

ЯНА СЛОЖЕНИКИНА

я у
поискать
МАМЫ
ФРАНЧАЙЗИ

СЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

КАК ФРАНЧАЙЗИНГ
МЕНЯЕТ РОССИЮ



14 ИСТОРИЙ
ОТ ОСНОВАТЕЛЕЙ
РОССИЙСКИХ
ФРАНШИЗ



МОСКВА

УДК 33
ББК 65.29
С48

Этот продукт был заботливо собран, оформлен
и вышел в свет благодаря команде Бюро Гали Ричи

Сложеникина, Яна.

С48 Сеть возможностей. Как франчайзинг меняет Россию.
14 историй от основателей российских франшиз / Яна Сложеникина. — Москва : Эксмо, 2026. — 224 с.

ISBN 978-5-600-05392-2

О франшизах принято думать в крайностях: либо это готовый рецепт успеха, либо очередная схема, на которой кто-то хочет заработать. Но между этими крайностями существует настоящий франчайзинг — бизнес людей, которые однажды создали что-то ценное и решили этим поделиться.

Герои этой книги превращают собственный опыт в систему, находят единомышленников по всей стране, учатся доверять, ошибаются и вместе с партнёрами делают свои проекты больше, чем могли бы сделать в одиночку.

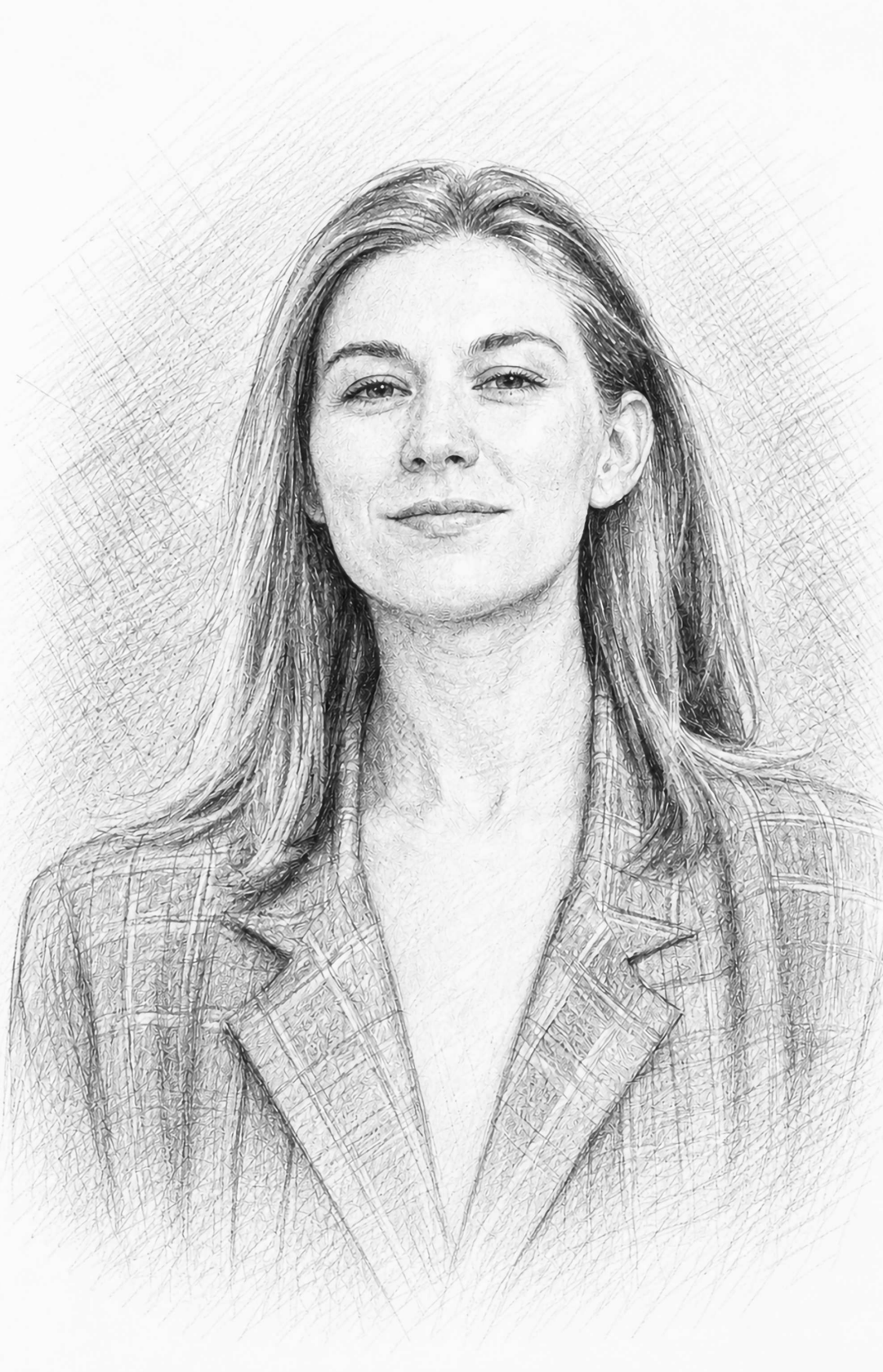
Перед вами 14 историй о людях, которые не просто построили успешный бизнес, а открыли другим возможность стать его частью.

