



### **Франчайзинговый пакет строительной франшизы «ЭКОПАН».**

1. Инструкция с требованиями к расположению и правилами поиска помещения и его оформления, макеты, чертежи.
2. План-проект помещения документ, показывающий расположение оборудования.
3. Календарный план открытия. Пошаговая детализация всех мероприятий, необходимых для открытия франчайзинговой компании.
4. Создание юридического лица. Документ, регламентирующий выбор наименования, ОКВЭД, рекомендованные системы налогообложения.
5. Комплект договоров. Подборка документов, договоров, соглашений, необходимых для начала работы и заключения сделок.
6. Руководство по безопасности. Набор документов, обеспечивающих сохранение коммерческой тайны, противодействие утечке информации из компании франчайзи.
7. Патенты, сертификаты, свидетельства. Отсканированные и готовые к печати копии основных документов юридического характера для работы партнера.
8. Комплект вакансий. Написанные, готовые вакансии для поиска сотрудников к нашему партнеру франчайзи.
10. Система обучения. Подготовленный набор программ обучения, видео, курсов для обучения сотрудников и партнеров + контрольные листы и тесты для проверки знаний персонала после обучения.\*
11. Глоссарий компании.
12. Бренд бук. Руководство по использованию фирменного стиля и логотипа с вариантами использования.
13. Комплект макетов. Папка с макетами визиток, постеров, вывесок, листовок, каталогов, акций.
14. Маркетинг-кит. Основная презентация продукта с описанием его преимуществ, болей потребителя, нашими решениями, отзывами клиентов.
15. Продуктовая линейка. Описание всех продуктов, которые продает компания с отличиями и преимуществами.
16. Конкурентный анализ. Обзор рынка сип панелей .
17. Маркетинг открытия. Макеты и описание комплекса мероприятий, связанных с открытием партнера.

18. Рекламные каналы. Документ описывает все рекомендованные и согласованные нами источники размещения рекламы, расчетную стоимость привлечения клиента и механику взаимодействия.

19. План графика выхода рекламы.

20. Скрипты продаж. Набор алгоритмов проведения эффективных диалогов с клиентами + инструкция по работе с возражениями и записи звонков. \*

21. FAQ. Самые частые вопросы по продукту и продажам.

22. Работа в CRM. Описание правил работы в crm-системе, отражения и смены статусов, регламенты по отказам и телефонии + видеообучение. \*

23. Спецификация оборудования. Описание и список необходимого для производства оборудования и рекомендации по поставщикам, монтажу и запуску.

24. Технология производства. Набор документов, регламентов, технологических карт, мануалов, регламентирующих производство, закуп, доставку с учетом специфики бизнеса

25. Рекомендованные поставщики. Рекомендации о поставщиках и подрядчиках, с которыми компания рекомендует работать, правила их оценки и выбора.

26. Стандарты контроля качества. Набор документов, регламентов по проведению процедур проверки качества продукта компании, тайные покупатели, пробы, обратная связь.

27. Отзывы и благодарности.

28. Инструкция по работе со СМИ. Документ, описывающий правила формулирования позиции, согласования материалов, фотографий в средствах массовой информации.