



ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ЧТО ТАКОЕ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФРАНШИЗА?

Туристический франчайзинг или франшиза - это сотрудничество между компаниями, при котором франчайзер (владелец марки, ноу-хау, технологий работы, обслуживания клиентов и прочее) передает на возмездном основании свои знания, бренд и успешную модель ведения бизнеса своему партнеру - франчайзи.

При этом франчайзи остается самостоятельным юридическим лицом.





Туристический бизнес состоит из таких субъектов: туроператоры, турагентства и туристы.

Туроператоры - юридически лица, которые создают туристические продукты и реализуют их через туристические агентства.

Туристические агентства - юридические или физические лица, которые продают туристические продукты туроператора, с которым у данного агентства заключен агентский договор туристу, за что агентство получает комиссионное вознаграждение.

Туристический продукт - туры заграничные и местные, авиа и ж/д билеты, визы и страховки.

ПОЧЕМУ СТОИТ ОТКРЫВАТЬ ТУРАГЕНТСТВО

✓ **Легкий старт, небольшие инвестиции.**

Процесс открытия занимает от 1-1,5 месяца.

В среднем, для открытия туристического агентства инвестиции составят +/- 3 млн тенге.

С такими инвестициями сложно начать какой-то другой бизнес.

✓ **Интересный бизнес.**

У Вас будет возможность ездить и изучать разные страны, курорты, отели гораздо чаще и дешевле.

✓ **Отсутствие риска.**

Вы практически ничем не рискуете. В основном ваши инвестиции приходятся на мебель, компьютеры и оргтехнику.

✓ **Прибыльный бизнес.**

Окупаемость от 6-ти месяцев. Прибыль у годовичного успешного агентства, в среднем, 1 млн тенге.





Туристическая компания **работает с 2004 года.**

С октября 2008 года компания запустила франчайзинговый проект «Поехали снами».

Особенность проекта заключается в том, что мы готовы сотрудничать как с предпринимателями **БЕЗ ОПЫТА РАБОТЫ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ**, так и с действующими туристическими агентствами.

Данный проект по франчайзингу выгоден всем сторонам:

- ✓ **Для франчайзера** - это освоение новых территорий, укрупнение бизнеса, увеличение объема продаж и снижение рисков развития.
- ✓ **Для франчайзи** - приобретение недостающего опыта, сокращение сроков окупаемости, снижение предпринимательских рисков, и относительно легкое вступление в крупный бизнес.



- ✓ 17 лет опыта ведения туристического бизнеса!
 - ✓ +300 офисов в странах СНГ и Казахстане!
 - ✓ 6 лет работы в Казахстане!
 - ✓ 1 500 000 туристов выбирающих нашу сеть!
 - ✓ 65 проданных франшиз в Республики Казахстан - самая крупная сеть туристических агентств. Доверие партнеров прямое доказательство работающей бизнес модели!
- 

ТРЕБОВАНИЯ К ПАРТНЕРАМ

К руководителю:

- ✓ Высшее или среднее образование. Уверенный пользователь ПК
- ✓ Наличие собственного или арендованного офиса..
- ✓ Навыки ведения и управления бизнесом. Франчайзи должен сам заниматься развитием бизнеса!
- ✓ Умение общаться с клиентами. Способность понимать их потребности и пожелания. Стремление к развитию и усовершенствования профессиональных навыков в туристическом бизнесе.
- ✓ Ответственность и трудолюбие. Этот бизнес для тех, кто любит работать, кто хочет сделать этот бизнес-делом жизни, кто полностью вовлечен в бизнес, кто готов выкладываться на 100%.
- ✓ Активность и целеустремленность. Самостоятельность и самоорганизованность партнера, желание работать и зарабатывать.

К количеству работников в офисе:

Минимум 3 сотрудника, один из которых будет как директором, так и выполнять функции менеджера.



ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЮ:

- ✓ В любом городе Казахстана, предпочтительно с населением от 100 000 человек. Расположение офиса на первом этаже с отдельным входом, или в торговом центре с хорошей посещаемостью. В любом случае нужно выбирать оживленную (проходную/проездную) улицу и предусмотреть возможность парковки.
- ✓ Обязательна возможность размещения вывески согласно корпоративному стилю компании.
- ✓ Достаточная площадь туристического агентства от 25 кв.м. в офисных помещениях с учетом того, что работать в нем будут минимум 2-3 сотрудника.