**УДК 33
ББК 65.29**

© Сложеникина Я., текст, 2026
© Бортник В., обложка, 2026
ISBN 978-5-600-05392-2 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Содержание

От автора	5
Право на новый старт	11
Покупка фотоаппарата — первый шаг к большому бизнесу	29
Искусство быть не как все: путь предпринимателя-творца. . .	47
Йога бизнеса. История про поиск баланса	57
От планетария до успешного EdTech-проекта.	69
Старт без бюджета: последние 330 тысяч, мамы на кухне и сбежавший повар.	81
Из франчайзи во франчайзера	97
От фермы до спа: 19 проектов на пути к делу для души	113
Бизнес в кайф	127
Франчайзинг как многослойный свадебный торт.	143
Без кредитов и понтов	159
Когда ты сам — свой лучший кейс.	171
Бизнес — это рок-н-ролл.	187
Неудобные вопросы о франчайзинге в России.	201
Постскриптум (P. S.).	221



От автора

Привет! Меня зовут Яна.

Моя история во франчайзинге началась с рубежа, который для многих становится точкой переосмысления, — с окончания декрета. По профессии и по призванию я пиарщик, но после двух лет, наполненных заботами о малыше и бесконечными «подгузными» буднями, мне казалось, что вернуться в профессию уже не получится. Тогда я вспомнила, что во мне живёт ещё и предприниматель.

На заре профессионального пути я вместе со своей семьёй строила мини-отель, мы даже думали о том, чтобы масштабировать проект по франшизе. В итоге удачно продали его перед Чемпионатом мира по футболу. И этот опыт не стёрся из моей памяти, а словно ждал своего часа. И вот, стоя на пороге новой жизни, я вдруг подумала: «А что, если именно из декрета я смогу выпорхнуть в предпринимательство? А франшиза станет тем самым трамплином для быстрого старта».

Подруга, которая как раз развивала собственный франчайзинговый проект, поддержала идею. «Изучай франшизы, собирай интересное, а потом расскажешь, как там всё устроено», — сказала она. Мы начали раскручивать эту мысль и вскоре поняли: такая информация будет полезна не только нам, но и всем, кто покупает или продаёт франшизы. Как раз в то время набирали популярность подкасты — и пазл сложился: мы решили запустить подкаст. Так родился проект «Я у мамы франчайзи».

За четыре года существования подкаста мы собрали более 150 интервью, реализовали несколько спецпроектов о франшизах и даже создали отдельные подкасты для конкретных франчайзинговых сетей. Формат наших выпусков — своего рода имитация первой встречи потенциального партнёра и франчайзера. Я задаю те самые вопросы, которые волнуют каждого, кто стоит перед выбором: сколько это стоит, как всё устроено, когда окупятся инвестиции. Спрашиваю и о неудобном: почему встречаются плохие отзывы, почему некоторые точки закрываются, на чём реально зарабатывают партнёры и сколько.

Выпуски получались прикладными и максимально полезными для тех, кто собирает информацию о разных франчайзинговых проектах. Но за кадром оставалось многое: личные истории предпринимателей, их взгляд на индустрию, поражения, тернии и те боли, о которых обычно не говорят вслух. Вряд ли франчайзер во время презентации будет рассказывать, что управляющая компания не окупается или что некоторые франчайзи ведут себя как незрелые новички. А ведь это тоже неотъемлемая часть франчайзинга. Именно в таких деталях раскрывается сила предпринимателя — его мечта, упорство и путь, который он проходит, чтобы её воплотить.

Четыре года я слушала эти истории, и каждая из них оставляла след в сердце. Обсудить подобное на полях франчайзинговых форумов почти не удавалось: там чаще говорят о цифрах и метриках, а не о внутреннем мире тех, кто строит бизнес.

Однажды я осознала: рассказы российских предпринимателей, которые создают и развивают сети, заслуживают того, чтобы их услышали. Особенно важно это сделать тем, кто стоит перед выбором франшизы.

