

ПРОЕКТ
«ФРАНШИЗА»

ЕВГЕНИЙ РОМАНОВ

ПРОЕКТ
«ФРАНШИЗА»

Как найти идею, вдохновить команду
и масштабировать бизнес

Издательство АСТ
Москва

УДК 687.5
ББК 65.29
Р69

Романов, Евгений.

Р69 Проект «Франшиза». Как найти идею, вдохновить команду и масштабировать бизнес / Е. Романов. — Москва: Издательство АСТ, 2025. — 192 с. — (Научпоп современности).

ISBN 978-5-17-175820-2

Евгений Романов, основатель международной сети Smoking Shop сооснователь бренда «Край — франчайзинг» и маркетингового агентства «Космодром», по собственному опыту знает, как найти идею для бизнеса, построить его с нуля и масштабировать до международного формата.

В книге «Франшиза» эксперт рассказывает о своём непростом пути к успеху, раскрывает нюансы, особенности и преимущества развития бизнеса по франшизе, делится наблюдениями из личного опыта и на реальных примерах объясняет, как создать прибыльную франшизу и усилить её.

Из книги вы узнаете:

- Какие главные тенденции действуют в российском франчайзинге и как использовать их с максимальной выгодой для развития бизнеса.
- Какие три главных правила важно соблюдать, чтобы запустить франшизу и не разориться.
- Какие четыре шага нужно делать, чтобы ваш бизнес постоянно совершенствовался, а вы не потеряли контроль над ним.
- Какие инструменты для развития бизнеса по франшизе самые эффективные.
- Как выбрать качественную франшизу, с которой вы действительно сможете зарабатывать, и что нужно для старта.

Эта книга — полезный ресурс для всех, кто ищет мощную мотивацию и свежие идеи для развития своего бизнеса, а также стремится к его усилению.

УДК 687.5
ББК 65.29

ISBN 978-5-17-175820-2

© Евгений Романов, 2025
© 000 Издательство «АСТ», 2025

Содержание

Введение	7
Мечты сбываются, если их запланировать	9
Гл в 1. Охранник, продавец, бизнесмен.	13
Откуда берутся деньги	15
На склад через сетевой маркетинг	18
Двадцать собеседований	21
Уроки кальянной	25
Гл в 2. Франчайзинг в России: общий взгляд.	31
Не было бы счастья	33
Франшиза — гарант уверенности	36
Особенности национального франчайзинга.	38
2025-й — год прорыва.	42
Гл в 3. Создание франшизы с нуля	45
Человек, который рискует	47
Продаю — значит люблю	51
Как вы бизнес назовёте...	55
Конкурент — не враг	57
Удар в спину	58
Девять лет — полёт нормальный	61
Гл в 4. Франшиза — это люди	65
Три железных правила	67
«Франч Брокер» и принципы успешной личности	71
Сила регламента	80
Воспитать преемника	85
Королевские монеты.	91
Закрывать лазейку	94

Гл в 5. Франчайзер: как работать чужими руками . . .	101
Всё начинается с мышления	103
Два пути	105
Человек-бренд	112
Ваша уникальность.	115
Портрет клиента	119
Всё включено	124
Этапы открытия магазина в рамках франшизы	
Smoking Shop.	132
Как заработать на франшизе	135
Ищем покупателя.	140
Гл в 6. Франчайзи: не чужой бизнес.	147
Кем быть?	149
Портрет франчайзи	153
Думай как бизнесмен	156
Подводные камни	158
Ошибки франчайзи	163
Чек-лист для франчайзи	168
Двадцать пять обязательных вопросов	
перед покупкой франшизы	176
Второе мнение	181
3 заключение	183
Говорить и делать	185
От кукурузника — к космодрому	186
Соблюдайте ПДД!	187

Введение



Мечты сбываются, если их запланировать

Если бы мне четверть века назад сказали, что, когда вырасту, я стану предпринимателем, я бы сильно удивился.

Подростком я даже не задумывался о бизнесе. Хотя мечта у меня, конечно, была: стать офисным сотрудником. Я с детства коллекционировал разные ежедневники и блокноты, постоянно записывал туда свои цели и задачи на ближайшее будущее. И работа в офисе стала одним из пунктов.

Дело в том, что в юности мне приходилось много работать руками. Довелось и трудиться в котельной, и копать траншеи для водонасосной станции, чтобы переложить трубы... И это в четырнадцать-пятнадцать лет! Тогда-то я и понял, что подобный вид деятельности мне не особо интересен. Единственный реальный путь для карьерного роста, который предлагала мне жизнь в маленьком городке, — это устроиться на газокompresсорную станцию «Газпрома». Точно такой же тяжёлый ручной труд (например, прорубать тропы в лесах для прокладки газопровода), но хотя бы зарплата высокая. Кому посчастливилось попасть в «Газпром», тот не просто держался за свою работу, а старался передать её по наследству...

