



# БИЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ ФРАНЧАЙЗИ

Дата составления – 2016 год

## Оглавление

1.	Резюме	3
2.	Характеристика рынка	7
3.	Производственные ресурсы	12
4.	Организационная и кадровая политика	16
5.	План маркетинга	18
6.	Финансовый план	20
7.	Коммерческое предложение по франшизе	22
8.	Приложения	26

## Резюме

ГК «Петербургское такси 068» - одно из крупнейших таксомоторных предприятий Санкт-Петербурга, основанное в 1996 году.

Миссия предприятия – своевременно, быстро, безопасно и с комфортом доставить пассажира до места назначения на территории города Санкт-Петербурга и за его пределами.

В качестве основных перспектив и задач на современном этапе развития предприятия выделяются следующие:

- увеличение доли занимаемого рынка с дальнейшей популяризацией бренда «Такси 068», как истинно петербургского такси;
- расширение спектра предоставляемых услуг;
- повышение качества обслуживания до уровня лучших мировых стандартов.

Мы регулярно инвестируем во внедрение инновационных технологий, которые позволяют улучшить качество услуг и сделать заказ и использование такси в мегаполисе еще проще и удобнее.

Одним из наиболее перспективных и экономически привлекательных направлений деятельности ГК «Петербургское такси 068» является франчайзинг (льготное предпринимательство). Суть франчайзинга для ГК «Петербургское такси 068» заключается в распространении успешно работающего бизнеса такси, его всесторонне апробированных на практике технологий и положительного имиджа .

Субъектами отношений в рамках франчайзинга являются два лица. ГК «Петербургское такси 068» является **франчайзером**, обладающим правами на марку, бренд и технологии. Лицо, приобретающее возможность использовать принадлежащие франчайзеру права, называется **франчайзи**.

Франчайзер предоставляет франчайзи на возмездной основе право использовать свой бренд, фирменный стиль, опыт, стандарты предоставляемых услуг, знания, технологии управления и учета, ноу-хау. При этом ГК «Петербургское такси 068», как франчайзер, обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса франчайзи, обеспечивать техническую и консультационную поддержку и сопровождение.

Франчайзи осуществляет свою деятельность под брендом франчайзера, используя его репутацию на рынке услуг, и по своему фирменному стилю идентифицируется с франчайзером.

Франчайзинг, предлагаемый ГК «Петербургское такси 068», является сервисным.

Франчайзер предоставляет:

- права на продажу услуг под своим брендом;
- льготные тарифы на информационное обслуживание.
- транспортные средства и оборудование (при необходимости);
- технологии продаж, обслуживания клиентов и контроля качества;
- технологии управления и обслуживания парка транспортных средств, контролируя все аспекты их применения.

Основная направленность сервисного франчайзинга – высокий уровень обслуживания потребителей. Благодаря единой совместной политике, проводимой франчайзером и франчайзи, потребитель оперативно информируется о качестве и количестве услуг, предоставляемых на предприятиях, работающих под брендом ГК «Петербургское такси 068».

### **Финансовые условия продажи франшизы**

#### **и требования к первоначальному капиталу**

- Первоначальные капиталовложения включают в себя необходимый минимум расходов для организации деятельности компании в области таксомоторных перевозок.
- Стартовый платеж (паушальный взнос) в размере от 0 до 150 000 рублей. Размер паушального взноса зависит от возможностей и степени готовности франчайзи.
- Первый шаг на пути к сотрудничеству – заключение договора коммерческой концессии на право использования бренда (товарного знака) 068, который будет зарегистрирован в Роспатенте. Стоимость использования товарного знака составляет 1000 рублей в месяц в расчете на 1 автомобиль.
- Для получения заказов на осуществление пассажирских перевозок от Диспетчерской службы такси 068 франчайзер и франчайзи заключают договор на информационное обслуживание по льготным тарифам: <http://taxi068.ru/rates> (*ссылка на тарифы на отдельной странице по франшизе*)
- Оплата фиксированная и не зависит от объема оказанных услуг.
- Для получения заказов на осуществление пассажирских перевозок из информационной системы «ИНТАКС» (Информационная система «ИНТАКС» - информационная система обмена заказами на пассажирские перевозки между таксомоторными компаниями Санкт-Петербурга, далее – ИС «ИНТАКС»), а также на размещение заказов в ИС «ИНТАКС» франчайзер и франчайзи заключают договор об оказании услуг по поиску,

размещению, передаче заказов на перевозку и предоставлении доступа к ИС «ИНТАКС» по специальным тарифам:

<http://intacs.ru/rates>

- При заключении указанных выше договоров франчайзер оказывает франчайзи консультационные услуги по открытию собственного бизнеса и необходимому технологическому оснащению, а также проводит обучение административно-управленческого персонала общим деловым навыкам, необходимым для эффективного ведения бизнеса на безвозмездной основе.
- К обязательным услугам по постоянному сопровождению бизнеса франчайзи относится обучение водителей франчайзи стандартам обслуживания пассажиров, которое франчайзер проводит на платной основе. Кроме того, франчайзер предоставляет франчайзи административный кабинет ИС «ИНТАКС», позволяющий получать оперативную и достоверную информацию о работе автопарка.
- При необходимости и по запросу франчайзер готов предоставлять франчайзи дополнительные услуги на коммерческой основе. Более подробно данные услуги освещены в Разделе «Коммерческое предложение по франшизе».

