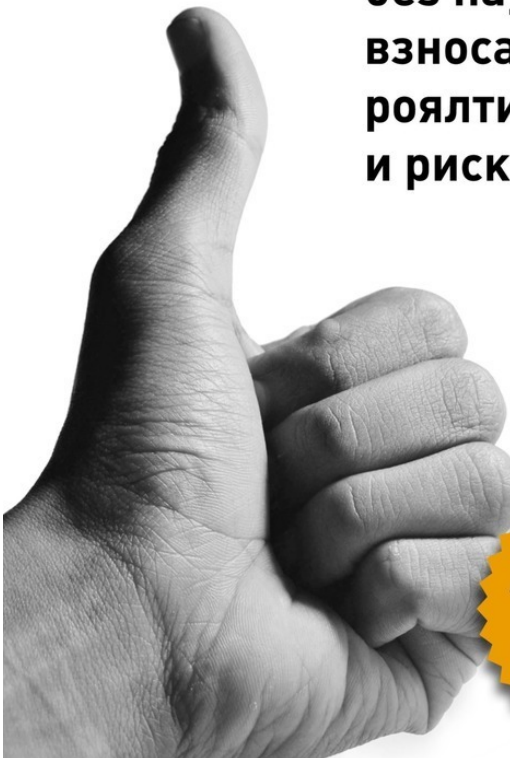
Александр
Черкашов, MBA

Франшиза

без паушального взноса, роялти и рисков



Книга ценой в 50 000 000 рублей

Александр Черкашов, MBA

Франшиза без паушального взноса, роялти и рисков

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17208462
ISBN 9785447448950

Аннотация

Эта книга для тех, кто хочет открыть или развить свой бизнес безопасно и относительно быстро. Если вы думаете об открытии бизнеса через франчайзинг, обязательно прочтите эту книгу. Вы узнаете франчайзинг с новой стороны и сможете принять верное для себя решение. Прочтите эту книгу: она поможет вам понять, стоит ли вкладывать деньги во франшизу или лучше начать своё дело. Или стоит работать в найме? Прочтите книгу: в ней 100% есть ответ на ваш вопрос. Рекомендую.

Содержание

Для кого эта книга и в чём её идея?	5
Почему именно франшиза?	9
Почему книга называется «Франшиза без паушального взноса, роялти и рисков?»	12
Почему стоит дочитать книгу до конца?	14
Почему я решил написать книгу?	17
Об авторе	19
Зачем мне эта книга, почему я её написал?	22
Что такое бизнес, и бизнес по франшизе?	25
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Франшиза без паушального взноса, роялти и рисков
Книга ценой в 50 000 000 рублей

Александр Черкашов, MBA

© Александр Черкашов, MBA, 2016
© Вера Филатова, дизайн обложки, 2016

Редактор Наталья Юрьевна Черкашова

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Для кого эта книга и в чём её идея?

Прежде всего, эта книга написана для предпринимателей, которые собираются построить свой бизнес по франшизе. Идеи, изложенные в этой книге, помогут им создать эффективный бизнес с доходом от 100 000 до 300 000 рублей чистыми в течение 3—5 месяцев, и при этом остаться свободным от обязательств перед собственником франшизы – франшизёром.

В этой книге предприниматели смогут найти все подсказки, как пользоваться преимуществами открытия бизнеса по франшизе, обеспечивающей безопасный старт бизнеса, но без паушального взноса, без роялти, без договоров, и с минимальными рисками, прежде всего – финансовыми.

P.S. Если Вы думаете, что смысл этой книги заключается в том, как украсть идею у действующей франшизы, её технологию или порядок работы, а затем создать свою собственную, то Вы глубоко заблуждаетесь. Поэтому советую расположиться поудобнее в кресле и внимательно почитать!

Я совершенно точно могу сказать, что все идеи, изложен-

ные в этой книге, будут полезны не только будущим или начинающим предпринимателям, но и уже действующим. Иными словами, практически любому человеку, который задумывается об открытии или развитии своего дела. Будь это небольшая компания, либо федеральная сеть.

Чтобы избежать лишних вопросов, и чтобы быть с Вами «на одной волне», сразу хочу сказать пару слов о том, кто такой предприниматель с моей точки зрения.

Прежде всего, предприниматель – это тот, кто может и готов брать на себя ответственность и нести риски, развивая и совершенствуя СВОЕ дело. Если Вы не находите в себе этих качеств, просто отложите книгу. Для Вас она будет бесполезна! Более того, она может Вам навредить.

