ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на оказание услуг по сопровождению и реализации концепции развития Акционерного общества «Камский индустриальный парк «Мастер» (далее Заказчик) по франчайзинговой модели, включая следующие услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **Наименование услуги** |
|  | **Анализ и описание бизнес-процессов компании:** штатные аудиторы после проведения комплексного анализа системы предложат Заказчику схему устранения узких мест и укажут на нюансы бизнеса Заказчика, которые необходимо доработать. Индивидуальные решения под каждого клиента в зависимости от специфики бизнеса.Информация передается Заказчику в формате схемы (.doc). |
|  | **Маркетинг-кит (не менее 25 страниц) –** презентация, краткий документ, демонстрирующий преимущества, предложения компании, подборка маркетинговых материалов, дающих четкие ответы на интересующие читателя вопросы о преимуществах сотрудничества.Стандартно маркетинг-кит включает:* Общее описание компании и ее цель – миссия;
* Описание частных и общих проблем клиентов Заказчика;
* Описание структуры целевой аудитории и логика ее таргетирования;
* Объяснение проблем типичного клиента и способов их решения;
* Описание ситуаций, когда товар или услуга компании Заказчика бывает необходимой;
* Пример того, как клиент может сам решить свои трудности;
* Яркое описание того, как компания Заказчика может решить те же самые проблемы, только гораздо быстрее, качественнее и дешевле;
* Формирование уникального коммерческого предложения;
* Краткая история компании;
* Подробная характеристика продукта и сервиса;
* Примеры из жизни: реальные клиенты и их отзывы;
* Практические рекомендации и часто задаваемые вопросы (F.A.Q.);
* Портфолио компании;
* Контакты.

Разработка концепции и макета презентации по продаже франшизы с основными офферами и информацией о Заказчике.Итоговая версия презентации высылается Заказчику в двух форматах (.cdr/psd и .pdf). |
|  | **Разработка финансовой модели бизнеса Заказчика** – математическая модель существующей компании, которая позволяет оценить изменение финансово-экономических показателей деятельности компании и эффективности проекта при изменении исходных параметров:* Описание материалов и ресурсов компании с целью детализации объема капитализации компании;
* Описание постоянных и переменных затрат компании;
* Описание штата компании, типов оплаты их трудовой деятельности;
* Описание и составление графика амортизации оборудования и производственных линий компании (амортизация в соответствии с правилами бухучета);
* Описание и корректировка размера рекламного бюджета, рекомендации по размещению на рекламных площадках (в случае необходимости);
* Сборка финансовой модели;
* Расчет срока окупаемости вложенных средств в бизнес.

Финансовая модель предоставляется Заказчику в формате (.xls) и является версией для внесения данных в процессе изменения тех или иных показателей. |
|  | **Разработка успешной маркетинговой стратегии для франшизы.**Инструкция по продвижению, включающая в себя следующую информацию:* Где рекламировать? Уже разработаны алгоритмы, которым Заказчику остается лишь следовать;
* Как правильно использовать социальные сети? Франчайзеры должны иметь паблик, посвященный их бренду, Вконтакте, Instagram и на Facebook;

Инструкция передается Заказчику в форматах (.doc и .pdf). |
|  | **Методическое пособие по работе с Франчайзи.**Методическое пособие, которое поможет Франчайзеру в построении Управляющей Компании и в дальнейшей координации работы.* Как найти идеального покупателя? По этому поводу также имеются действующие алгоритмы, необходимые для франчайзи;
* Как создать узнаваемый бренд?

Методическое пособие передается Заказчику в форматах (.doc и .pdf). |
|  | **Руководство по открытию индустриального парка (Франчайзинг бук от 500 страниц):*** Инструкция по взаимодействию с гос. органами власти (получение субсидий, гос. поддержки, льгот);
* Рекомендации по строительству индустриального парка на территории франчайзи;
* Инструкции по работе с резидентами индустриального парка;
* Комплект договоров – подборка документов, договоров, соглашений, необходимых для начала работы и заключения сделок;
* Локейшн кит – инструкция с требованиями к расположению и правилами поиска помещения и его оформления;
* Создание юридического лица – документ, регламентирующий выбор наименования, ОКВЭД, рекомендованные системы налогообложения;
* Инструкция по аккредитации/сертификации в Министерстве промышленности и торговли РФ и Ассоциации индустриальных парков Росс – документ, описывающий правила получения аккредитации/сертификации, стоимости и сроки;
* Руководство по управлению – описание правил, сроков, отчетности и ситуаций для управляющего компанией франчайзи;
* Оргсхема и штатное расписание – документ, определяющий численность и состав должностей, необходимых на предприятии и график их работы;
* Инструкция по правилам устройства и увольнения персонала;
* Методология найма – рекомендованный опыт Заказчика в подборе и тестировании сотрудников, проведении собеседований и источники для поиска людей в команду;
* Стандарты внешнего вида – документ, описывающий стандарты внешнего вида всех категорий сотрудников, если это предусмотрено политикой компании;
* Глоссарий компании – специализированный словарь всех терминов и сокращений, используемых в бизнесе Заказчика (в случае использования сложной профессиональной терминологии);
* Система адаптации – правила стажировки и наставничества, велком тренинг и план адаптации для новых сотрудников, правила проведения аттестации;
* Система мотивации – правила формирования дохода сотрудников, система премирования и наказания, бонусная система;
* Рекламные каналы – документ, описывающий все рекомендованные и согласованные источники размещения рекламы, и механику взаимодействия с клиентами Заказчика;
* Показатели KPI – рекомендованные на основе опыта Заказчика планы аренды, производства и необходимые показатели деятельности сотрудников;
* Информация о поставщиках и подрядчиках, с которыми компания рекомендует работать, правила их оценки и выбора в случае, если Заказчик не предоставляет контакты поставщиков;
* Работа в CRM – описание правил работы в crm-системе, используемой Заказчиком, отражения и смены статусов, регламенты по отказам и телефонии;
* Регламент по проведению акций – документ, описывающий правила проведения промоакций и других мероприятий, направленных на повышение PR-составляющей бренда;
* FAQ – самые частые вопросы по продукту и аренде.

Копирайтеры и аналитики агентства прописывают бизнес-процессы компании и составляют подробное руководство по запуску бизнеса Заказчика.Руководство предоставляется в электронном виде в форматах (.pdf., .doc.).Содержание франчайзинг бука может изменяться в зависимости от специфики бизнеса, и составляется на базе информации, предоставленной Заказчиком. |
|  | **Разработка календарного плана открытия.**Разрабатывается план открытия Франчайзи по Диаграмме Ганта и предоставляется Заказчику в формате (.xls). |
|  | **Лицензионный договор/договор концессии.**Договор, по которому владелец франшизы предоставляет другой стороне право использования передаваемой информации в установленных договором пределах.Договор предоставляется в формате (.doc). |
|  | **Маркетинговый анализ существующей рекламы.**Заказчик предоставляет доступ к своей рекламной кампании и макеты креативов. Специалисты агентства проводят анализ и дают рекомендации по оптимизации и улучшению рекламной кампании.Анализ предоставляется в формате (.doc). |

Оплата осуществляется поэтапно в формате 50% предоплата, 50% постоплата в течение 30 дней после подписания актов выполненных работ или иным способом, обговоренным заранее.