### **Преимущества франчайзинга ГК «Петербургского такси 068»:**

1. Право открытия таксопарка под известным брендом.
2. Экономия средств на разработку, регистрацию и продвижение товарного знака.
3. Отлаженная технология ведения бизнеса.
4. Всесторонняя поддержка профессионалов бизнеса городского такси (опыт, ноу-хау, менеджмент, маркетинг, обучение, реклама) в течение всего срока действия Договора коммерческой концессии.
5. Возможность использования запатентованных программ и необходимого оборудования по эксклюзивным ценам для обеспечения эффективной деятельности городского таксопарка в современных условиях.
6. Обучение сотрудников предприятия всем принципам и стандартам бизнеса.
7. Возможность использования методик подготовки документов и участия в конкурсных торгах и тендерах, проводимых коммерческими организациями и Администрацией Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
8. Возможность участия в социально значимых программах города и области.

## **Упрощенный вариант сотрудничества – Подписание партнерского соглашения.**

Кроме взаимодействия посредством франчайзинга, ГК «Петербургское такси 068» предлагает вариант сотрудничества, основанного на Партнерском соглашении.

Партнерский договор также позволит компании, заинтересованной в развитии бизнеса такси, стать частью бренда «068»

Партнёрское соглашение не предусматривает подписание Договора коммерческой концессии.

Преимущество партнерского соглашения: экономия финансовых средств на регистрацию договора коммерческой концессии.

Недостатки: партнерское соглашение не предусматривает возможности получения:

- бесплатных услуг на стадии открытия бизнеса (консультационные услуги по открытию бизнеса и технологическому оснащению);
- бесплатных услуг по обучению административно - управленческого персонала;
- помощи в льготном приобретении автомобилей.

## Характеристика рынка

Рекламное агентство Скайлаб (Skylab advertising group) в 2015 году провело исследование рынка пассажирских перевозок Санкт-Петербурга за 2014-2015 гг. На основании данного анализа сделаны следующие выводы:

Основная сегментация рынка таксомоторных перевозок по цене и классу обслуживания\*(*\*описание по данным таксомоторных компаний*)

Рынок таксомоторных услуг можно разделить на 3 основных сегмента:

**Эконом** - в основном иномарки среднего класса; не новые, у некоторых компаний заявлено - «не старше трех лет»; не в каждой машине, но часто оснащены кондиционером; в основном такие автомобили, как: Skoda Octavia, Chevrolet Cruz, Chevrolet Orlando, Citroen Berlingo, Ford Focus, Ford Mondeo, Chevrolet Lacetti, Volkswagen Polo, Chevrolet Cobalt, Chevrolet Aveo, Hyundai Solaris, Kia Rio.

**Комфорт** - иномарки гольф-класса не старше трех лет; прекрасный вариант для трансфера в аэропорт/на железнодорожный вокзал (необходимость вместительного багажника), для поездки с семьей на дачу, для комфортного перемещения по городу и области; в основном такие автомобили, как: Volkswagen Jetta, Skoda Octavia, Chevrolet Cruze, Kia Cee'd, Kia Cerato. В настоящее время данный сегмент очень востребован рынком таксомоторных услуг.

**Бизнес** - более новые иномарки, представительского класса; подходят для перемещения по городу с повышенным комфортом; для тех, кто ценит и предпочитает качество; каждая машина оснащена кондиционером; в основном такие автомобили, как: Toyota Camry, Skoda Superb, Volkswagen Passat.

**VIP** - элитные автомобили для тех, кто ценит престиж, или для заказа на торжественное мероприятие; иномарки не старше 2-х лет; каждая машина оснащена кондиционером; в основном такие автомобили, как: Mercedes-Benz, BMW 5-Series, Audi A6, Kia Quoris, Hyundai Equus.

## Спектр основных и дополнительных услуг, предоставляемых на рынке пассажирских перевозок.

**Основными услугами**, помимо непосредственно перевозки, становятся:

- выбор типа автомобиля (стандартный (комфорт, эконом) или бизнес (вип, люкс));
- предоставление детского кресла;
- предоставление пустого багажника для перевозки багажа;
- перевозка животных в клетках;
- 5 или 10 минут бесплатного ожидания пассажира;
- квитанция об оплате;
- курьерские услуги;
- провоз багажа в салоне;
- провоз животного без клетки в салоне;
- встреча пассажира с табличкой;
- wi-fi;
- некурящий водитель;
- проезд через КАД или Кронштадт;
- перевозка детей без сопровождения;
- предварительный заказ;
- наличная и безналичная оплата.

**Дополнительными услугами**, имеющимися не у всех перевозчиков, являются:

- зарядка для телефона;
- различные пожелания водителя - женщина-водитель, водитель со знанием английского языка, курящий/некурящий водитель, молчаливый водитель, спокойный водитель;
- пожелания по поездке - быстро, если пассажир спешит, или спокойно, если пассажира, например, укачивает или он болен;
- возможности для передвижения инвалидов-колясочников;
- разные виды детского кресла;
- брендированные или небрендированные автомобили;
- разделение оплаты с другом в случае безналичной оплаты.

## Типы потребителей услуг таксомоторных компаний

- мужчины и женщины в возрасте от 18 до 65 лет без личного автомобиля;
- автовладельцы, по каким-либо причинам не имеющие возможности пользоваться своим транспортом (неисправность автомобиля, состояние алкогольного опьянения);



- руководители/лица, принимающие решение о доставке персонала корпоративным транспортом;
- родители, доставляющие детей в школу, детский сад, спортивные секции;
- посетители, покидающие развлекательные заведения, в том числе водители личных автомобилей в нетрезвом состоянии;
- пассажиры авиа и железнодорожного транспорта (трансфер).


### Факторы выбора таксомоторных компаний потребителями






При выборе таксомоторной компании потребитель обращает внимание на следующие факторы:




- комфорт;
- безопасность;
- цена;
- скорость подачи машины;
- вежливость и профессиональность сотрудников диспетчерской службы;
- вежливость водителя;
- знание водителем города;
- качественное мобильное приложение;
- возможность оплаты банковской картой;
- дополнительные услуги (молчаливый водитель, провоз багажа, детское кресло, запрет на курение в салоне и т.п.).

