

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
«Бизнес в коробке». Розничная торговля. Этапы работы по франшизе	76
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
Прописываем стандарты для франчайзи в рознице	176
Анкетирование клиентов	176
Стандарты корпоративной формы	181
Организация учета в розничных магазинах.	182
Техника продаж в розничном магазине.	186
Найти и удержать персонал	193
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
Как и кому продать франшизу.	228
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

Готовим менеджеров. Экзамен для продающего менеджера-«охотника»	253
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
Бонус для читателей	300
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
Планируем стратегию конкурентного роста	327
«Пинок» к действию — вам, уважаемый читатель!	328
Закажите профессиональный консалтинг!	336