Нас часто интересуют только два вопроса: сколько нужно вложить и когда окупятся вложения. Иногда ещё хочется понять, насколько это не рулетка и есть ли за обещаниями

реальное основание — финансовая модель, честные отзывы франчайзи. Но редко кто задумывается о душе проекта, о том, что стоит за цифрами.

В обществе бытуют два распространённых взгляда на франчайзинг. Первый — что это мир больших компаний, где нет места личным историям. Второй — что там все пытаются друг друга обмануть. Но есть и третья сторона, которую я хочу показать в этой книге.

Во франчайзинге есть люди, которые делают дело не ради сиюминутной выгоды, а потому что не могут иначе. Они умеют мечтать, не боятся брать на себя ответственность и готовы вкладывать последнее. Для них франчайзинг — это не просто способ заработать, а возможность менять реальность вокруг, развивать страну. Как бы пафосно это ни звучало, в этом есть своя правда.

Я постаралась собрать в этой книге именно такие истории — чтобы вы увидели: у франчайзинга есть душа.

Мы восхищаемся гениальными шеф-поварами, яркими спортсменами, талантливыми художниками. Мы не смотрим на них сквозь призму денег или скрытых мотивов, а воспринимаем всё как акт творчества. Если он откликается в душе, хотим быть к нему причастны — ходим в рестораны, болеем за команды, покупаем их работы.

Точно так же бывает и с бизнесом: наверняка у вас есть любимый бренд, который покорила своей философией, качеством, упаковкой, маркетингом. Вы покупаете его продукты, рекомендуете друзьям, делитесь в соцсетях. Франчайзинг даёт уникальную возможность не просто потреблять этот продукт, но и стать его частью. Это как если бы ваш любимый художник пригласил в свою мастерскую, а шеф-повар — на кухню.

И вы становитесь не просто наблюдателем, а соавтором развития бренда.

Разве это только про деньги? Нет. Франчайзинг, как покажет эта книга, — он не про цифры. Он про возможности, про сопричастность, про мечты, которые становятся делом жизни. Обо всём, что остаётся за кадром и о чём не расскажут на профильных форумах, — в следующих историях.

Приготовьтесь к путешествию, где каждая глава — это новый взгляд на привычные вещи, а каждый рассказ — возможность увидеть свой путь яснее. Пусть эта книга станет не просто источником знаний, а вашим спутником: поможет разобраться в механике франчайзинга и найти вдохновение, чтобы сделать свой проект не только успешным, а по-настоящему особенным. Добро пожаловать в мир, где бизнес — это и наука, и искусство, и рок-н-ролл, и большое человеческое дело.



*Сканируйте QR-код в конце каждой главы,
чтобы узнать подробнее об авторе*

Во франчайзинге есть люди, которые делают дело не ради сиюминутной выгоды, а потому что не могут иначе.



Право на новый старт

Денис и Светлана Яуровы — основатели и управляющие партнёры Федерального центра банкротства (ФЦБ), компании, специализирующейся на комплексном сопровождении процедур банкротства физических лиц. Компания была основана в 2018 году в Крыму. Супруги объединили бизнес-опыт Дениса и клиентскую экспертизу Светланы, чтобы создать сервис с фокусом на доступность, прозрачность, поддержку.

Почему стоит прочитать их историю? Это рассказ о семье, которая, действуя как единая команда, решилась на смелый шаг — выйти из франшизы, увлечь за собой людей и построить свой успешный проект. Здесь есть всё: жёсткие ультиматумы управляющей компании, шанс потерять всё и остаться с долгом в 30 миллионов, а ещё взаимная поддержка, судьбоносные решения. И... Леонид Якубович.

Цитата	Секрет успеха	Город
В одиночку большую компанию не построишь	Здоровый сон — основа стабильной психики. У нас есть режим. Мы встаём в 6:00, начинаем день со спортивных занятий. Спать ложимся в 21:00	Старый Оскол. Место, где характер куётся с детства
Книга	Человек, который вдохновляет	Увлечение
Рэй Далио «Принципы»	Владимир Путин (выдержка, глубина стратегического мышления и безусловная преданность стране)	Спорт. Дисциплина в теле рождает дисциплину в уме
Предприниматель в России — это...	Я никогда не...	Совет начинающему франчайзи
Человек, играющий вдолгую. Он видит горизонт там, где другие видят только туман	Я никогда не остановлюсь. Перефразируя классика: я согласен на поражение, но сдаваться и топтаться на месте — нет	Если ты решил идти по этому пути — вкладывай в дело в два раза больше сил, времени и внимания к деталям, чем изначально планировал, потому что система любит только тех, кто готов её усиливать

Светлана: За каждым большим проектом — история людей. Наша соткана из испытаний и побед, сложных выборов и трогательных моментов. Всё это сделало нас такими: смелыми, сильными, с верой в лучшее в людях и честным подходом к делу.