### Основные участники рынка пассажирских перевозок Санкт-Петербурга

(конкуренты)\* (\* представлены наиболее заметные компании на рынке пассажирских перевозок Санкт-Петербурга, ранжирование от наиболее к наименее узнаваемым. Информация актуализирована по состоянию на 2016 год. )


Название компании	Преимущества	Недостатки
<p><b>Шесть миллионов</b></p>  <p><b>Предоставление услуг в сегменте «Комфорт класс»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- известность</li> <li>- возможность заказа через сайт и через приложение</li> <li>- скидка за вызов с сайта или через приложение</li> <li>- водители в униформе</li> <li>- скидочные карты для постоянных клиентов</li> <li>- разные типы автомобилей</li> <li>- наличный и безналичный расчет</li> <li>- узнаваемость на улице - единый красный цвет машин</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- иногда более высокая цена</li> <li>- несколько несовременный подход</li> <li>- небольшой спектр дополнительных услуг</li> </ul>

<p><b>Таксовичкоф</b>    <b>Предоставление услуг «эконом», «комфорт» и «бизнес» класса</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- известность</li> <li>- удобная форма расчета и заказа на сайте</li> <li>- скидка при заказе онлайн</li> <li>- нестандартные дополнительные услуги (например, молчаливый водитель)</li> <li>- разные типы автомобилей</li> <li>- бесплатный wi-fi</li> <li>- брендированные автомобили, есть возможность заказа небрендированный автомобиль</li> <li>- этичность компании - вкладываются в благотворительность</li> <li>- возможность заказа с сайта и через смс</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- несвоевременная подача автомобиля</li> <li>- водители плохо знают город</li> </ul>
<p><b>068</b>    <b>Предоставление услуг «эконом», «комфорт» и «бизнес» класса. Лидер сегмента «Комфорт класса»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- крупный автопарк.</li> <li>- яркое, узнаваемое брендирование.</li> <li>- короткий номер для заказа такси</li> <li>- известность.</li> <li>- удобная форма расчета и заказа на сайте</li> <li>- скидка при заказе с сайта и из приложения</li> <li>- скидка за поездки ночью</li> <li>- дисконтные карты для постоянных клиентов.</li> <li>- бонусная программа для постоянных клиентов.</li> <li>- брендированные автомобили</li> <li>- оперативная и своевременная подача автомобиля. <ul style="list-style-type: none"> <li>- бесплатные зарядные устройства для гаджетов.</li> </ul> </li> <li>- бесплатный WF.- скидки за поездки в аэропорт «Пулково».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нестабильно работающее МП</li> </ul>
<p><b>777</b>  </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- форма расчета и заказа на сайте</li> <li>- скидка за онлайн заказ и ночные поездки</li> <li>- дисконтные карты для постоянных клиентов</li> <li>- короткий номер для абонентов Мегафон</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет опознавательных знаков у машин</li> <li>- нет уверенности в том, какой приедет водитель, знает ли он город и говорит ли по-русски; мало дополнительных услуг</li> </ul>
<p><b>Пять миллионов</b>  </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- удобная форма расчета и заказа на сайте</li> <li>- скидка при заказе на сайте</li> <li>- скидка на первую поездку</li> <li>- брендированные автомобили</li> <li>- наличный и безналичный расчет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- небольшой спектр дополнительных услуг</li> </ul>
<p><b>Новое желтое такси</b>  </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- крупный автопарк – быстрая подача</li> <li>- выбор типа автомобиля</li> <li>- возможность заказа с сайта</li> <li>- узнаваемость – все автомобили желтые</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет формы расчета на сайте</li> <li>- нет скидок за онлайн заказ</li> </ul>

<p><b>Таксити</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- известность</li> <li>- скидка ночью</li> <li>- выбор типа автомобиля</li> <li>- наличная/безналичная оплата</li> <li>- узнаваемость - брендированные автомобили</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет формы расчета на сайте, только форма заказа</li> </ul>
<p><b>Семерочка</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- форма расчет и заказа на сайте</li> <li>- скидки и бонусные баллы постоянным клиентам</li> <li>- узнаваемость - брендированные автомобили</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- форма расчета на сайте не работает</li> <li>- небольшой спектр дополнительных услуг</li> </ul>
<p><b>063 ТАКСИ</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- форма расчета и заказа на сайте</li> <li>- наличный/безналичный расчет</li> <li>- бесплатный wi-fi</li> <li>- скидка за онлайн заказ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- небольшое количество дополнительных услуг</li> </ul>

Отдельного внимания заслуживают т.н. диспетчерские или агрегаторные компании, которые чаще всего называются «такси», но при этом не имеют собственного автопарка и сотрудничают с другими таксомоторными компаниями и частными водителями. Такая модель становится все более популярной в последнее время. Являются наиболее сильными конкурентами на рынке такси.

Название компании	Преимущества	Недостатки
<p><b>Везёт</b></p>  <p>Диспетчерская служба</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- удобная форма расчета и заказа на сайте</li> <li>- возможность заказа через приложение, через смс</li> <li>- скидка при заказе на сайте, через приложение и смс</li> <li>- дисконтные карты</li> <li>- короткие номера для бесплатного звонка с мобильного</li> <li>- выбор типа автомобиля</li> <li>- достаточно низкие цены</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет опознавательных знаков у машин</li> <li>- нет уверенности в том, какой приедет водитель, знает ли он город и говорит ли по-русски</li> <li>- мало дополнительных услуг</li> </ul>
<p><b>GetTaxi</b></p>  <p>Агрегатор</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- удобный вызов через приложение</li> <li>- наличная/ безналичная оплата</li> <li>- бесплатный wi-fi</li> <li>- периодические акции для пассажиров</li> <li>- быстрый заказ и быстрая подача машины</li> <li>- современный и популярный бренд</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет формы расчета заказа на сайте</li> <li>- оплата не за километраж, а за время может быть невыгодна в пробках</li> </ul>
<p><b>Uber</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- привлекательный сайт и приложение</li> <li>- модный и современный бренд</li> <li>- безопасность</li> <li>- безналичный расчет</li> <li>- выбор типа автомобиля</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- только безналичный расчет</li> <li>- необходимость регистрироваться в приложении</li> </ul>

