь в открытии
- Скидка 20% на открытие каждой последующей школы
- GARmonth (1 месяц в году можно не платить роялти)

3

900 000 рублей

- Повышенный паушальный взнос
- Эомощь в открытии
- эксклюзивность на город (только вы можете открывать школы в своем городе)
- Скидка 30% на паушальный взнос при открытии каждой последующей школы
- GARmonth (1 месяц в году можно не платить роялти)
- Условия: нужно открыть минимум 5 школ в течении 5 лет

4

2 800 000 рублей

- Высокий паушальный взнос
- Помощь в открытии
- Право продажи франшизы в выбранном регионе, кроме города Ростова-на-Дону (ЦО) и города на который выкуплен эксклюзив
- GARmonth (1 месяц в году можно не платить роялти)
- Право открывать свои школы без оплаты паушального взноса
- Условия: открыть 1 свою школу. Роялти 10.000 руб. с каждой своей школы. 50% с паушального взноса с каждой проданной франшизы; 30% с роялти от франшизы открытой мастером-франчайзи

*пакетные предложения для Москвы и Санкт-Петербурга рассчитываются индивидуально

Зачем платить паушальный взнос и роялти?



Что входит в паушальный взнос?

- Brandbook
- Поиск помещения под школу
- Сопровождение во время открытия
- Обучение персонала
- Регламенты
- Пакет основных документов для работы (договоры, опросные листы и т.д.)
- Размещение информации о школе на основном сайте
- Индивидуальные условия в зависимости от тарифного пакета