Почему, спросите Вы? Объясняю: потому что Вы естественно можете открыть свой бизнес, но готовы ли Вы к тому, что в процессе может пойти что-то не так, как Вы планировали? А так оно и будет, поверьте! Потому что в бизнесе всегда что-то не так! А Вы просто запаникуете и бросите свои начинания или опустите руки. Вы найдете миллион оговорок для своей слабости как руководителя бизнеса: «ниша не та», «клиенты не те», «страна не та», «время не то» и т. д. Короче, оправдание себе Вы всегда найдёте.

Итак, если Вы боитесь рисковать, не готовы брать на себя ответственность, и боитесь создавать что-то своё, закройте эту книгу и идите по своим делам. Но если это не так, давайте продолжим.

Я склонен думать, что продолжили читать эту книгу, скорее всего, те, кто задумываются об открытии своего дела или хотят развить текущий бизнес. В противном случае Вы читаете книгу просто из любопытства. Это, в принципе, не плохо, но я всё же нацелен говорить с людьми, которые хотят связать или уже связали свою жизнь с бизнесом, которые нацелены на успех и профессионализм.

Причин, почему Вы хотите открыть бизнес, может быть масса, какие-то весомые, какие-то нет.

Может, Вы хотите заработать денег больше, чем зарабатываете сейчас. Может, Вас несколько уже утомила та работа, на которой Вы трудитесь, и Вы думаете о том, чем бы заняться новым. Может у Вас сложились не самые хорошие отношения с коллективом. Возможно, Вас просто тошнит от того, что у Вас есть неадекватное и непоследовательное руководство. И, конечно, моя любимая причина – это Вас банально не принимают на работу. Во всяком случае, туда, куда Вы хотели бы пойти работать. А может, Вы уже сейчас являетесь предпринимателем, и Вы хотите открыть какой-то но-

вый бизнес, потому что старый уже утомил или приелся… да мало ли по какой причине. Кстати, это отчасти моя история.

Итак, Вы именно тот человек, который уверенно нацелен открыть свой первый или новый бизнес. Бизнес, во-первых, который будет Вам интересен и понятен. Во-вторых, бизнес, который будет приносить Вам деньги и удовольствие. И в-третьих, не сомневаюсь, будет успешным!

Однако, ***хотеть*** открыть своё дело – это, конечно, хорошо, но нужно ещё и понимать, ***как это сделать***, верно? С минимальными рисками и максимальной прибылью. Я думаю, что именно поэтому Вам приглянулось название книги. Оно о франшизах. А Вы, наверное, рассматриваете для себя бизнес по франшизе. И, вполне возможно, что Вы уже составили для себя какое-то мнение о франшизах.

Если это так, и Вы видите во франчайзинге возможность безопасного и уверенного старта, то эта книга именно для ВАС! Прочитав ее, Вы сможете получить знания, за которые люди платят сотни тысяч, а порой и миллионы рублей.

Почему именно франшиза?

Я уверен, Вы думаете: «Чёрт возьми! Франшиза – это упакованный бизнес. Как инструкция. 1—2—3, и готово!» Я прав? Я сомневаюсь, что Вы просто отдали бы 500 000 рублей или больше простой за товарный знак и пакет документов. Естественно, Вы интересуетесь, прежде всего, опытом выбранной Вами компании, как своего рода гарантией того, что всё будет работать правильно. Именно за это Вы готовы платить деньги.

В связи с этим у меня к вам вопрос: скажите, по Вашему мнению, этот опыт должен таиться именно во франшизе? А если убрать товарный знак? Пару документов? Этот опыт станет менее значимым? Я сомневаюсь.

Если Вы уже хотя бы раз создавали бизнес, сложно ли Вам будет повторить Ваш опыт? Не думаю.

Это, как если бы Вы выучили один иностранный язык, а потом решили выучить второй. Он дастся Вам гораздо проще!

Это как работать в одной нише, а потом открыть бизнес в другой нише: система, порядок, методика – они одинаковые, только бизнесы, как и слова в иностранном языке да

кое-какие правила – разные. Но принципы-то одни и те же!

Поэтому я задам Вам небольшую задачу: «Чем отличается опытный предприниматель от неопытного? Почему первому нужно 100 000 рублей, чтобы запустить бизнес с 0, и начать зарабатывать 100 000 – 300 000 рублей чистым каждый месяц, а второму не хватит и 1 000 000 рублей, чтобы выйти хотя бы в +50 000 рублей?».

Ответ прост и лежит на поверхности: опытный предприниматель отличается от неопытного всего тремя вещами:

1. Опытный предприниматель знает, что нужно делать, в то время как неопытный – догадывается и гадает.
2. Опытный предприниматель делает, неопытный – боится.
3. Опытный предприниматель делает 1 действие, но до конца, а неопытный – 10 действий сразу, и ни одно не приносит результата.