<p><b>Яндекс. Такси</b></p>  <p><b>Агрегатор</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- удобный вызов через приложение</li> <li>- разные типы автомобилей</li> <li>- быстрая подача машины</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нет скидок</li> <li>- нет уверенности в том, какой приедет водитель</li> <li>- мало дополнительных услуг</li> </ul>
---	--	--

### **Характеристики компании – лидера**

На основании вышеприведенных данных можно определить портрет «идеальной компании» с точки зрения потребителя локального рынка:

#### Характеристики организации бизнеса:

- Использование только автомобилей иностранных брендов комфорт и бизнес класса, не старше 5 лет.
- Развитая диспетчерская служба.
- Наличие современного и функционального АПК по приему и распределению заказов.
- Регулярная проверка качества оказываемых услуг: постоянное тестирование водителей и работников диспетчерской службы.

#### Характеристики сервиса:

- Своевременная и оперативная подача автомобиля, максимальное время ожидания – до 10 минут.
- Высокий уровень культуры вождения.
- Соблюдение всех норм безопасности перевозок.
- Грамотная маркетинговая и тарифная политика.
- Предоставление дополнительных услуг.
- Предоставление различных форм оплаты.
- Наличие мобильного приложения.

### **Производственные ресурсы**

#### **Транспортные средства**

Для осуществления предпринимательской деятельности компании-франчайзи необходимы транспортные средства (легковые автомобили).

В настоящий момент оптимальными марками легковых автомобилей по соотношению цена/качество являются:

- Volkswagen Jetta;
- Skoda Octavia;
- SkodaSuperb;
- Skoda Rapid.

## Варианты получения транспортных средств

- лизинг;
- аренда;
- покупка.

Более подробно варианты получения транспортных средств раскрыты в Разделе «Коммерческое предложение по франшизе».

## Рекомендованное количество транспортных средств

До 20 автомобилей.

### *Обоснование рекомендации:*

Указанное количество автомобилей позволяет:

- рационально использовать имеющиеся финансовые ресурсы и контролировать хозяйственную деятельность;
- повысить управляемость водительским составом;
- получить льготные условия страхования по КАСКО. Автомобиль таксомоторной компании ежедневно находится в зоне риска ввиду повышенной частоты различных дорожных происшествий. Чем больше автопарк компании, который будет застрахован в одной страховой организации, тем более убыточен он будет для нее (представители многих страховых компаний просто отказываются страховать автомобиль, который находится в таксомоторном парке);
- оптимально организовать ежедневный пересменок водителей, учитывая количество точек выпуска и ограниченный кадровый ресурс.

Кроме того, снижение количества автомобилей не позволяет получать существенные скидки при обслуживании (ГСМ, мойка, ТО).

Компания-франчайзер готова предложить франчайзи дополнительные услуги, связанные со страхованием, предоставлением площадки для пересменки автомобилей, медицинским предрейсовым осмотром водителей и прочие.

## **Производственные площади и вспомогательные материалы**

Для организации работы и бесперебойному функционированию франчайзи необходимы:

- помещение для офиса и площадка для автомобилей.

- основные и вспомогательные материалы: топливо (ГСМ), материалы для текущего ремонта (запчасти), сопутствующие материалы для обслуживания автомобилей.

Франчайзер оказывает консультационную помощь в подборе и аренде офиса и площадки для авто, а также предоставляет контакты компаний, готовых предложить основные и вспомогательные материалы по оптимальным ценам.

### **Аппаратно-программный комплекс**

Франчайзер (ГК «Петербургское такси 068») предоставляет полностью готовый аппаратно-программный комплекс (далее – АПК) с необходимым функционалом для работы диспетчеров и водителей.

АПК— это продукт, в состав которого входят технические средства и программное обеспечение, совместно применяемые для решения задач определенного типа. АПК, используемый франчайзером, позволяет решить 3 основных задачи производственной деятельности:

- *Автоматизировать бизнес* путем создания отдельных автоматизированных рабочих мест диспетчера, оператора, администратора системы и т. д. Интерфейс программы отображает текущее состояние заказов и водителей. АПК автоматически рассчитывает стоимость поездки, прибыль и зарплату водителей, операторов и диспетчеров, ведет статистику в режиме on-line;
- *Оптимизировать работу диспетчерской* за счет построения эффективной работы с клиентами. АПК позволяет уменьшить время приема и обработки заказа по телефону, а также в автоматическом режиме с через WEB сайт компании и мобильное приложение. Интерфейс программы в реальном времени отображает на карте местонахождения автотранспортных средств, пункты подачи такси и конечные адреса. Программа ведет полную историю заказа с фиксацией всех действий диспетчера, водителя и клиента, обеспечивает оперативную связь с водителем. Кроме того, с помощью АПК автоматически создается база данных по клиентам, возможен просмотр истории перемещения автотранспорта в заданный промежуток времени;
- *Оптимизировать работу водителей* благодаря сокращению времени подачи машины за счет выбора наиболее оптимального автомобиля. АПК дает возможность водителю самостоятельно выстраивать цепочки заказов, автоматически принимать заказ в точке завершения текущего заказа с учетом

пробок. Интеграция с платежными системами позволяет оплачивать услуги диспетчерской через терминалы моментальной оплаты (через собственные платежные терминалы, так и через популярные платежные системы QIWI, WEBMONEY и т.д).