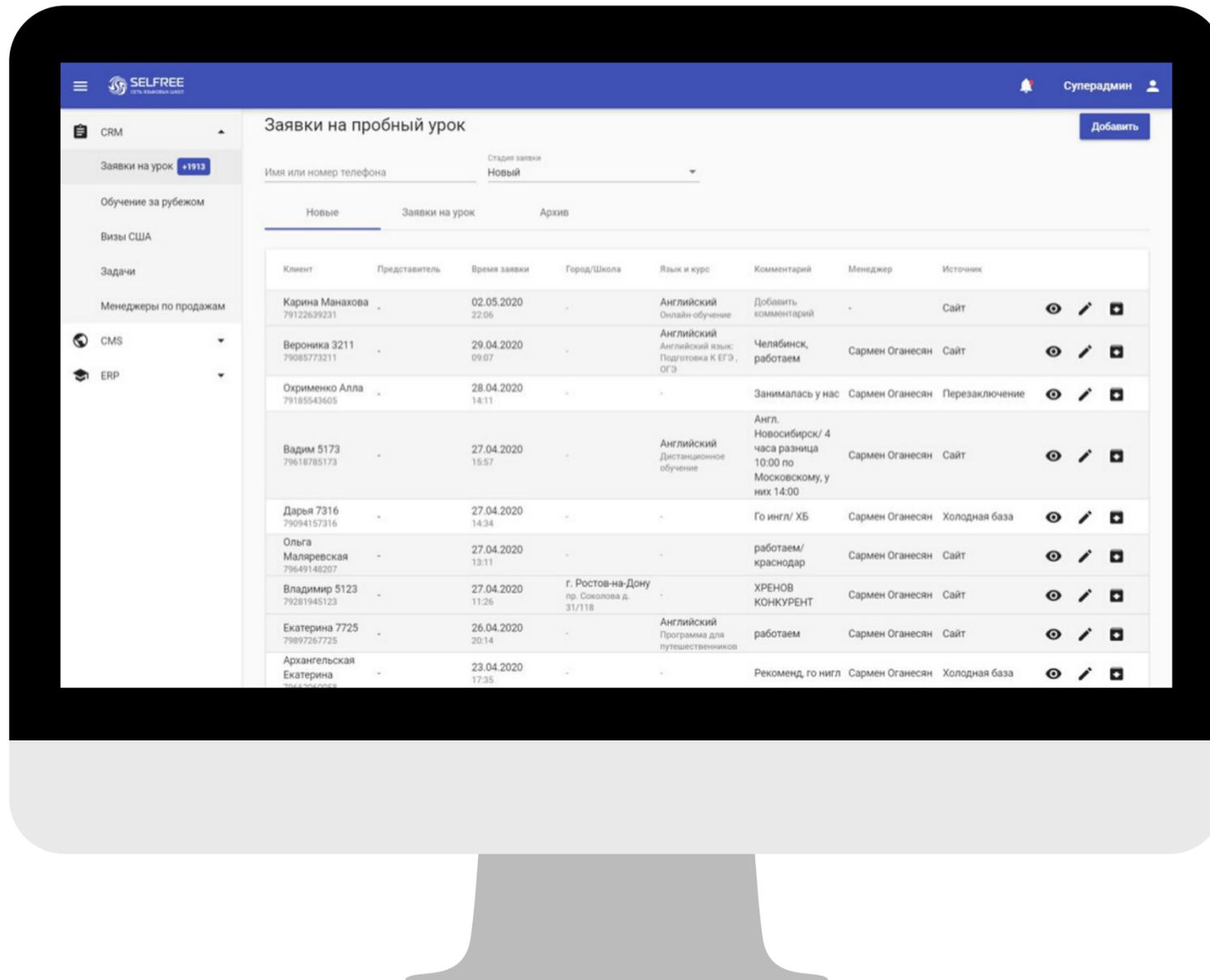


Что входит в роялти?

- Упоминания в социальных сетях (Instagram, VK)
- Информационная поддержка по любому вопросу
- Networking (раз в 3 месяца)
- Доступ в закрытую группу в Telegram
- Сопровождение и обновление CRM \ ERP
- Размещение контактных данных на головном сайте
- Обновление маркетинговых материалов (флаеры, листовки, баннеры и т.д.)

Автоматизация

SELFREE IS - система учёта и управления процессами школы



CRM - СИСТЕМА

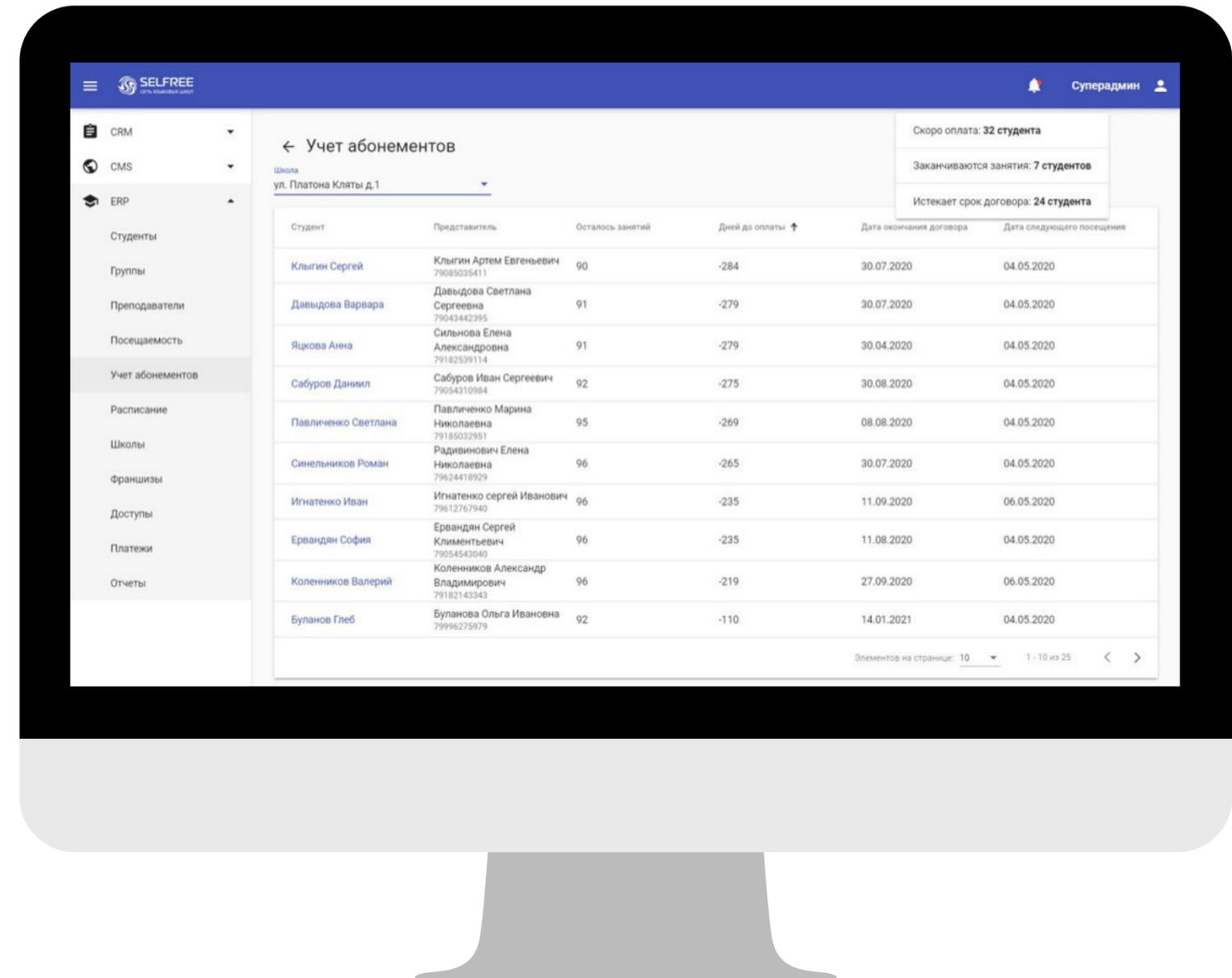
- Контроль новых заявок на пробный урок
- Воронка продаж
- Доска задач по лидам
- Режим управления правами менеджеров