Денис: Наш бизнес-тандем вырос из личных чувств друг к другу. Я руководил модельным агентством в Старом Осколе, Светлана работала внештатным корреспондентом в местной газете. Однажды она пришла ко мне брать интервью и сразу попала в самое сердце. Так уж вышло, что наши отношения не случились одномоментно, потребовалось время.

Светлана: После интервью Денис не исчез — он проявлял внимание деликатно и ненавязчиво: присылал дополнительные фотоматериалы, интересовался ходом работы над статьёй, при этом не перегружал меня сообщениями, понимая, что я занята. Прямо как настоящий рыцарь: с уважением и без лишнего шума.

Есть в этой истории что-то судьбоносное. Я специализировалась в газете на спортивной тематике. Это была моя стихия: долгое время сама профессионально занималась спортом. Материал о модном показе и интервью с Денисом должна была делать коллега, но она заболела. Мне предложили подхватить задачу — так мы и познакомились.

Денис: Я знал, что Светлана тогда была в отношениях, поэтому не форсировал события. Но судьба подарила вторую встречу — спустя два года, снова по работе.

Наше агентство готовило модный показ и искало ведущего. Мой партнёр вдруг вспомнил о Светлане — и я, признаться, обрадовался возможности снова её увидеть. Её речь, внешность, манера держаться — всё говорило: вот идеальная ведущая для нашего события!

Вторая встреча случилась в более подходящее время. Весомых препятствий уже не было — и мы не просто начали развивать нашу историю любви, но почти сразу окунулись в создание совместного дела.

Одним из первых проектов стала фирма по продаже систем кондиционирования. Сработались мгновенно: я занимался монтажом, Светлана — продажами. Она действовала как полноценный напарник, и у нас сложилась настоящая команда! Именно тогда я окончательно понял: Светлана — не просто моя супруга, а надёжный бизнес-партнёр.

Меня восхищает её результативность и готовность оперативно включиться в работу. Особенно ценно её неизменное моральное «плечо». Когда «важные дядьки» скептически замечали: «Ты не сможешь» — Светлана уверенно говорила: «Прорвёмся! Всё получится!» И мы справлялись.

Я твёрдо убеждён: в команде работать всегда эффективнее. В одиночку масштабную компанию не построишь. Именно поэтому во франчайзинге мы видим большую силу: к нам приходят талантливые эксперты, каждый из которых укрепляет наше дело.

Сегодня вместе со Светланой и партнёрами мы ведём наш ключевой социальный бизнес — Федеральный центр банкротства. Помогаем людям, оказавшимся в непростой финансовой ситуации, найти законный выход из кризиса.

У нас есть и проекты-хобби. Один из них изначально задумывался как источник лидогенерации для ФЦБ, но вырос в самостоятельную успешную историю. Речь о МКК (микрокредитная компания), которую мы приобрели по франшизе. Уже более пяти лет она стабильно функционирует, помогает

нам диверсифицировать ресурсы и даёт ощущение большей стабильности.

Светлана: Тут стоит отметить, что спустя некоторое время франшиза МКК закрылась, а мы продолжаем работать.

Денис: Да, нам действительно повезло. В то время я был полон энтузиазма: мне казалось, что любая франшиза — это гарантированный успех. Достаточно выбрать понравившуюся, вложить средства — и дело пойдёт.

Со временем поняли, что реальность сложнее. На рынке встречаются разные модели: некоторые франчайзеры ориентируются на количество точек, а не на качество поддержки и результаты партнёров.

Я убеждён: франшиза может считаться успешной, только когда 80% франчайзи стабильно зарабатывают. Это ключевой индикатор здоровой бизнес-модели.

При этом важно осознавать: франшиза — это не пассивный доход. Многие думают, что, заключив договор и вложив деньги, они могут просто ждать прибыли, пока управляющая компания делает всю работу. Но это заблуждение. Успех приходит только к тем, кто активно включается в процесс, глубоко погружается в бизнес и готов ежедневно трудиться.

Светлана: Мне кажется, основная задача управляющей компании — не просто продать франшизу, а дать франчайзи реальный инструмент для успеха. Это значит: передать все наработки и знания, настроить процессы так, чтобы партнёр сразу получил существенную порцию договоров и хороший доход, при этом роялти в 20% станет платой за поддержку и инфраструктуру.

Я искренне заинтересована в успехе каждого партнёра: это основа нашего общего роста. А мы строим бизнес на века. Когда франчайзи добиваются результатов, управляющая компания получает возможность создавать новые продукты, привлекать в команду высококлассных экспертов,