#### Применение АПК позволяет:

- Значительно повысить качество работы диспетчерской;
- Сократить затраты на ГСМ;
- Отказаться от систем радиосвязи и дорогостоящего оборудования;
- Исключить случаи мошенничества со стороны диспетчеров и водителей;
- Сократить время подачи машины до клиента;
- Объективно контролировать перемещение автотранспорта и выполнение заказа;
- Обеспечить безопасность пассажиров и имущества;
- Протоколировать историю заказов, принятие решений операторами и диспетчерами при выполнении заказа.

### **Персонал и зарплата**

На стартовом этапе для организации производственного процесса минимальный штат компании должен состоять из: начальника автоколонны, механика и менеджера по персоналу (см. раздел «Организационная и кадровая политика»).

В дальнейшем Помогая снизить затраты франчайзи, франчайзер готов предоставить услуги указанных специалистов на аутсорсинг.

Франчайзи самостоятельно занимается набором обязательного персонала и водителей и устанавливает с ними порядок бизнес-сотрудничества, основываясь на требованиях, предъявляемых Стандартами обслуживания, разработанными в ГК «Петербургское такси 068».

Франчайзер оказывает всестороннюю помощь в процессе подбора и обучения персонала, в том числе:

- предоставляет перечень требований к каждому из специалистов и соответствующие должностные инструкции;
- предоставляет образцы документов кадрового учета в соответствии с действующим законодательством РФ;
- консультирует по возможным формам оформления отношений;
- оказывает услуги по обучению штатного персонала и проводит

обязательное обучение водителей стандартам обслуживания пассажиров действующих в ГК «Петербургское такси 068» . Подробнее об обучении водителей будет рассказано в разделе «Коммерческое предложение по франшизе».

### **Организационная, кадровая рекламная и учетная политика**

Франчайзи – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, действующие на основе ГК РФ, Устава и Договора коммерческой концессии.

Сфера деятельности – услуги такси на рынке города Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Минимальная рекомендованная организационно-штатная структура представлена на рисунке 1

**Рисунок 1.**



#### *Кадровая политика*

Направлена на привлечение высококвалифицированных и среднеквалифицированных специалистов. Сотрудники принимаются на конкурсной основе, с учетом личных качеств и опыта работы. Ответственность за отбор, систему поощрения и повышение квалификационного уровня сотрудников берет на себя франчайзи, обучение сотрудников обеспечивает франчайзер.



### *Рекламная политика*

Схемой франчайзинга ГК «Петербургское такси 068» предусматриваются расходы на рекламу и продвижение услуг. В зависимости от заключенного Договора коммерческой концессии организация рекламной политики может быть осуществлена следующими методами:

1. Франчайзер взимает с франчайзи сумму, рассчитанную в процентах к валовому доходу франчайзи.
2. Франчайзер обеспечивает работу с контрагентами в рамках проводимых рекламных кампаний за счет средств франчайзи.
3. Франчайзер берет на себя расходы по рекламе и продвижению товаров в том объеме, в каком считает это необходимым, не собирая соответствующих средств и не выделяя фиксированных сумм на эти цели.

### *Учетная политика*

Персонал финансовой службы компании-франчайзера занимается финансовыми аспектами системы франчайзинга. В ГК «Петербургское такси 068» разработана прозрачная учетная система и предоставляются финансовые консультации франчайзи. Франчайзи обязаны регулярно представлять отчеты и счета по установленным формам.

Созданная система отчетности обеспечивает возможность франчайзи самостоятельно контролировать, насколько результаты деятельности совпадают с его планами и целями.

Франчайзи обеспечивает предоставление трех видов отчетности по следующим основным позициям:

- Реализация.
- Счет прибылей и убытков.
- Капитальные затраты.

## План маркетинга

ГК «Петербургское такси 068» - современное предприятие в сфере таксомоторных услуг г. Санкт-Петербурга. Компания была создана в 1996 году, как диспетчерская служба, принимающая и распределяющая заказы на услуги такси. В настоящее время ГК «Петербургское такси 068» является таксомоторной компаний полного цикла, имеющая отлаженные бизнес-процессы организации услуг.

### *Основные характеристики компании:*

- имеет известный бренд «Петербургское такси 068», сформировавший высокий уровень доверия среди жителей и гостей города;
- имеет положительную репутацию надежного партнера, в том числе на рынке госзаказа;
- занимает лидирующие позиции в сегменте «Комфорт класса» среди таксомоторных компаний г. Санкт-Петербурга;
- имеет стабильно растущий портфель корпоративных клиентов;
- является перевозчиком всех основных транспортных узлов г. Санкт-Петербург (аэропорт «Пулково», железнодорожные и автобусные вокзалы);
- имеет собственный автопарк;
- имеет диспетчерскую службу и автоматизированную систему приема и распределения заказа, от ведущего разработчика программного обеспечения для таксомоторных компаний РФ;
- владеет отработанными процессами организации бизнеса и оказания услуг, в том числе: прием, адаптация и обучение персонала; многоуровневая система контроля качества; грамотное бухгалтерское и юридическое сопровождение.

### *Маркетинговая активность*

С целью поддержания известности и расширения клиентской базы компания регулярно:

- проводит стимулирующие акции с освещением в средствах массовой информации, сети «Интернет» и посредством indoor и outdoor рекламы;
- осуществляет продвижение в поисковой сети «Интернет» и на тематических сайтах (медиа-контекстная, баннерная реклама, ремаркетинг, контекстная реклама);
- проводит конкурсы в популярных социальных сетях;
- участвует в массовых городских мероприятиях;
- привлекает ведущих игроков рынка для проведения ко-брендинговых мероприятий.