Преимущества работы по франшизе

✓ Высокая узнаваемость бренда.

Более 300 офисов в 122 городах Украины, Молдове, Белоруссии и Казахстане.

✓ Готовая бизнес - модель.

Полное руководство поведению туристического бизнеса, успешно проверенное на собственных офисах.

✓ Лучшее обучение на рынке.

С нуля до уровня «гуру». Опыт и увеличивающаяся база знаний.

✓ Единый договор со всеми туроператорами.

✓ Максимально повышенная комиссия от туроператоров

✓ Готовая рекламная политика.

✓ Поддержка.

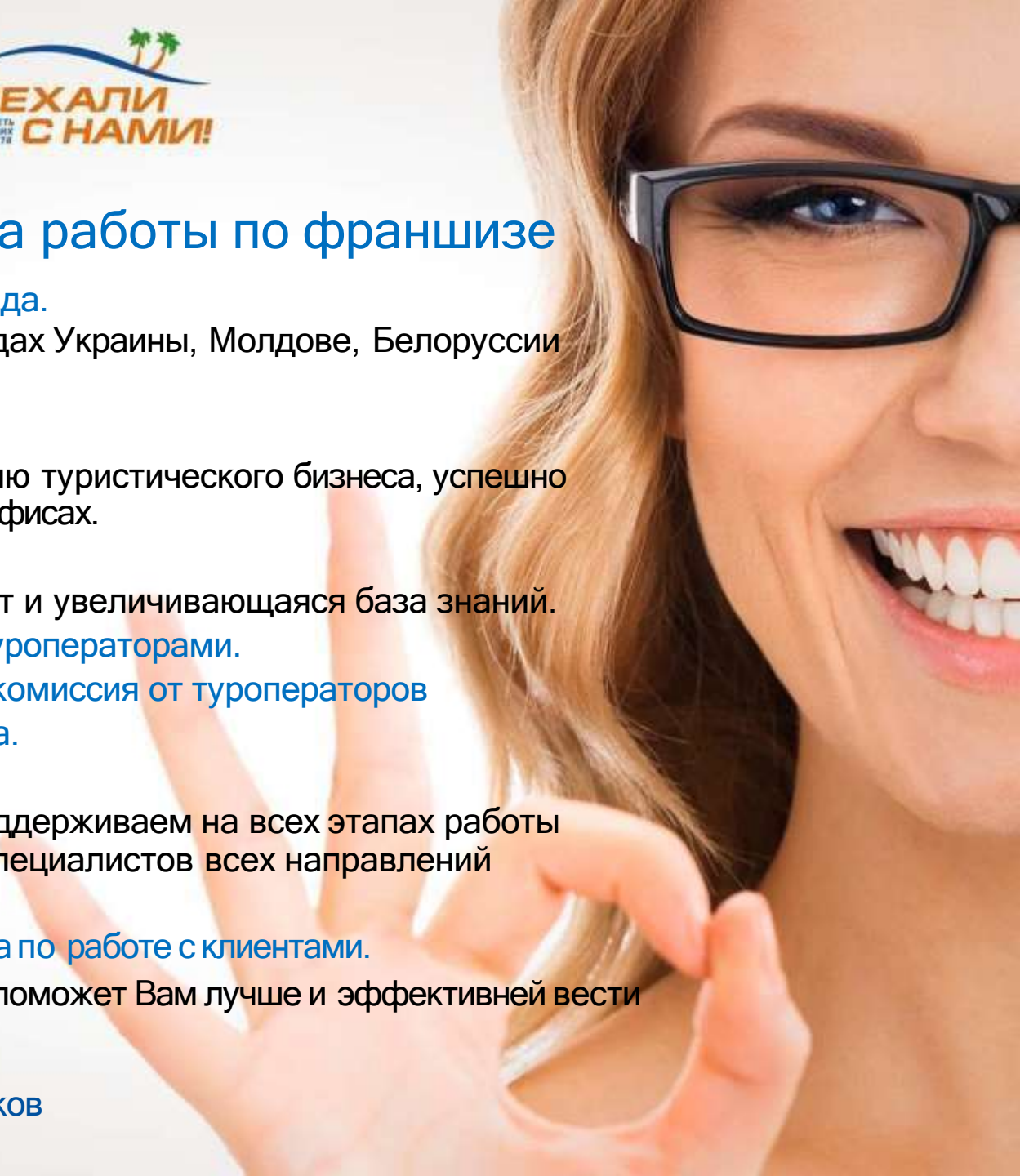
Мы помогаем партнерам и поддерживаем на всех этапах работы предоставляя консультации специалистов всех направлений бизнеса.

