

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПАРТНЕРАМИ (ФРАНЧАЙЗИНГ)

Специфика

Тип: стратегические переговоры.

Место: офис франчайзера или нейтральная площадка.

Формат: очные, возможна поддержка онлайн-презентациями.

Состав: генеральный директор (франчайзер), директор будущего франчайзи, юрист, финансист.

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: важно сохранить баланс между жесткими стандартами бренда и интересами франчайзи.

Цель переговоров: достичь договоренности по паушальному взносу, роялти, условиям работы и стандартам бренда.

Структура встречи

Подготовка. Проработайте типовой договор франшизы. Рассчитайте экономику для франчайзи: инвестиции, сроки окупаемости, прогнозы прибыли. Определите минимальные условия: паушальный взнос, размер роялти, стандарты бренда. Подготовьте успешные кейсы франчайзи и расчеты по ним.

Открытие (5 мин). Представьтесь, обозначьте цель: «Мы хотим обсудить модель сотрудничества по франшизе». Подчеркните равноправие и долгосрочный характер партнерства. Согласуйте регламент обсуждения.

Выслушивание позиции франчайзи (10-15 мин). Дайте партнеру высказать ожидания: инвестиции, сроки окупаемости, формат поддержки. Уточните его опасения и приоритеты. Зафиксируйте его предложения по локальной адаптации.

Презентация своей позиции (15-20 мин). Представьте условия: паушальный взнос, роялти, обязательные стандарты бренда. Обоснуйте стоимость: бренд, технологии, маркетинговая поддержка, обучение. Покажите экономическую модель: инвестиции, выручка, срок окупаемости.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПАРТНЕРАМИ (ФРАНЧАЙЗИНГ)

Обсуждение и снятие возражений (20-25 мин). Ответьте на сомнения по размеру взноса и роялти. Обсудите гибкость: рассрочки, льготы на старте, маркетинговую поддержку. Согласуйте требования по стандартам и контролю качества.

Фиксация договоренностей (10 мин). Пропишите: размер и порядок оплаты паушального взноса, роялти, стандарты бренда. Определите сроки подписания договора. Зафиксируйте ответственных за запуск франшизы.

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Финансовый директор	Обосновывает экономику и расчеты окупаемости
Юрист	Проверяет договор, регулирует риски
Руководитель по развитию сети	Объясняет стандарты бренда и опыт других франчайзи

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПАРТНЕРАМИ (ФРАНЧАЙЗИНГ)

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Сила бренда	«Вы получаете готовую узнаваемость и доверие клиентов»
Проверенная модель	«70% франчайзи выходят на окупаемость за 12-18 месяцев»
Поддержка	«Мы обеспечиваем обучение, маркетинг и стандарты работы»
Масштабируемость	«Можно открывать несколько точек, увеличивая прибыль»
Снижение рисков	«Вы работаете по отлаженной системе, а не с нуля»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПАРТНЕРАМИ (ФРАНЧАЙЗИНГ)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление ценой	«Слишком дорого, другие франшизы дешевле»	Сравните ценность: поддержка, бренд, стандарты
Завышение ожиданий	«Хочу окупиться за шесть месяцев»	Покажите реальные расчеты и кейсы
Требование исключений	«Мне нужны особые условия»	Подчеркните важность единых правил для сети
Перевод в эмоции	«Вы не доверяете будущему партнеру»	Верните разговор к фактам и условиям
Ультиматум	«Или снижаем взнос, или не подпишем»	Предложите альтернативы (рассрочка, льготы), но не снижайте стандарты

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПАРТНЕРАМИ (ФРАНЧАЙЗИНГ)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
График оплаты взноса	Стандарты бренда
Формат маркетинговой поддержки	Размер роялти
Сроки запуска точки	Контроль качества и регламент

Завершение

Подведите итоги, согласуйте условия сотрудничества. Зафиксируйте договоренности в протоколе. Назначьте дату подписания договора и стартового обучения франчайзи.