



14-я Международная выставка франшиз  
и других B2B возможностей



III Международный московский салон  
лицензирования брендов и образов

При поддержке



Под патронатом



Стратегический партнер



## ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ «ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ»

28 – 30 сентября 2016 года

Зал ADVANCED

28 СЕНТЯБРЯ

<p>12:00 – 15:30</p>	<p><b>ОТКРЫТИЕ ФОРУМА «ЧЕМПИОНАТ МИРА-2018 – ТОЧКА РОСТА РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»</b></p> <p>Матчи Чемпионата Мира (ЧМ) по футболу пройдут в 11 российских городах. Ожидается, что на ЧМ-2018 приедут не менее 1000 000 человек. ЧМ открывает благоприятные возможности для более активного привлечения средств частных инвесторов в формирование инфраструктуры городов, принимающих у себя Чемпионат, за счет открытия франчайзинговых точек общественного питания, гостиниц, предприятий торговли и сферы услуг. Еще один вариант привлечения частных инвестиций – это реализация масштабной лицензионной программы по аналогии с Сочи-2014. Причем возможностей в случае с ЧМ даже больше, так как матчи пройдут сразу в нескольких городах.</p> <p><b>12:00 – 13:30 Часть 1</b></p> <p><b>Вопросы к обсуждению:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Влияние проведения крупных спортивных мероприятий на развитие инфраструктуры региона.</li><li>• Материальные и нематериальные выгоды: новые спортивные сооружения, новые дороги, отели, модернизированные инженерные инфраструктуры, положительный имидж, повышение инвестиционной привлекательности. Как использовать все это с наибольшей эффективностью для региона?</li><li>• Мировой и российский опыт. На примерах: ЮАР - ЧМ2010, Бразилия – ЧМ2014, Олимпиада в Пекине -2008, Олимпиада Сочи-2014, Татарстан – Универсиада 2013 год, Красноярск – Универсиада 2019, Катар – ЧМ2022</li></ul> <p><b>13:30 – 13:45 – перерыв</b></p> <p><b>13:45 – 15:30. Часть 2</b></p> <p><b>Вопросы к обсуждению:</b></p>
----------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лицензионные программы FIFA: опыт других чемпионатов и перспективы в России.</li> <li>• Потенциал для развития инфраструктуры регионов. Почему франчайзинг?</li> <li>• ЧМ как потенциал для развития внутреннего туризма</li> </ul>
<b>16:00 – 17:30</b>	<p><b>ОСНОВАТЕЛИ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ДЕЛЯТСЯ СЕКРЕТАМИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА.</b></p> <p><b>Спикеры:</b>  <b>Александр Колобов</b>, владелец сети кофеен «Шоколадница», мастер-франчайзи американской компании Burger King</p> <p><b>К участию приглашаются представители компаний:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Burger king</li> <li>• Kidzania</li> <li>• Чайхона</li> <li>• Starbucks Coffee</li> <li>• Президент IFA</li> <li>• Рик Дэвидсон, CEO, Century 21</li> </ul>

## 29 СЕНТЯБРЯ

<b>10:00 – 11:30</b>	<b>Общее собрание членов Российской ассоциации франчайзинга</b>
<b>11:45 – 13:15</b>	<b>РАСШИРЯЕМ СЕТЬ ДО 20+ ТОЧЕК: ПОСТРОЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩЕЙ РОСТ. С ДАЛЬНЕЙШИМ ПРИЦЕЛОМ НА ФРАНЧАЙЗИНГ.</b>
<b>13:30 – 15:00</b>	<b>СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ИЗ ДОГОВОРА ФРАНШИЗЫ</b>
<b>15:15 – 16:45 +/-</b>	<b>БИЗНЕС НА КОЛЕСАХ»</b>
<b>17:00 – 18:30</b>	<b>МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ: СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРИБЫЛЬНОГО И ПЛАНОМЕРНОГО РОСТА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ.</b>

## 30 СЕНТЯБРЯ

	<b>ФРАНЧАЙЗЕР – ФРАНЧАЙЗИ: В ПОИСКАХ ИДЕАЛЬНОГО БАЛАНСА</b>
--	---

## ЗАЛ START

### 28 СЕНТЯБРЯ

<b>11:00 – 18:30</b> Практикум	<b>ПОКУПКА ФРАНШИЗЫ ОТ А ДО Я</b>
<b>11:00 – 11:15</b>	<b>СБОР УЧАСТНИКОВ</b>
<b>11:15 – 13:00</b>	<p><b>ЧАСТЫ.</b>  <b>РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.</b>  <i>Можно ли вести бизнес так, чтобы у нас все было, а нам за это ничего не было.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Зачем нам нужен бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность.</li> <li>• Налоги и налоговая ответственность. Типичные ошибки малого бизнеса.</li> <li>• Риск предпринимательской деятельности и ответственность</li> </ul>