Автоматизация

SELFREE IS - система учёта и управления процессами школы

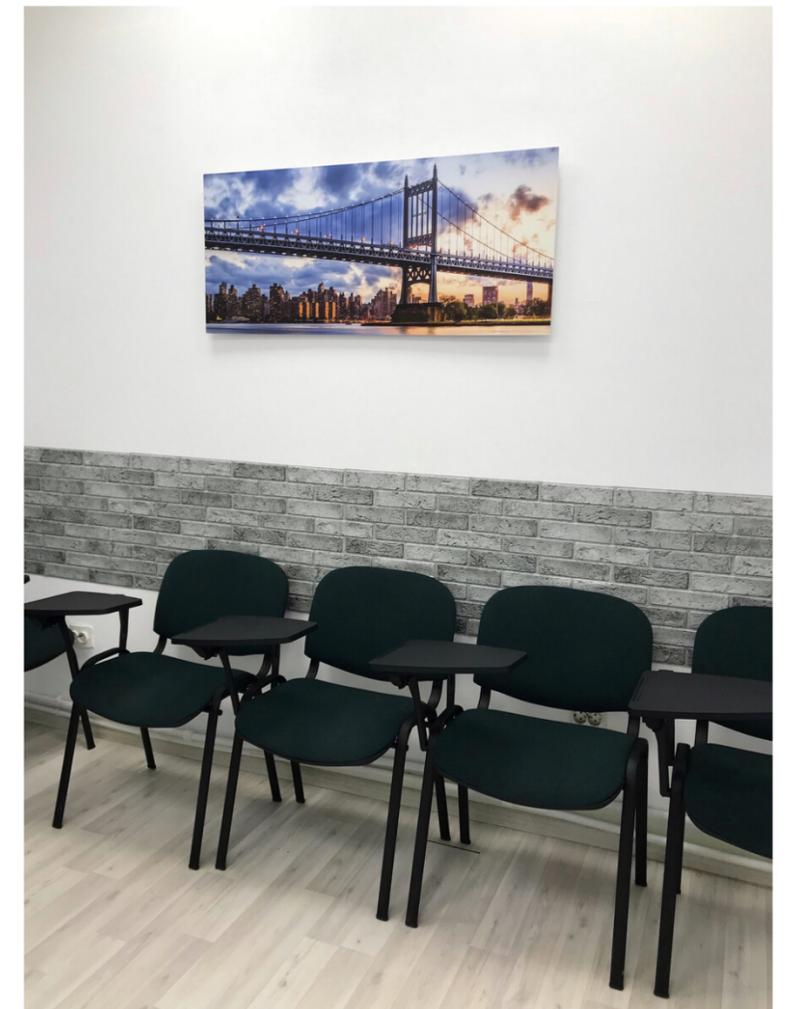
ERP - СИСТЕМА

- Контроль оплат и посещения занятий
- Просмотр расписания занятий в школах
- Автоматический расчет оплаты труда преподавателей
- Автонапоминания об истекающих сроках действия договоров и абонементов у студентов



Интерьер образовательного центра SELFREE

МИНИМАЛИЗМ И АКЦЕНТ НА ДЕТАЛЯХ



Лица компании

Основатель компании и партнёры



Оганесян Сурен
Основатель



Оганесян Сармен
Управляющий партнёр



Джигания Джанет
Франчайзи
г. Батайск



Арам и Виктория Торосян
Франчайзи
г. Ростов-на-Дону

Contact us

КОНТАКТЫ



Phone number

8 863 221 23 11



Email address

franchise@selfree-school.ru



Instagram

selfree_school



Website

selfree-franchise.ru