✓ Автоматизированная система по работе с клиентами.

(CRM)+IP телефония, которая поможет Вам лучше и эффективней вести

Ваш бизнес.

Сообщество единомышленников



CRM система + IP телефония помогает:

- ✓ Анализировать качество работы менеджеров.
Выявление ошибок в работе менеджеров
стратегия повышения качества обслуживания
клиента.
- ✓ Посчитать эффективность рекламы.
- ✓ Решать спорные вопросы с клиентами
и туроператорами.
- ✓ Вести базу клиентов.
- ✓ Независимость Вашего бизнеса от отношений
с сотрудниками.





Обучение руководителя

1. Курс «Рынок туризма»
2. Курс «Продукты туризма»
3. Курс «Технологии продаж»
4. Курс «Управление офисом»
5. Курс «Предпринимательство»
6. Курс «Бизнес-модель, 15-летний опыт и наработки»
7. Курс «IT-продукт, CRM»

Начальное обучение менеджеров

1. Секреты туристического бизнеса
2. Отелиные базы
3. Курорты и страны
4. Техники продаж
5. CRM

Финансовые требования

Необходимые инвестиции:

от 2 млн тенге и от 3 млн тенге для городов миллионников
(Паушальный взнос + мебель, компьютеры, оргтехника,
вывеска и т.д.)

Паушальный взнос:

950 000 тенге для городов с населением до 100 000 человек.

1 490 000 тенге для городов с населением свыше 100 000
человек.

1 990 000 тенге для городов Алматы,
Нур-Султан, Шымкент, Атырау, Актау и Актобе.

Роялти:

С каждого проданного тура, удерживается роялти от 1 до 2% в
зависимости от туроператора и направления.

Минимальный план роялти только с 7-го месяца работы!



Необходимые инвестиции

Начальные вложения и окупаемость

Стартовые вложения в офис в среднем составляют +/- от 1 млн.тг. (мебель, компьютеры, оргтехника, вывеска и т.д.)

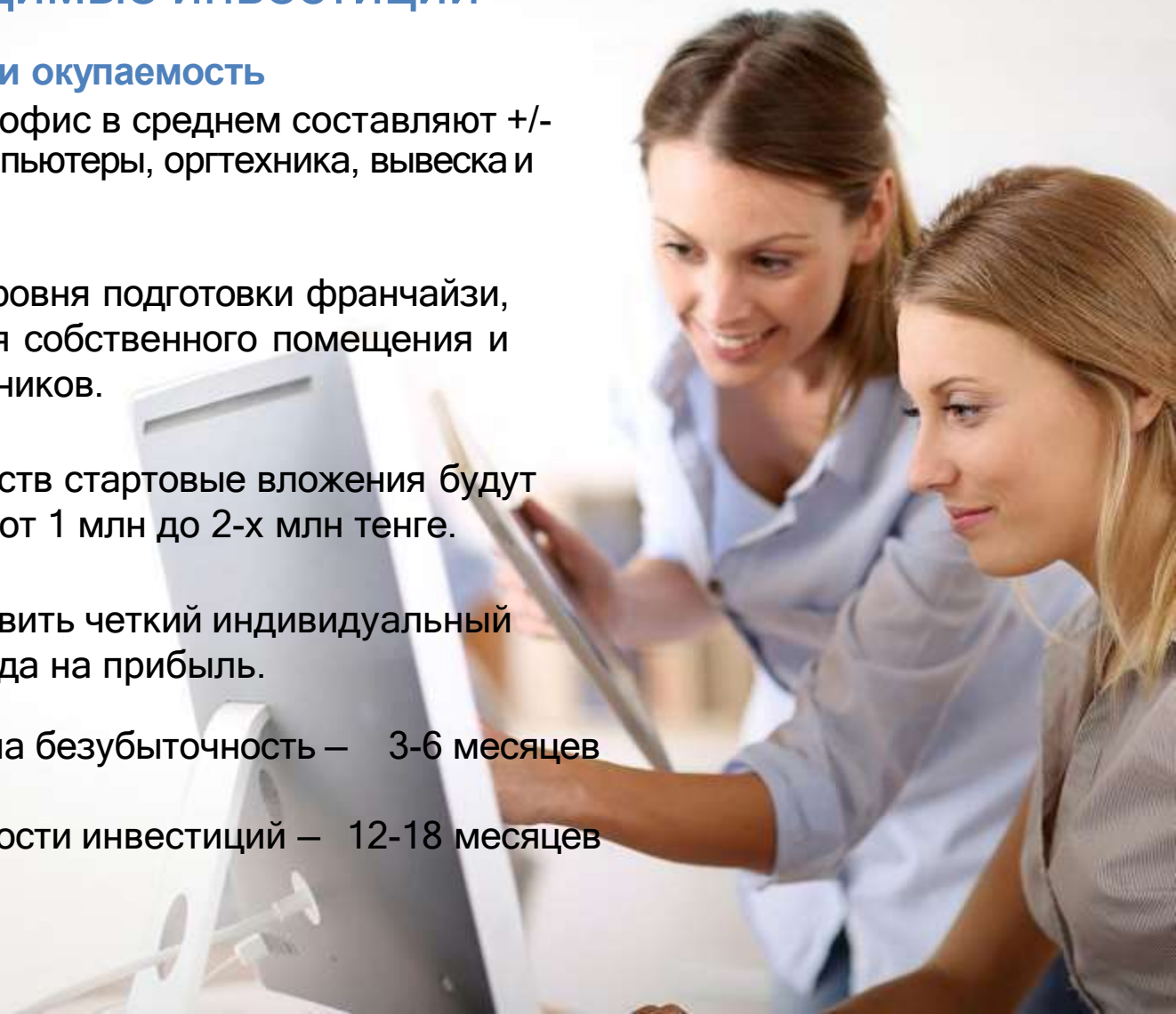
Вложения зависят от уровня подготовки франчайзи, наличия или отсутствия собственного помещения и подготовленных сотрудников.

