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.