

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ
на проведение мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства

Предмет мероприятий:

Предоставление комплексной услуги по созданию франчайзинговых пакетов (разработке франшиз, состава франшизы, пакетов франшизы (определение стоимости), созданием финансовой модели франшизы, юридической упаковкой, презентацией франшиз, рекомендациями по продаже) для субъекта малого и среднего предпринимательства Иркутской области (далее – СМСП) на основе их успешной бизнес-модели (услуга по упаковке франшизы).

Цель мероприятий:

Содействие повышению конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Перечень выполняемых исполнителем работ:

Комплексная услуга по созданию франчайзингового пакета на основе успешной бизнес-модели субъекта МСП состоит из следующих услуг:

1. Проведение консультаций по созданию франшизы;
2. Упаковка бизнеса во франшизу (разработка состава франшизы, разработка пакетов франшизы (определение стоимости), создание финансовой модели франшизы, юридическая упаковка и презентация франшизы, рекомендации по продаже).

Комплексная услуга оказывается этапами, в соответствии с приведенной ниже таблицей.

№	Этап	Содержание
1.	Консультации по созданию франшизы: Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса	<p>Порядок работ:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Оценка готовности бизнеса к созданию франшизы.2. Представление на согласование списка из 10 конкурентов.3. Определение списка и изучение франшиз-конкурентов (5 конкурентов).4. Определение основных направлений проведения анализа:<ul style="list-style-type: none">• Общая информация о франчайзере;• Общая информация о франшизе;• Условия франчайзингового предложения;• Состав материалов, входящих во франчайзинговое предложение;• Действующие франчайзи.5. Запрос рекламных и маркетинговых материалов по выбранным конкурентам.6. Телефонные и скайп переговоры с франчайзерами и франчайзи.7. Определение наиболее выгодных и интересных для потенциальных покупателей аспектов франчайзингового предложения конкурентов.8. Формирование итогового аналитического отчета по итогам работы. <p>Условия проведения работ:</p> <ul style="list-style-type: none">• Оценка бизнеса проводится на основании брифа, заполненного Получателем услуги.• Информация собирается на основе открытых источников (интернет-серфинг в русскоязычном пространстве) и официальной информации, предоставляемой франчайзерами по запросам на сайтах по продаже франшиз (формы обратной связи на сайте).• Проведение переговоров с представителями франчайзера (по пяти выбранным для анализа франчайзерам).• Проведение телефонных переговоров с тремя франчайзи от каждого, из пяти выбранных франчайзеров (в случае наличия их контактных данных в открытом доступе). <p>Результат работ:</p> <ul style="list-style-type: none">• Письменный отчет проведенного аудита бизнеса Получателя услуги о готовности к созданию франшизы.

		<ul style="list-style-type: none"> • Письменный отчет о конкурентах по франшизе с выводами по результатам исследования и рекомендации по составу франчайзингового предложения Получателя услуги. • Маркетинговые материалы по франшизе (презентация, финансовая модель, шаблон договора). • Письменное пояснение реальной текущей ситуации с франчайзинговой сетью конкурентов.
2.	Разработка концепции франшизы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Введение; 2. Определение стратегической цели развития компании по франчайзингу; 3. Общее описание бизнеса Получателя услуги; 4. Общее описание франшизы Получателя услуги; 5. Форматы франчайзинговых точек; 6. Распределение обязанностей франчайзи и франчайзера на этапе запуска бизнеса; 7. Распределение обязанностей франчайзи и франчайзера на этапе операционной деятельности; 8. Составление франчайзинговых пакетов; 9. Определение источников дохода с франчайзинга; 10. Разработка уникального торгового предложения ниши; 11. Разработка уникального торгового предложения франшизы; 12. Разработка дорожной карты запуска франшизы на 1-3-6-12 мес. <p>Условия проведения работы: Исполнитель самостоятельно разрабатывает концепцию франшизы. Базой для разработки концепции франшизы являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ бизнеса Получателя услуги; • Экспертиза предложений Получателя услуги по концепции франшизы; • Практический опыт Исполнителя во франчайзинге. <p>Результат работ: 1. Утвержденное видение Получателя услуги и Исполнителя о концепции франшизы, проработанное Получателем услуги и Исполнителем и оформленное в виде готовой концепции франшизы. 2. Разработанная Исполнителем концепция франшизы, утвержденная Получателем услуги (как взаимодействовать с партнерами и как на этом зарабатывать).</p>
3.	Разработка финансовой модели развития франчайзинговой сети	<p>Структура работы: Создание документа в виде таблицы в электронном формате с возможностью автоматического пересчета при корректировке исходных показателей, содержащей следующие данные по месяцам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - размер инвестиционных затрат при запуске франшизы (составляется подробная смета расходов на открытие бизнеса по франшизе с указанием категорий и наименований расходов); - расчет налогообложения; - доходная часть; - расходная часть; - рентабельность бизнеса (расчет чистой прибыли бизнеса); - окупаемость бизнеса (расчет выхода бизнеса на прибыль). <p>Условия проведения работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Исходную информацию для составления финансовой модели предоставляет Получатель услуги; • Параметры франшизы определяются Получателем услуги самостоятельно либо берутся из концепции франшизы. <p>Результат работ: Готовая финансовая модель для предоставления потенциальным партнерам</p>
4.	Разработка пакета юридических документов	<p>Структура работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка юридической схемы продажи франшизы; 2. Подготовка проекта договора на основе утвержденной юридической схемы.