Как-то раз я побывал в офисе «Сбербанка», увидел там множество хорошо одетых деловых людей и представил себя на их месте: как я сижу за большим столом в чистой белой рубашке и пиджаке, что-то печатаю на клавиатуре... Просто работа мечты! В итоге моя меч-

та сбылась: ручной труд остался в прошлом, а моим рабочим местом стал офис. Собственный!

Я до сих пор люблю ставить перед собой цели и достигать их. Поэтому вы, уважаемый читатель, и держите в руках эту книгу. Замысел создать её появился у меня в 2018 году, когда я понял, что успеха без чёткой постановки целей не достичь, и привил себе привычку составлять список из ста целей на ближайшее будущее. Одним из пунктов как раз и было «написать книгу»: рассказать в ней о моей компании, её истории, концепции, идеологии, о моих мыслях и видении мира. И сделать всё это не ради того, чтобы потешить своё эго, а чтобы конечный результат — то есть сама книга — оказался полезен множеству людей. И прежде всего будущим франчайзи — молодым предпринимателям, которые собираются купить франшизу, потому что считают: начинать бизнес самому — это сложно, тревожно, опасно, велик шанс потерять деньги. В большинстве случаев это действительно так. А франчайзинг даёт возможность подстраховаться: когда вы приобретаете франшизу, у вас вместе с ней появляется наставник в лице собственника компании либо менеджера, который будет сопровождать вас: «Вот так — не делай, а так — делай».

Поэтому процент выживаемости бизнесов, основанных на готовой франшизе, гораздо выше: из каждых десяти открытых с нуля компаний за три года выживают в лучшем случае три, а во франчайзинге — семь-восемь. Именно потому, что франчайзи тратит меньше времени на освоение всех тонкостей своего дела и совершает меньше промахов, которые стоят ему денег. **А деньги и время — это с мые ценные ресурсы для предприним теля,** тем более в самом начале.

Представьте: создатель франшизы несколько лет выстраивал бизнес, учился на собственных ошибках, постоянно что-то исправлял, доводя систему до совершенства... И вот эти годы опыта он отдаёт вам. Ваша задача — изучить готовую бизнес-модель и следовать ей. Поздравляю: вы сэкономили немало времени, а значит — и денег!

Если же вы в принципе не понимаете, что такое франчайзинг и как он работает, то вам точно следует прочесть мою книгу! И рекомендую её каждому, кто хочет построить собственный бизнес, начав с нуля, без крупных вложений, без знакомств и связей, как и я однажды. Жить достойно хотят все, но многие до сих пор не верят, что в сфере предпринимательства можно чего-то добиться честным путём, поэтому даже не пытаются стать бизнесменами... И вот перед вами пример человека, который изменил жизнь к лучшему и зарабатывает хорошие деньги благодаря лишь своему труду, упорству и желанию.

Надеюсь, мой жизненный путь вас воодушевит так же, как меня в своё время вдохновила биография Стива Джобса. Оказалось, что он обычный человек и тоже начинал почти с нуля, основав компанию Apple в гараже. Конечно, родители Стива были обеспеченнее моих и ему в чём-то было легче, но одно лишь это обстоятельство вряд ли помогло бы ему стать лидером в сфере информационных технологий...