С целью поиска максимально востребованной ниши и формирования эффективной системы организации бизнеса, компания постоянно проводит исследования потребительского рынка и оценку внешних факторов рынка.

*Основные преимущества франчайзинга  
от ГК «Петербургского такси 068»*

- работа ведется под брендом успешной, известной компании, которая является гарантом стабильного объема заказов;
- автоматизированная система по приему и распределению заказов поддерживает высокую загрузку водителей в течение смены, оптимальное распределение заказов по районам города;
- отсутствие паушального взноса;
- выверенная тарифная политика и система отчислений обеспечивает высокий доход и быстрый возврат первоначальных инвестиций;
- отлаженные процессы по организации бизнеса обеспечат минимизирование рисков ведения предпринимательской деятельности;
- профессиональные специалисты окажут помощь в основных этапах запуска бизнеса, в юридических и бухгалтерских вопросах, помощь в подборе адаптации и обучении персонала.

*Обязанности франчайзи*

- полностью принять точку зрения франчайзера, его цели и ценности в данном бизнесе;
- доверять и уважать франчайзера и, в свою очередь, формировать уважение и доверие франчайзера к себе;
- принимать четко установленные правила и обязанности, описанные в Договоре коммерческой концессии и сопутствующих договорах;
- стремиться работать и общаться с франчайзером;
- связать себя определенными обязательствами с бизнесом, быть верным ему в хорошие и плохие времена;
- следовать операционным процедурам и стандартам, установленным франчайзером;
- стать частью системы путем внесения в бизнес новых идей (с согласия франчайзера) и постоянного вкладывания усилий в бизнес.

## **Финансовый план**

Финансовый план включает в себя доходные и расходные статьи. В таблице №1 «Финансовый план для франчайзи» приведена сводная информация, позволяющая оценить доходность бизнеса и окупаемость инвестиций.

В блоке «доходы» отображены основные параметры, на основании которых можно произвести расчет будущей выручки в месяц, в частности, это количество рабочих дней и «средний» чек заказа. Далее расчет выручки представлен в годовом выражении. Также в доходной части указана выручка от получения дополнительных услуг компаний-партнеров ГК «Петербургское такси 068» (Я – Яндекс).

В блоке «расходы» указаны все необходимые платежи франчайзи (при расчете на 1 автомобиль).

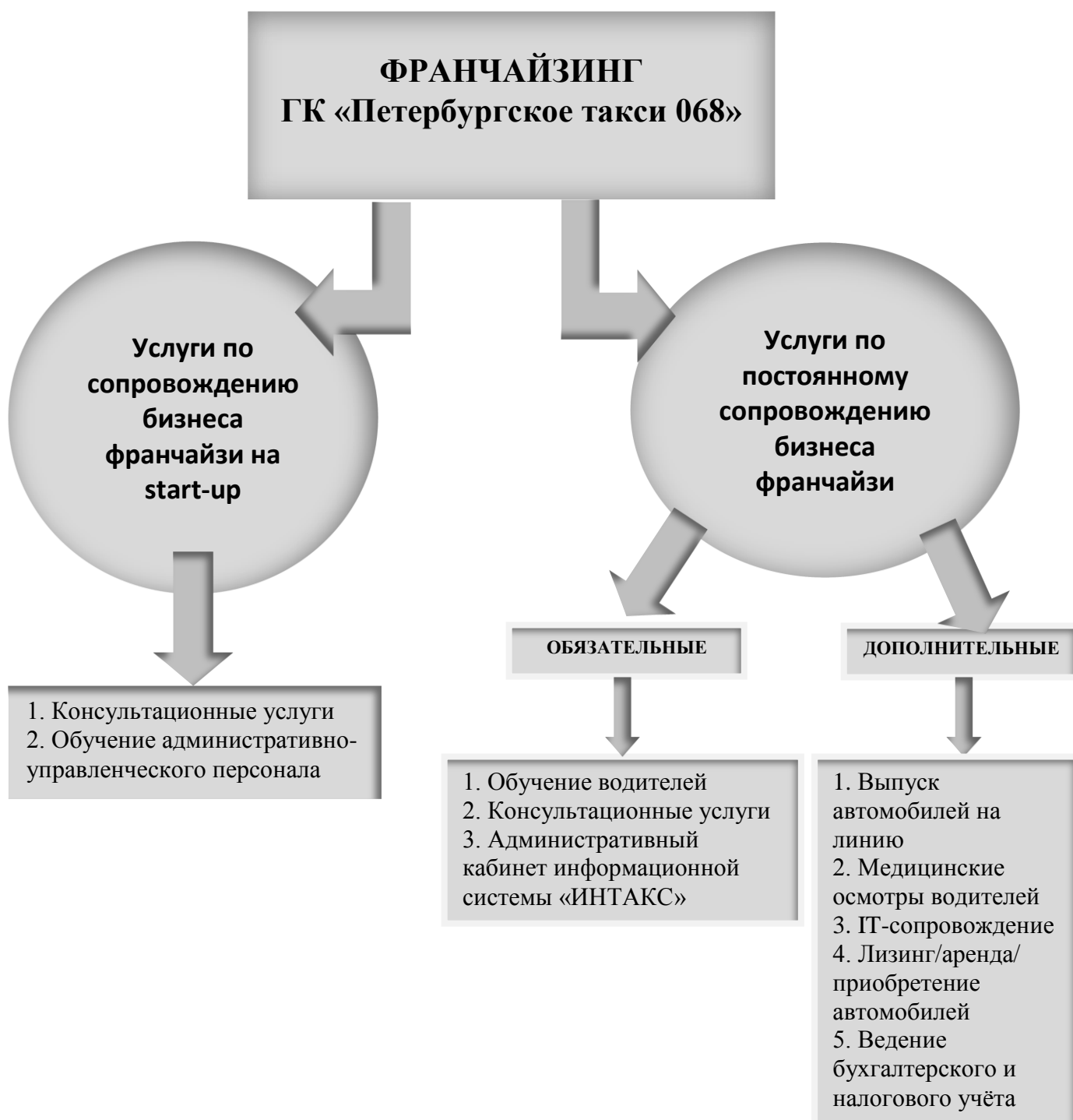
В качестве производственного ресурса рассмотрено приобретение франчайзи в лизинг автомобиля Skoda Octavia стоимостью 865 000 руб. (во внимание также берутся амортизация, страхование ОСАГО и КАСКО). Так как рекомендуемый срок эксплуатации автомобиля в такси составляет 3 года, то по истечении 3 лет приобретенный автомобиль будет реализован по остаточной стоимости. Выручка от реализации автомобиля отражена в блоке «доходы».