Я уверен на 100% в том, что не важно, купили Вы франшизу, или нет, самое главное – это понимание того, как открыть бизнес. Это понимание со временем формирует простую инструкцию по запуску бизнеса. Не любого, но однотипного. И это инструкция лежит в основе любой ценной франшизы. И именно это понимание и инструкция создают

ценность франшизы. Наша задача – извлечь эту инструкцию, это понимание, и передать его, абсолютно бесплатно, Вам.

Все просто.

Почему книга называется «Франшиза без паушального взноса, роялти и рисков?»

Потому что в этих словах суть книги. Эта книга о том, как запустить свой бизнес со всеми преимуществами франчайзинга и без его недостатков.

Что Вы ищите во франшизе? Опыт, инструкция, порядок, понимание, безопасный старт, финансовый план, календарный план работ, нюансы ниши? Думаю, что именно их и ищите.

Прочитав эту книгу, Вы получите понимание того, как открыть свой бизнес без расходов на франшизу. Потому что франшиза Вам не понадобится. Эта книга – опыт, стоимостью в 50 000 000 рублей, которые мы в свое время похоронили, создавая свой бизнес, в том числе и через франчайзинг.

Я Вам не открою ничего нового и сенсационного. Я Вам расскажу только то, что видел своими глазами, что делал лично сам.

А видел я, как люди, которые были на грани разорения, очень быстро восстанавливались и делали новые компании. Буквально за 2—3 месяца они делали то, что многие не решаются сделать годами. Именно благодаря тому, что они понимали последовательность старта бизнеса. Простого бизнеса. Они не строили ГАЗПРОМ. Они просто очень быстро восстанавливали свой прежний доход, 300 000 – 500 000 «чистыми». Также я видел, как опытные предприниматели покупали у нас франшизу и абсолютно без проблем создавали бизнес крупнее, чем он был у нас. Всего за 1—3 месяца. Легко. И франшизии становился крупнее франшизёра. Я сам начинал бизнес «с ноля» несколько раз, и каждый раз за 1—3 месяца я восстанавливал свой доход в 200 000 – 400 000 рублей. Относительно быстро.

Возможно, Вам покажется это утопией. А, возможно, если Вы уже опытный предприниматель, Вы скажете, что это не такие уж и большие деньги. И в том и в другом случае Вы будете правы, если Вы в это верите.

Почему стоит дочитать книгу до конца?

Перед тем как перейти к сути моей книги, я скажу Вам лишь одно: «Подумайте, что Вы теряете и сравните это с тем, что Вы приобретёте». Я рекомендую Вам потратить пару часов или даже день, и прочесть эту книгу и, если Вы захотите открыть или развить свой бизнес, сделайте это так, как написано в книге.

Взвесьте все плюсы и минусы и Вы поймёте, что ждать можно бесконечно долго, и это просто. А начать, построить дело, которое регулярно будет Вас радовать и приносить Вам доход, которое будет развиваться вместе с Вами – сложно. Но это лишь на первый взгляд. Так чего же Вы на самом деле хотите?

Для тех, кто ответил на этот вопрос в пользу открытия своего дела, а таких будет очень и очень мало, потому что все боятся менять себя, я подготовил достаточной простые, но крайне эффективные модули, главы, темы, назовите, как хотите. Они помогут Вам сделать первые шаги. И, не дай Бог, Вы подумаете, что через месяц Вы станете миллиардерами или хотя бы миллионером. НЕТ! Не обманывайте себя!

Наша задача – сделать шаги в сторону стабильного отрыва от того, чем Вы занимаетесь сейчас, в пользу того, что будет приносить Вам хотя бы 50 000 – 100 000 рублей в месяц чистыми. Затем – 100 000 – 300 000 рублей. Потом – 500 000 и так далее. Поверьте, это вовсе не большие деньги. Я думаю, Вы это и сами прекрасно понимаете. Как это сделать и что для этого нужно, мы и постараемся разобраться далее.

