

Оглавление

От авторов и об авторах.....	5
Хаим Фельдман	5
Денис Кудинов	6
Предисловие	7
Глава 1. Зачем Вам нужна франшиза? Для кого не подойдет франчайзинг	9
Как заработать деньги?.....	9
Статистика скажет лучше любых слов	12
Для кого не подойдет франчайзинг?	16
Почему выгодно покупать франшизу (плюсы и минусы)	16
Глава 2. Что такое франшиза? И зачем она мне нужна?.....	18
Гарантии окупаемости по франшизе. Это реально?.....	19
Почему важно следовать инструкциям	19
ФРАНШИЗА – ЭТО НЕ ТОЛЬКО БРЕНД. ЭТО СОВСЕМ НЕ БРЕНД.	20
Передача Вам опыта франчайзера	22
Служба поддержки франшизы	24
Виды франшиз	26
Глава 3. Почему компании делают франшизу? Хотят на мне нажиться?	28
Зачем компаниям развитие с помощью франчайзинга?	28
На чем зарабатывают компании? Какую выгоду они получают?	30
Глава 4. Как уберечь себя от мошенников.....	33
Глава 5. Новые франшизы. Как и зачем их покупать?	38
Зачем покупать такую франшизу	39
Как правильно покупать и проверять новую франшизу.....	40

Глава 6. Разбор финансовой модели.....	42
Финансовая модель «кофе с собой»	44
Финансовая модель салона красоты.....	50
Глава 7. Оцифровка бизнеса	56
Глава 8. Законодательство и договор	59
Российское законодательство в сфере франчайзинга	59
Договор коммерческой концессии (ДКК) (Глава 54 Гражданского кодекса РФ).....	59
Что должно быть прописано в договоре?	60
Базовые принципы договора	61
Заключение. Коротко о главном.....	63
Приложение №1. Чек-лист по выбору франшизы	65