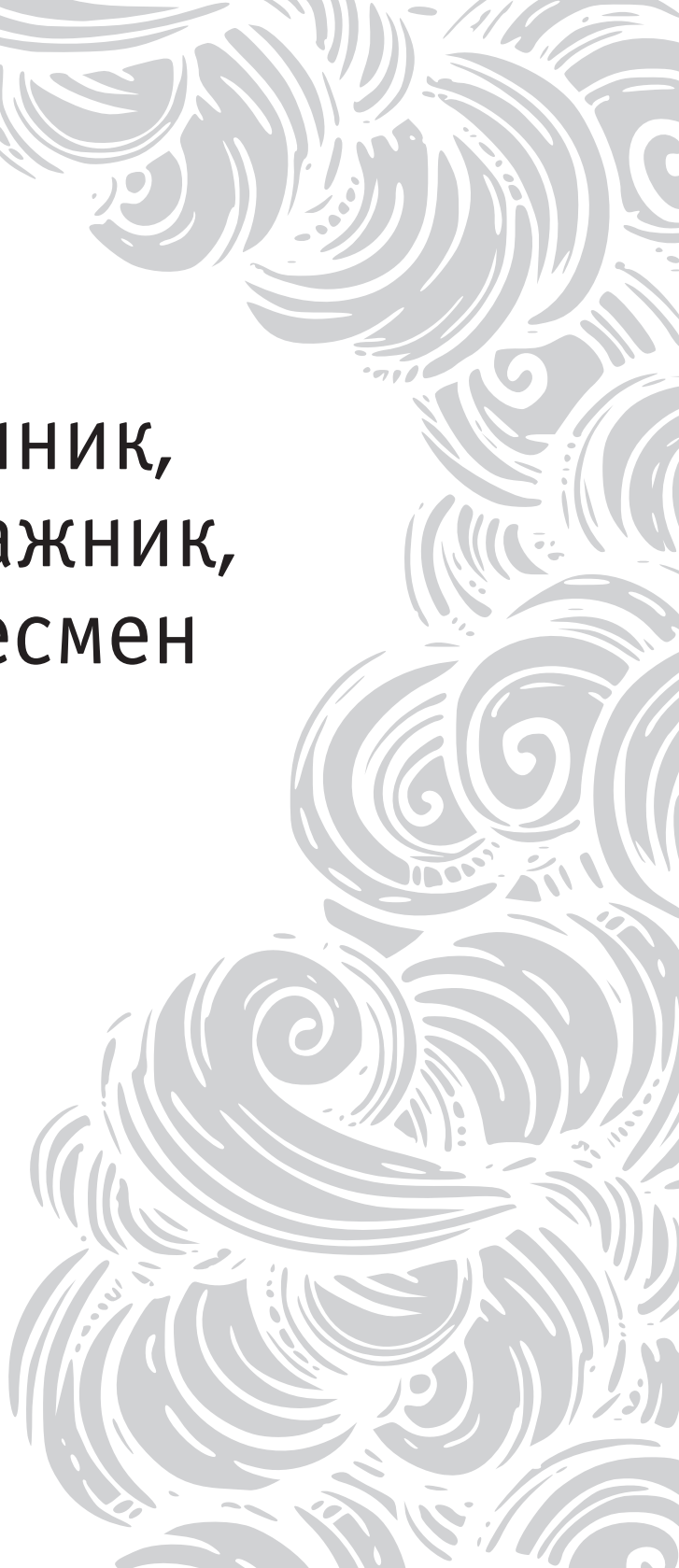
Кстати, о лидерах. Я очень надеюсь, что эта книга попадёт в руки крупных предпринимателей — быть может, их заинтересует мой опыт или просто захочется узнать, что я за человек. И им настолько понравится эта книга, что они будут рекомендовать её своим последователям!

А ещё эта книга предназначена для моих сотрудников и партнёров — нынешних и будущих. Когда я только начинал свой путь и у меня в подчинении были всего два-три человека, сидевшие в одном помещении со мной, мне не составляло труда донести до них нужную информацию. Другое дело, когда сотрудников — более пятидесяти, а деловых партнёров — не менее тысячи. Эта книга поможет мне передать каждому из них мой образ мышления и объяснить, вследствие чего я его сформировал.

Забегая вперёд, скажу, что мой путь в бизнесе был очень трудным, но именно это позволило мне стать тем, кто я есть. Хочу поделиться своим опытом и мировоззрением с людьми, которые меня окружают, — благодаря этому мы сможем лучше развивать наш бизнес, усиливать его и строить большую международную компанию. **Вот в чём состоит ценность книг: даже в эпоху соцсетей они остаются одним из лучших способов тиражировать своё сознание и транслировать его другим людям!** А начну я с рассказа о собственной жизни: о том, как искал себя и как пришёл в бизнес.

Глава 1

Охранник, продажник, бизнесмен



Откуда берутся деньги

Я родился в маленьком городе под названием Ивдель, что в Свердловской области. Это название слышали все, кто знает трагическую историю перевала Дятлова. К сожалению, больше это место ничем не примечательно. Четырнадцать тысяч человек населения, работать негде... Мне в Ивделе с детства было тесно, я мечтал оттуда уехать, хотя и не понимал — как и куда.

Помню себя четырнадцатилетним подростком: мама болеет, папа, который живёт не с нами, иногда помогает деньгами, но их всё равно не хватает. Я кручусь как могу: подрабатываю у отца на водонасосной станции, копаю траншеи — вы об этом уже знаете. В остальное время ищу металлолом: батареи, старые антенны, медь, алюминий... Тяжёлая юность, одним словом.

Когда мне исполнилось шестнадцать, отец мне сказал: «У меня нет денег, чтобы дать тебе образование, так что пойдёшь в армию». Мне на это нечего было возразить, тем более что и учёба у меня шла плохо: четвёрка стабильно выходила всего по трём предметам, по остальным я выше тройки не получал. Но не потому, что глупый, — дальнейшая жизнь показала, что это во все не так. Просто не было мотивации хорошо учиться. Учителя меня никак не стимулировали, а иногда попросту обесценивали. Так что в армию я пошёл без колебаний, отслужил два года. И когда вернулся, знакомый предложил мне пойти работать в (тогда ещё) милицию, водителем охранно-конвойной службы. Благо ещё в школе я прошёл обучение на механика-водителя, получив права категорий А, В и С. Я подумал: а почему бы и нет? Выбора всё равно особо не было.