Итак, пользуясь этой книгой, сможете открыть свои бизнес в любой интересной для Вас нише, и Вы получите результат. Это я могу гарантировать Вам с уверенностью. Достаточно будет сделать хотя бы половину из того, о чём написано в этой книге, и Вы будете очень и очень приятно удивлены. Вы будете качественно отличаться от Ваших коллег по работе, коллег по бизнесу, которые до сих пор стоят на месте или сомневаются, и оправдывают себя обстоятельствами, экономикой, кризисом, сотрудниками, одним словом, страхами. Я далёк от мысли, что цена на нефть может как-то критически влиять на бизнес по изготовлению, например, тортов, или на оценку условий труда, или на юридические услуги, или на абонементы в языковую школу. Если Вы предприниматель, я не думаю, что Ваши сотрудники – единственные безответственные люди в мире, и Ваш бизнес из-за них невозможно продвигать вперед. Конечно, всё это влияет на биз-

нес, но настолько ли критично, чтобы не начать зарабатывать на своём деле? Чтобы не развиваться? Чтобы оправдывать себя в своём бездействии? Очень сильно сомневаюсь.

Я научу Вас, как вне зависимости от того, открываете Вы бизнес по франшизе, или открываете его самостоятельно, сделать это максимально безопасно, создать максимально прибыльный бизнес в и максимально короткие сроки с максимальной мотивацией на результат.

Почему я решил написать книгу?

Я решил написать эту книги, потому что мне нравится открывать и развивать бизнесы. Мне это интересно. Иногда я интересуюсь проектами предпринимателей, иногда моими проектами интересуются опытные или молодые предприниматели, и мне нравится разбирать с ними бизнесы по частям, по кусочкам, по винтикам, анализируя и ища ошибки.

Я заметил, что практически во всех бизнесах, особенно, если это рынок услуг или прямая продажа товаров, вопросы и задачи у предпринимателей практически **одинаковые**. Все они укладываются в несколько этапов становления бизнеса, которые описаны в этой книге. Это вопросы из разряда *«Какую нишу мне выбрать?»,* или более сложные вопросы, например *«Как сформировать команду отдела продаж?»*, или *«Как автоматизировать отдел продаж?»*, или самые интересные вопросы, например *«Как масштабировать бизнес?»*.

Мне нравится обсуждать эти вопросы, отвечать на них. Сейчас я решился написать книгу, которая, пусть и коротко, но, я надеюсь, ёмко ответит на многие и многие из этих вопросов.

Я надеюсь, что эта книга позволит начинающим или опытным предпринимателям говорить на одном языке. Я надеюсь, что она поможет покупателям франшизы и продавцам франшизы понимать интересы и ожидания друг друга. Я надеюсь, что она поможет людям, которые только думают открыть свой бизнес, решиться на этот шаг… Я хочу, чтобы эта книга… короче, я много чего хочу.

Итак, я решил написать книгу о том, как создать бизнес безопасно и эффективно, создать его как по франшизе, но без уплаты паушального взноса и роялти. **Потому что я знаю, как это сделать.** Потому что я открыл не один десяток офисов по франшизе и точно знаю, почему некоторые из них закрылись, а многие до сих пор зарабатывают деньги.

Но, я думаю, прежде чем Вы будете меня слушать, Вы, наверное, хотите понять, кто я и почему мы вообще с Вами «разговариваем», верно?

Об авторе

Меня зовут **Черкашов Александр**. У меня 3 высших образования, одно из них – MBA: Global Banking and Finance, Munich / Montreux, EU. Я защитил степень магистра делового администрирования с темой «Оценка политических рисков при привлечении прямых иностранных инвестиций в Россию». Начал свою карьеру в CitiBank, где работал с VIP клиентами банка в сфере привлечения инвестиций. Затем я, вместе с директором ЛОКО-Банк в г. Ростов-на-Дону сформировал департамент розничного бизнеса. Этот департамент я возглавил. После работы в ЛОКО-Банк я создал свою первую компанию в сфере кредитного брокереджа.

Черкашов Александр Станиславович, MBA

На данный момент запустил порядка 70 компаний. Сразу хочу сказать, чтобы это не вызвало удивлений и вопросов – самих бизнесов было 5. Это Брокерская компания по помощи в получении кредита, 2 юридические компании, Лингвистическая школа и Центр сертификации и оценки. Все биз-

несы и сейчас успешно работают.

Что такое 70 компаний? Это Компании, которые мы с партнерами запускали по нашей модели, схеме, методу, назовите как угодно. Если коротко, с нашей помощью и участием. С моей помощью и участием. Мы передавали права, технологии, понимание того, что и как нужно делать, естественно, зарабатывая на этом деньги. Иными словами это бизнесы, запущенные по **франшизе**. Более 90% запущенных нами Компаний работают до сих пор. Хочу сказать, что это очень **хороший** результат. Более того, очень многие наши коллеги-конкуренты запустили аналогичные компании по нашей же методике, так что, на самом деле, компаний значительно больше. Наверное, порядка 150, из тех, которые я знаю. Но не в этом суть.