Для большинства агентств стартовые вложения будут находится в диапазоне от 1 млн до 2-х млн тенге.

Мы поможем вам составить четкий индивидуальный финансовый план выхода на прибыль.

Обычный срок выхода на безубыточность — 3-6 месяцев

Обычный срок окупаемости инвестиций — 12-18 месяцев



Сколько Вы будете зарабатывать?

Примерная таблица рентабельности бизнеса

	Продажи (3 менеджера) Количество туров всего в месяц	Средняя стоимость тура	Средняя комиссия с одного тура -9%	Валовый доход	Расходы (аренда офиса, зп сотрудников, реклама и прочее)	Доход компании в месяц
1 месяц	10	800 000	72 000	720 000	600 000	120 0000
3 месяц	15	800 000	72 000	1 080 000	700 000	380 000
6 месяц	20	800 000	72 000	1 440 000	900 000	540 000
9 месяц	30	800 000	72 000	2 160 000	1 200 000	960 000
12 месяц	40	800 000	72 000	2 880 000	1 400 000	1 480 000

План по роялти:

При средней стоимости тура 645 000 тенге необходимо продать 12 туров в месяц, чтобы выполнить минимальный план по роялти 120 000 тенге

Средняя стоимость тура - 645 000 тенге

Средний роялти - 1,5%

Минимальный план роялти / Средний роялти =
Количество туров для выполнения плана по роялти

120 000 тенге / 9 675 тенге = 12 туров

12 туров / 3 сотрудника = 4 тура в месяц на одного менеджера.