		<p>Условия проведения работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проводится юридическая проработка документов, подготовленных на основе концепции франшизы, с учетом специфики бизнеса Получателя услуги. • При продаже франшизы разрабатывается договор коммерческой концессии или лицензионный договор. <p>Результат работ: Индивидуальный франчайзинговый договор, с механизмами защиты франшизы Получателя услуги по его конкретному бизнесу. Готовые документы для оформления сделок с партнерами по франчайзингу, индивидуальные формы, позволяющие избежать множества ошибок при работе с партнерами.</p>
5.	Разработка франчайзибука	<p>Структура документа: Детальная структура франчайзибука разрабатывается индивидуально под проект. Примерная укрупненная структура документа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка к запуску точки; 2. Запуск точки; 3. Управление персоналом; 4. Управление закупками; 5. Управление производством или оказанием услуг; 6. Управление продажами; 7. Управление маркетингом; 8. Управление качеством; 9. Финансы и бухгалтерский учет; 10. Автоматизация компании; 11. Работа с государственными органами. <p>Порядок работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка структуры франчайзибука, адаптированной с учетом специфики бизнеса Получателя услуги. 2. Интервью со специалистами, задействованными в ключевых процессах бизнеса Получателя услуги на предмет выявления порядка работы и используемой документации. 3. Описание ключевых процессов, существующих в организации Получателя услуги, в понятной форме для передачи знаний и технологий бизнеса Получателю услуги франчайзи. 4. Сбор в единый пул всех шаблонов документов, используемых в Организации Получателя услуги, в соответствии со структурой франчайзибука. <p>Условия проведения работ: Разработка франчайзибука осуществляется на основе:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. существующих в организации процессов; 2. информации, предоставляемой Получателем услуги; 3. документов, фактически имеющихся у Получателя услуги на момент разработки франчайзибука. <p>Недостающие документы Получатель услуги разрабатывает самостоятельно.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Источник информации для разработки франчайзибука – Получатель услуги, который предоставляет всю информацию и документы. • Исполнитель не разрабатывает, не оптимизирует, не адаптирует процессы и документы. • Исполнитель имеет право, но не обязан предлагать улучшения существующих процессов и документов. • Исполнитель не гарантирует эффективную работу при использовании разработанного франчайзибука. • Если информация (документ) не предоставлена, то она исключается из отчетной версии документа. <p>Результат работ: Франчайзибук, содержащий в себе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Структуру документа, состав ключевых процессов и наполнение документацией; - Описание ключевых бизнес-процессов в организации; - Шаблоны документов, используемых в ключевых бизнес- процессах