Расчет необходимых издержек также представлен в годовом выражении. Стоит отметить, что в расходной части указана стоимость услуг по выпуску автомобилей на линию. Выпуск автомобилей на линию франчайзи может осуществлять, как самостоятельно, так и с помощью франчайзера, так как франчайзер готов оказать данную услугу в качестве дополнительной. В любом случае франчайзи необходимо учитывать расходы по выпуску автомобилей на линию, потому, что эта деятельность регламентируется на законодательном уровне и без нее оказание услуг в сфере такси просто невозможно.

**Таблица 1 «Финансовый план для франчайзи»**

Период	Параметры	Доходы/ Расходы в месяц	0	1-й год	2-й год	3-й год	3+	ИТОГО за 3 года
<b>БЛОК «ДОХОДЫ»</b>								
Рабочих дней/мес.	28							0
Распределение ПП, заказов/час	0,65							0
Чек 068 (= Чек распределения ПП)	590							0
Часов на карте 068	14							0
Выручка в 068/мес.	5369	150 332		1 803 984	1 803 984	1 803 984		5 411 952
Выручка в Я, Город	1000	28 000		336 000	336 000	336 000		1 008 000
<b>РЕАЛИЗАЦИЯ АВТО через 3 года</b>	<b>Ост. ст-ть 430 тыс. руб.</b>						<b>430 000</b>	
<b>ИТОГО ДОХОДЫ:</b>		<b>178 332</b>	<b>-</b>	<b>2 139 984</b>	<b>2 139 984</b>	<b>2 139 984</b>	<b>430 000</b>	<b>6 419 952</b>
<b>БЛОК «РАСХОДЫ»</b>								
<b>ПОКУПКА АВТОМОБИЛЯ</b>	<b>Октавия 865 тыс. руб.</b>		<b>-865 000</b>					
Амортизация (865 тыс-430 тыс.) / 3 года	-145 000 руб. / год	-12 083		-145 000	-145 000	-145 000		-435 000
ОСАГО (для такси)	25 000 руб.	-2 083		-25 000	-25 000	-25 000		-75 000
<b>КАСКО такси (франшиза 100 тыс.)</b>	<b>11% от ст-ти</b>	<b>-7 929</b>		<b>-95 150</b>	<b>-95 150</b>	<b>-95 150</b>		<b>-285 450</b>
<b>Оплата заказов</b>								
Оплата ИНФО 068 (23%)	23%	-34 576		-414 916	-414 916	-414 916		-1 244 749
Абонентская 068 (50руб./смена)	50 руб. / раб. смена	-1 400		-16 800	-16 800	-16 800		-50 400
ИНФО Я и пр. (10-15%)	10% - 15%	-3 360		-40 320	-40 320	-40 320		-120 960
<b>Эксплуатация</b>								
ЗП водителей	30% от выручки	-53 500		-641 995	-641 995	-641 995		-1 925 986
Бензин (15% от выручки)	max.15% выручки	-26 750		-320 998	-320 998	-320 998		-962 993
Мойка (180руб./смена)	180 руб./смена	-5 040		-60 480	-60 480	-60 480		-181 440
ТО (масляный сервис/2 мес.)	4200 руб./15 тыс. км	-2 100		-25 200	-25 200	-25 200		-75 600
Ремонт	3000-4000 руб. / мес.	-3 000		-36 000	-42 000	-48 000		-126 000
Выпуск (ПО ЖЕЛАНИЮ) (мех. + мед.)	100 руб. / смена	-2 800		-33 600	-33 600	-33 600		-100 800
<b>НАЛОГИ (в год)</b>								
Страховые взносы ИП (если	max 36000	-3 000		-36 000	-36 000	-36 000		-108 000
ЕНВД	10000	-833		-10 000	-10 000	-10 000		-30 000
Транспортный (включен в лизинг)	3850	-238		-3 850	-3 850	-3 850		-11 550
<b>ИТОГО РАСХОДЫ:</b>		<b>-158 692</b>	<b>-865 000</b>	<b>-1 905 309</b>	<b>-1 911 309</b>	<b>-1 917 309</b>	<b>-</b>	<b>-5 733 927</b>
<b>ИТОГО ДДС, за период, руб.</b>			<b>-865 000</b>	<b>379 675</b>	<b>373 675</b>	<b>367 675</b>	<b>430 000</b>	<b>686 025</b>
<b>ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ (2 года 4 месяца), руб.</b>			<b>-865 000</b>	<b>-485 325</b>	<b>-111 650</b>	<b>256 025</b>	<b>686 025</b>	<b>686 025</b>
<b>ПРИБЫЛЬ за период, руб.</b>			<b>-</b>	<b>234 675</b>	<b>228 675</b>	<b>222 675</b>	<b>-</b>	<b>686 025</b>