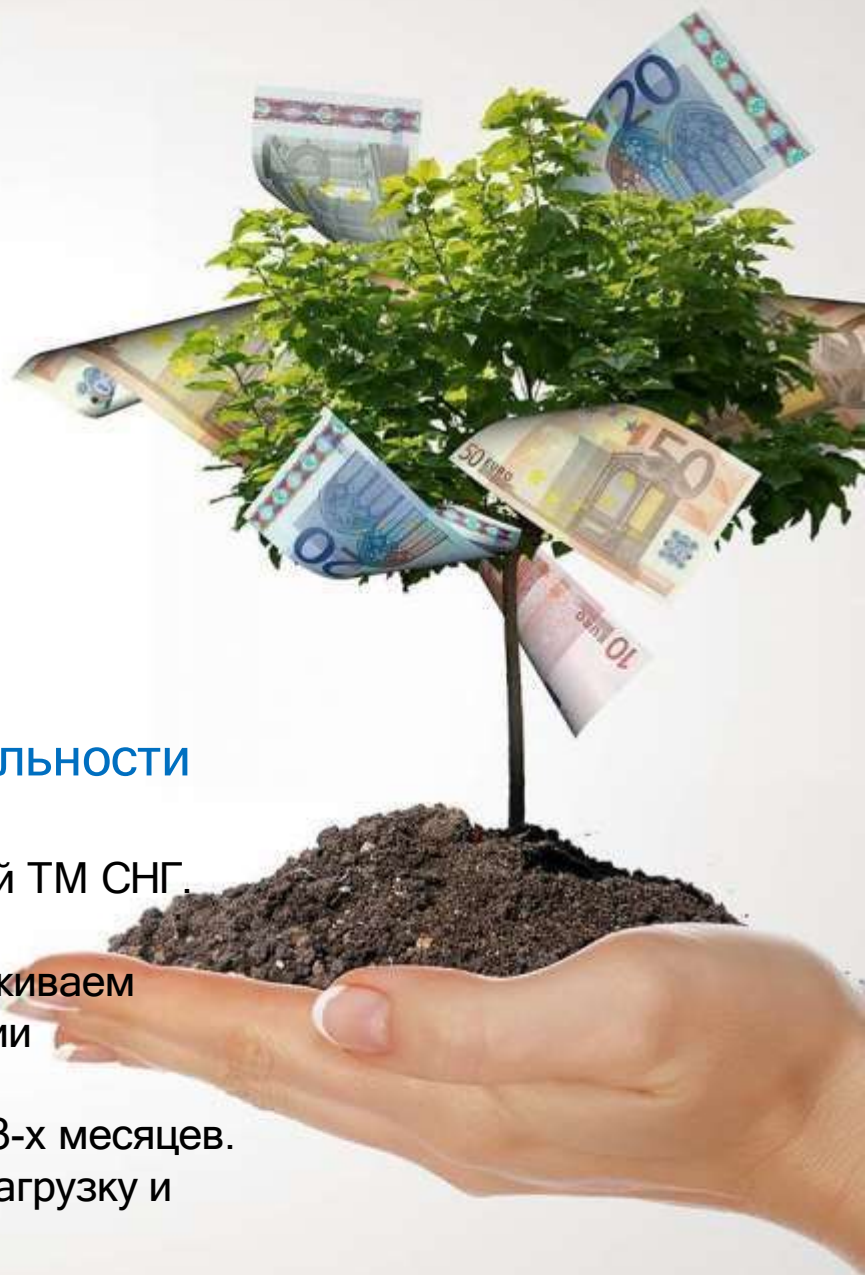


В паушальный взнос входит:

- ✓ Вход в сеть.
- ✓ Обучение.
- ✓ Доступ к готовой бизнес-модели.
- ✓ Просчет финансовой деятельности.
- ✓ Подключение к IT-платформе.
- ✓ Курсы предпринимательства.
- ✓ Обучение и подготовка к работе.

В оплату роялти с операционной деятельности входит:

- ✓ Бренд. Возможность работать под крупнейшей ТМ СНГ.
- ✓ Право использования CRM-системы.
- ✓ Поддержка. Мы помогаем партнерам и поддерживаем на всех этапах работы предоставляя консультации специалистов всех направлений бизнеса.
- ✓ Мы предоставляем наставника на период до 3-х месяцев.
- ✓ Маркетинг. Мы снимаем всю маркетинговую нагрузку и предоставляем клиентов.



Чем отличается франшиза «Поехали с нами» от франшиз других сетей

- ✓ 15-летним успешным опытом ведения туристического бизнеса.
- ✓ Инновационным подходом к организации и ведению туристического бизнеса.
- ✓ Наличием жестких стандартов качественного обслуживания туристов.
- ✓ Самыми выгодными финансовыми условиями работы с франчайзером.
- ✓ Нацеленностью работы с партнерами на результат.
- ✓ Гарантией партнерам потока потенциальных туристов.
- ✓ Доступностью нашей базы знаний 24 часа в сутки.




ПОЕХАЛИ
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНСТВ
С НАМИ!

Мы будем рады
принять Вас в нашу
дружную и успешную
семью
«Поехали с нами»


**ПОЕХАЛИ
С НАМИ!**
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНСТВ
Открой себя миру!