		<p>организации.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Документы должны быть оформлены в фирменных цветах и стиле компании Получателя услуги.
6.	Создание презентации франшизы	<p>Порядок работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка прототипа; 2. Копирайтинг текста прототипа; 3. Дизайн презентации. <p>Примерная структура презентации (для каждого проекта разрабатывается индивидуально):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Титульный лист (визуально привлекательная первая страница); 2. Кратко о франшизе (резюме); 3. О компании; 4. Обращение руководителя; 5. Привлекательность ниши; 6. Наши преимущества; 7. Франчайзинговое предложение; 8. Что мы даем на запуске; 9. Что мы даем на сопровождении; 10. Как выглядит франчайзинговая точка; 11. Персонал франчайзинговой точки; 12. Необходимое оборудование; 13. Покупатели нашей продукции; 14. Финансовые показатели; 15. Наша продукция; 16. Требования к франчайзи; 17. Как запустить франчайзинговую точку; 18. Наша команда; 19. Отзывы франчайзи; 20. Контакты / Призыв к действию. <p>Условия проведения работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Презентация разрабатывается на основе информации Получателя услуги и результатов работ предыдущих этапов. • Объем презентации - до 20 слайдов. <p>Результат работ:</p> <p>Получатель услуги получает понятный, визуально привлекательный документ для проведения переговоров с потенциальными покупателями франшизы.</p>
7.	Разработка рекомендаций по продаже франшизы	<p>Анализ и предоставление информации об оптимальных каналах продвижения франшизы. Составление списка площадок, онлайн-каталогов для размещения рекламной информации о франшизе.</p> <p>Результат работ:</p> <p>Письменные рекомендации по продаже франшизы, содержащий информацию об оптимальных каналах продвижения франшизы, список площадок, онлайн-каталоги для размещения рекламной информации о франшизе.</p>

Основные требования к оказанию услуг (исполнителю):

Исполнитель услуги – юридическое лицо, зарегистрированное на территории Российской Федерации, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, либо физическое лицо, применяющее специальный налоговый режим, отобранное в качестве исполнителя услуг для Фонда по результатам открытого запроса предложений.

Услуги, предусмотренные настоящим техническим заданием, должны быть оказаны в полном объеме с 09 января 2023 года до 13 марта 2023 года. Исполнитель вправе оказать услуги досрочно.

Услуги должны быть оказаны в соответствии с настоящим Техническим заданием, надлежащего качества, в полном объеме и в установленный срок, с соблюдением требований Федерального закона № 152-ФЗ от 27.07.2006 г. «О персональных данных».

Результаты оказания услуг (отчетные материалы):

В срок не позднее 3-х (трех) календарных дней со дня оказания услуги, предусмотренной настоящим Техническим заданием в полном объеме, Исполнитель формирует и предоставляет Заказчику следующие отчетные документы:

- Договор об оказании услуг и акт сдачи-приемки оказанных услуг, подписанные Получателем услуги и Исполнителем (оригиналы или заверенные Исполнителем копии);
- Заверенные копии платежных документов, подтверждающих оплату Получателем услуги несофинансируемой Фондом части услуг Исполнителя (при наличии софинансирования Получателя услуги);
- Отчетные документы, предусмотренные этапами услуг по настоящему Техническому заданию.

Исполнитель несет ответственность за достоверность сведений, представленных в реестре, заявке и актах.

Стоимость оказания услуг:

Максимальная стоимость оказания услуги составляет не более 390 000 (триста девяносто тысяч) рублей 00 копеек (не более 390 000 (триста девяносто тысяч) рублей 00 копеек за оказание услуги в интересах 1 (одного) Получателя услуги).

Условия оплаты оказания услуг:

За счет средств Фонда финансируется не более 356 783 (трёхсот пятидесяти шести тысяч семисот восьмидесяти трёх) рубля 35 копеек за оказание услуги в интересах 1 (одного) Получателя услуги, оставшаяся сумма за счет собственных средств Получателя услуги.

Порядок оплаты:

Получатель услуги вносит Исполнителю аванс в размере разницы между полной стоимостью оказания услуги и суммой софинансирования Фонда, оставшаяся часть оплачивается на условиях софинансирования Фондом по факту оказания услуг в полном объеме в интересах 1 субъекта МСП на основании подписанного сторонами акта сдачи-приемки оказанных услуг, но не более 356 783 (трёхсот пятидесяти шести тысяч семисот восьмидесяти трёх) рублей 35 копеек. В случае подачи заявки с коммерческим предложением оказания услуги по стоимости равной или меньшей, чем сумма софинансирования Фонда (356 783 (триста пятьдесят шесть тысяч семьсот восемьдесят три) рубля 35 копеек), то такой аванс от Получателя услуги не требуется.

Договор на оказание услуг, предусмотренных настоящим техническим заданием, заключается в редакции Заказчика.

Содержание, объем, сроки оказываемых услуг может корректироваться по соглашению сторон.

Организатор запроса предложений

Центр услуги предпринимателей Фонда услуги и развития предпринимательства. Иркутской области Центр «Мой бизнес»

Техническое задание подготовил:

Главный специалист Центра поддержки предпринимательства Михалева М.А.