	<p>Директора.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Риск и ответственность Собственника.</li> <li>• Дивидендная политика. Как правильно платить и получать дивиденды.</li> <li>• Факторы, снижающие стоимость компании при оценке бизнеса.</li> </ul> <p><u>Спикер:</u> Наталья Баранова, финансовый директор ООО «Инвитро»</p>
13:00 – 13:15	ПЕРЕРЫВ
13:15 – 15:00	<p><b>СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ОШИБКА ВЫЖИВШЕГО</b></p> <p>Систематическая ошибка выжившего (survivorship bias) — разновидность систематической ошибки отбора, когда по одной группе («выжившим») есть много данных, а по другой («погибшим») — практически нет. Так, исследователи пытаются искать общие черты среди «выживших», забывая о том, что не менее важная информация скрывается среди «погибших».</p> <p>В данной теме мы разберем кейсы «погибших» франчайзи. Их опыт это то, что всегда остается за кадром, но при этом именно этот опыт может оказаться наиболее полезным для будущих предпринимателей. Когда у тебя есть возможность посмотреть на ситуацию со всех сторон, а не только с той, которая ярко подсвечивается и сопровождается громкими фанфарами и фейерверками, шанс на успех возрастает в разы.</p> <p><i>К участию приглашаются предприниматели, которые готовы поделиться историями неудавшегося опыта в качестве франчайзи.</i></p>
15:00 – 15:15	ПЕРЕРЫВ
15:15 – 16:45	<p><b>ВЫБИРАЕМ ФРАНШИЗУ ПРАВИЛЬНО</b> <i>Критерии комплексной оценки</i></p> <p>Как начинающему предпринимателю понять, успешен ли бизнес франчайзера, оценить привлекательность франшизы и грамотно принять ответственное решение о выборе партнёра? – Эти и другие вопросы будут рассмотрены на данном мастер-классе, а у Вас на руках останется практическое руководство к действию, которое Вы сможете применить тут же на выставке.</p> <p>Спикер: <b>Екатерина Сойак</b>, генеральный директор EMTG (организатор выставки франшиз BUYBRAND Expo), Член совета директоров Российской Ассоциации Франчайзинга</p>
16:45 – 17:00	ПЕРЕРЫВ
17:00 – 18:30	<p><b>КАК ПРАВИЛЬНО ЧИТАТЬ ДОГОВОР МЕЖДУ ФРАНЧАЙЗЕРОМ И ФРАНЧАЙЗИ</b></p> <p>Спикер: <b>Вадим Усков</b>, старший партнер «Усков и партнеры»</p>

## **29 СЕНТЯБРЯ**

10:00 – 19:00 Практикум	<b>НАЧИНАЕМ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ПО СИСТЕМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА</b>
10:00 – 10:30	СБОР УЧАСТНИКОВ
10:30 – 12:00	<b>ЧАСТЬ1. ВВЕДЕНИЕ. ВЫБОР РАЗВИТИЯ</b>

	Выбор стратегии развития: корпоративный vs. Франчайзинг. Стоит ли мне развивать свой бизнес по франшизе? Подходит ли мой бизнес для развития по системе франчайзинга? Привычки высокоэффективной франчайзинговой модели.
12:00 – 12:20	ПЕРЕРЫВ
12:20 – 15:30	<b>ЧАСТЬ 2. ДНК ВАШЕЙ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СИСТЕМЫ. СОЗДАЕМ ФРАНШИЗУ.</b>
12:20 – 13:50	Основы развития франчайзинговой системы.  Как избежать ТОП-10 – 20 - 100 ошибок, совершаемых начинающими франчайзерами? - Строим успешную бизнес-модель.  Управление стандартами бизнес-системы для начинающих франчайзеров.
13:50 – 14:00 -	Перерыв
14:00 – 15:30	Ключевые аспекты разработки франшизного пакета. Иностраный спикер
15:30 – 16:00	ПЕРЕРЫВ. Продолжение практикума – 30.09.2016
16:00 – 18:00	<b>КАК ВЕСТИ БИЗНЕС БЕЗ ВЗЯТОК</b> <b>Мобильная торговля</b>

### 30 СЕНТЯБРЯ

10:30 – 14:15	<b>НАЧИНАЕМ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ПО СИСТЕМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА</b>
10:30 – 11:00	Сбор участников
11:00 – 12:30	<b>Часть 3. КАК ОБЕСПЕЧИТЬ УСПЕХ СВОИХ ФРАНЧАЙЗИ – ТОП 5 СТРАТЕГИЙ.</b>
12:30 – 12:45	ПЕРЕРЫВ.
12:45 – 14:15	<b>ЧАСТЬ 4. ПРОДАЖА ФРАНШИЗЫ: СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Продажа франшиз на внутреннем рынке: как избежать проблем.</li> <li>• Лучшие практики для маркетинговых возможностей: лидогенерация для продажи франшизы.</li> <li>• Применение местных систем продвижения для развития бизнеса.</li> </ul>