## Коммерческое предложение по франшизе



**Услуги по сопровождению бизнеса франчайзи на start-up**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование услуги</b>	<b>Стоимость услуги, руб.</b>	<b>Описание услуги</b>
1.	Консультационные услуги по: - открытию собственного бизнеса - технологическому оснащению	Бесплатно	Предоставляются при заключении договора коммерческой концессии и договора на информационное обслуживание
2.	Обучение административно-управленческого персонала	Бесплатно	Франчайзи получает основные общие деловые навыки, необходимые для эффективного ведения бизнеса.  Направления обучения: - особенности ведения бухгалтерского учета и отчетности; - управление персоналом; - особенности организации системы делопроизводства и документации; - основы SWOT анализа

**Обязательные услуги по постоянному сопровождению бизнеса франчайзи**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование услуги</b>	<b>Стоимость услуги, руб.</b>	<b>Описание услуги</b>
1.	Обязательное обучение водителей франчайзи стандартам обслуживания пассажиров	600 за каждого слушателя	Франчайзером разработан план обучения слушателей, позволяющий быстро и эффективно усваивать полученный материал. С франчайзи заключается договор на обучение, где прописаны сроки обучения и план-график
2.	Консультационные услуги	Бесплатно	В штате франчайзера имеются специалисты в каждой области деятельности, в которой франчайзи может потребоваться помощь: по менеджменту, бухгалтерскому делу, рекламе, маркетингу, связям с общественностью, контролю качества предоставляемых услуг,

			работе оборудования, по всем аспектам деятельности системы франчайзинга
3.	Административный кабинет информационной системы «ИНТАКС»	Бесплатно	Позволяет получать оперативную и достоверную информацию о работе автопарка

**Дополнительные услуги по постоянному сопровождению бизнеса франчайзи**

№ п/п	Наименование услуги	Стоимость услуги, руб.	Описание услуги
1.	Выпуск автомобилей на линию	30 за 1 автомобиль	Перечень операций, предусмотренных законодательством по безопасности дорожного движения и внутренним нормативным документом организации. Оплата осуществляется ежедневно/ежемесячно
2.	Медицинский осмотр водителей	30 за 1 водителя	Медицинский осмотр проводится перед началом рабочей смены водителей. Оплата осуществляется ежедневно/ежемесячно
3.	IT-сопровождение:		
3.1	Информационное обслуживание	15-25% ( в зависимости от распределения и стоимости заказа)	Предусматривает получение заказов на осуществление перевозок непосредственно от «068»
3.2	Предоставление рабочего кабинета для администрирования собственного парка в информационной системе «ИНТАКС»:		Предусматривает получение заказов из информационной системы «ИНТАКС»
	• до 20 автомобилей	3 000	Ежемесячно
	• до 50 автомобилей	5 000	Ежемесячно
	• более 50 автомобилей	По договоренности	Ежемесячно
3.3	Предоставление функционала самостоятельного автопарка		Позволяет работать как обособленная диспетчерская служба
	• рабочее место диспетчера	5 000	Ежемесячно. Включает 2 рабочих места диспетчера. В рамках данной услуги предоставляется телеметрия и адресная база



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• дополнительное рабочее место диспетчера</li> </ul>	2 000	Ежемесячно
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• настройка (поддержка) АТС Диспетчера</li> </ul>	12 000 + 2 000	12 000 руб. – единовременно, далее 2 000 руб. - ежемесячно
3.4	Прием звонков от клиентов франчайзи	30 за 1 заказ	Франчайзи собственными силами обеспечивает поступление звонков к франчайзеру. Франчайзер принимает звонок и обеспечивает его размещение в информационной системе «ИНТАКС»
4.	Лизинг/аренда автомобилей	Услуга предоставляется при наличии возможности и по запросу	<p>Лизинг: франчайзер предлагает полный спектр услуг по данному направлению – от передачи контактов лизинговых компаний и проработки необходимой документации до непосредственного предоставления транспортных средств по лизинговым договорам.</p> <p>Аренда: франчайзер предлагает заключить договоры аренды на транспортные средства, имеющиеся у него в собственности или управлении, а также возможность вести полный хозяйственный и бухгалтерский учет по заключенным договорам</p>
5.	Ведение бухгалтерского и налогового учета	<p>1 500 в квартал для ИП</p> <p>10 000 в квартал для ООО</p>	Система бухгалтерского учета франчайзера призвана обеспечивать поток финансовой информации с тем, чтобы франчайзи всегда знал состояние дел, отражать тенденции, узкие места, обеспечивать возможность для их анализа и принятия соответствующих действий на самом раннем этапе

В случае согласия франчайзи на получение дополнительной услуги франчайзер предоставляет договор, где прописаны все условия и стоимость оказания определенной услуги.

В случае отсутствия необходимости в данных услугах со стороны франчайзи ему выдаются стандарты оказания услуг, разработанные франчайзером, а также должностные инструкции специалистов, которые должны будут привлечены для их оказания.

### **Каналы общения между франчайзером и франчайзи:**

- личные контакты;
- общение в письменной форме;
- собрания.

Покупка франшизы ГК «Петербургское такси 068» - это отличный способ основать и развить собственный высокорентабельный бизнес, используя минимальные финансовые затраты.

Повышенный спрос на услуги такси «комфорт класса» гарантирует стабильно высокий объем заказов, высокий доход и быструю окупаемость инвестиций.

Присоединяйтесь к ГК «Петербургское такси 068», создавайте собственный успешный бизнес.

### **Приложения**

(для ознакомления с приложениями необходимо отправить заявку на [franchise@taxi068.ru](mailto:franchise@taxi068.ru))

1. Договор оказания информационных услуг;
2. Договор коммерческой концессии;
3. Договор на оказание услуг пред рейсового (после рейсового) осмотра;
4. Договор на оказание услуг по обучению;
5. Договор оказания бухгалтерских услуг.