За свою практику я понял, **как** именно можно запустить бизнес с нуля, чем отличается опытный предприниматель от неопытного, а также я понял, что именно определяет успех нового бизнеса. И почему наши франшизии так или иначе достигали и достигают результатов. Я упаковал это во франшизу и успешно продавал и продаю, и буду продавать. А ещё я максимально кратко и емко попытался изложить эту информацию в книге, которую Вы сейчас читаете.

Зачем мне эта книга, почему я её написал?

Конечно, все должны понимать, что у каждого есть свой интерес или мотив что-то делать. Я далёк от того, чтобы называться «Красным крестом». Меня не вдохновляет альтруизм героев советских романов, которые творят добрые дела то тут, то там безвозмездно. Я, конечно, не против помочь людям, но и о себе забывать, я считаю, не стоит.

Я написал эту книгу, напишу ещё и другие. И вообще, я много чего ещё создам для того, чтобы, в конечном итоге, воплотить свои стремления в жизнь. А стремления мои очень просты.

Я хочу создать Компанию, которая будет заниматься развитие малого бизнеса. Чтобы он стал максимально эффективным и безопасным. От части, я занимаюсь этим и сейчас, расширяя сеть наших представительств, которые открываются по единой системе. Но этого мало. Я хочу масштаб. Я хочу, чтобы максимальное число людей занимались своим любимым делом эффективно.

Лично я считаю, что нет более эффективного метода ра-

боты, чем работа на себя. И если в предпринимательстве максимально снизить риски, то практически все, я уверен, захотят открыть своё дело и стать предпринимателями.

В перспективе я планирую создать программное обеспечение, прежде всего связанное с продажами, которое существенно облегчит работу отдела продаж. Чтобы самый острый вопрос бизнеса: «Где деньги?», решался проще и быстрее. Сейчас почему-то все программы пишут только для маркетинга, а вот про продажи забывают. Обидно! А маркетинг денег не приносит. Без отдела продаж нормального дохода никогда не будет.

Таким образом, я хочу создать Компанию, которая будет развивать бизнес, предпринимательский дух, оттачивать эффективные методы ведения бизнеса, где в сердце всего – эффективные продажи.

Свою роль я вижу именно в систематизации того опыта, который получаю я, и который вижу у своих коллег по цеху. И Ваш опыт мне крайне интересен.

Как Вы понимаете, ниши, в которых я работаю со своими партнёрами, ограничены. Но метод, с помощью которого можно открывать бизнесы+/– универсальный. Это, конечно, не 100% панацея от провала. Но запустить бизнес в сфере

услуг или прямой продаже товаров за 3—5 месяцев с доходом 100 000 – 300 000 рублей в месяц можно весьма уверенно.

Я хочу вместе с Вами запустить не один десяток бизнесов так же, как мы запускаем наши франшизы. Используя наш метод, который мы уже применяем и будем применять в своей работе, и, надеюсь, в Вашей работе тоже. В нишах, которые Вам интересны. Чтобы мы вместе нарабатывали практику, на основе которой можно создать ещё более эффективную модель работы. Модель, которую мы сможем передать другим предпринимателям. Как по франшизе. Только без франшизы. Без паушального взноса, роялти и рисков.

Что скажите, как Вам идея?

Что такое бизнес, и бизнес по франшизе?

Перед тем, как говорить об открытии бизнеса, и перед тем, как сравнивать методы работы по франшизе и без франшизы, я хотел бы немного поговорить о терминах. Это не совсем весёлый момент, но он обязателен, если мы с Вами хотим прийти к общему понимаю и говорить на одном языке.

Термины

Я не хочу использовать сухие термины из Википедии. Если Вы не против, я буду говорить на своём языке. Итак, начнем.

Франшизёр (франчайзер) – правообладатель, собственник бизнеса, который продаёт и тиражирует свой бизнес по франшизе.

Франшизии (франчайзи) – покупатель франшизы, правополучатель. Собственник будущего бизнеса, который открывает бизнес по методологии франшизёра с применением его технологий, правил норм и стандартов.

Франшиза – это способ быстрого открытия и масштабирования бизнеса за счёт средств франшизии и с помощью его труда. Франшизёр страхует свои риски благодаря франшизии, но взамен даёт методологию работы, обучение и свои наработки и технологии.

Другими словами, для франшизёра франшиза – это способ масштабирования на рынке с подстраховкой своих рисков.

Для франшизии франшиза – это способ быстрого открытия своего бизнеса по технологии и в соответствии с правилами франшизёра. Что тоже, в каком-то смысле, страхуем его риски.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.