



ПОЕХАЛИ
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ **С НАМИ!**

Франчайзинговое предложение

Суть туристического бизнеса

- **Что такое туристическая франшиза?**
- Под туристическим франчайзингом или франшизой понимают сотрудничество между компаниями, при котором франчайзер (владелец марки, ноу-хау, технологий работы, обслуживания клиентов и проч.) передает на возмездном основании свои знания, бренд и успешную модель ведения бизнеса своему партнеру - франчайзи. При этом франчайзи остается самостоятельным юридическим лицом.
- **Как работает туристический бизнес?**
- Туристический бизнес состоит из таких субъектов: туроператоры; турагентства и туристы.
- Туроператоры – юридические лица, которые создают туристические продукты и реализуют их через туристические агентства.
- Туристические агентства – юридические или физические лица, которые продают туристические продукты туроператора с которым у данного агентства заключен агентский договор туристу, за что агентство получает комиссионное вознаграждение.
- Турист – юридическое или физическое лицо, который приобретает туристический продукт у турагентства.

Почему следует открывать туристическое агентство

- 1. Не большие инвестиции. В среднем для открытия туристического агентства составят от 5000 до 10 000 долларов. С такими инвестициями сложно начать какой-то другой бизнес
- 2. Интересный бизнес. Постоянно изучаете новые страны, курорты, отели. Вы организовываете клиентам отдых, дарите им не забываемые впечатления. Расширяете круг знакомых благодарных клиентов.
- 3. Безопасный бизнес. Вы практически ничем не рискуете. В основном ваши инвестиции приходятся на мебель, компьютеры, оргтехнику. Вы не приобретаете специфическое оборудование или товар, которое Вы не сможете нигде использовать или придется за бесценок продавать. Даже если Вы решили перестать заниматься туристическим бизнесом, в любом другом бизнесе Вам пригодится мебель, ПК и оргтехника.
- 4. Стабильный бизнес. Отдыхают все. Кто-то часто, кто-то редко, кто-то покупает дорогие туры, кто-то дешевые. Поэтому Ваша задача создать вашу клиентскую базу туристов, которые постоянно будут пользоваться услугами вашего агентства.
- 5. Увлекательный бизнес. У Вас будет возможность часто путешествовать по разным странам гораздо дешевле, чем обычным туристам.

Почему следует открывать туристическое агентство

- 6. Успешный бизнес. Открывая туристическое агентство Поехали с нами, Вы присоединяетесь к успешной динамично развивающейся Сети.
- 7. Легкий старт. Для начало открытия туристического агентства Вам понадобится все 1 месяц.
- 8. Легкое обучение. Для успешной работы ваших менеджеров, им понадобится обучаться на протяжении 3-х месяцев, и совмещать работу с обучением.
- 9. Минимум разрешительной документации. Для открытия туристического агентства Вам понадобится открыть СПД, на едином налоге 2-й группы, сделать печать и открыть расчетный счет.
- 10. Возможность быстрого расширения бизнеса. Многие открывают на второй год работы второй и третий офис.

История ТМ «Поехали с нами»

- Туристическая компания «Поехали с нами» работает с 2004 года.
- С октября 2008 года компания запускает франчайзинговый проект «Поехали с нами». Особенность проекта заключается в том, что мы готовы сотрудничать как с НОВОСОЗДАНЫМИ КОМПАНИЯМИ, так и с действующими туристическими агентствами. Данный проект по франчайзингу выгоден всем сторонам:
- Для франчайзера - это освоение новых территорий, укрупнение бизнеса, увеличение объема продаж и снижение рисков развития.
- Для франчайзи - приобретение недостающего опыта, сокращение сроков окупаемости, снижение предпринимательских рисков, и относительно легкое вступление в крупный бизнес.

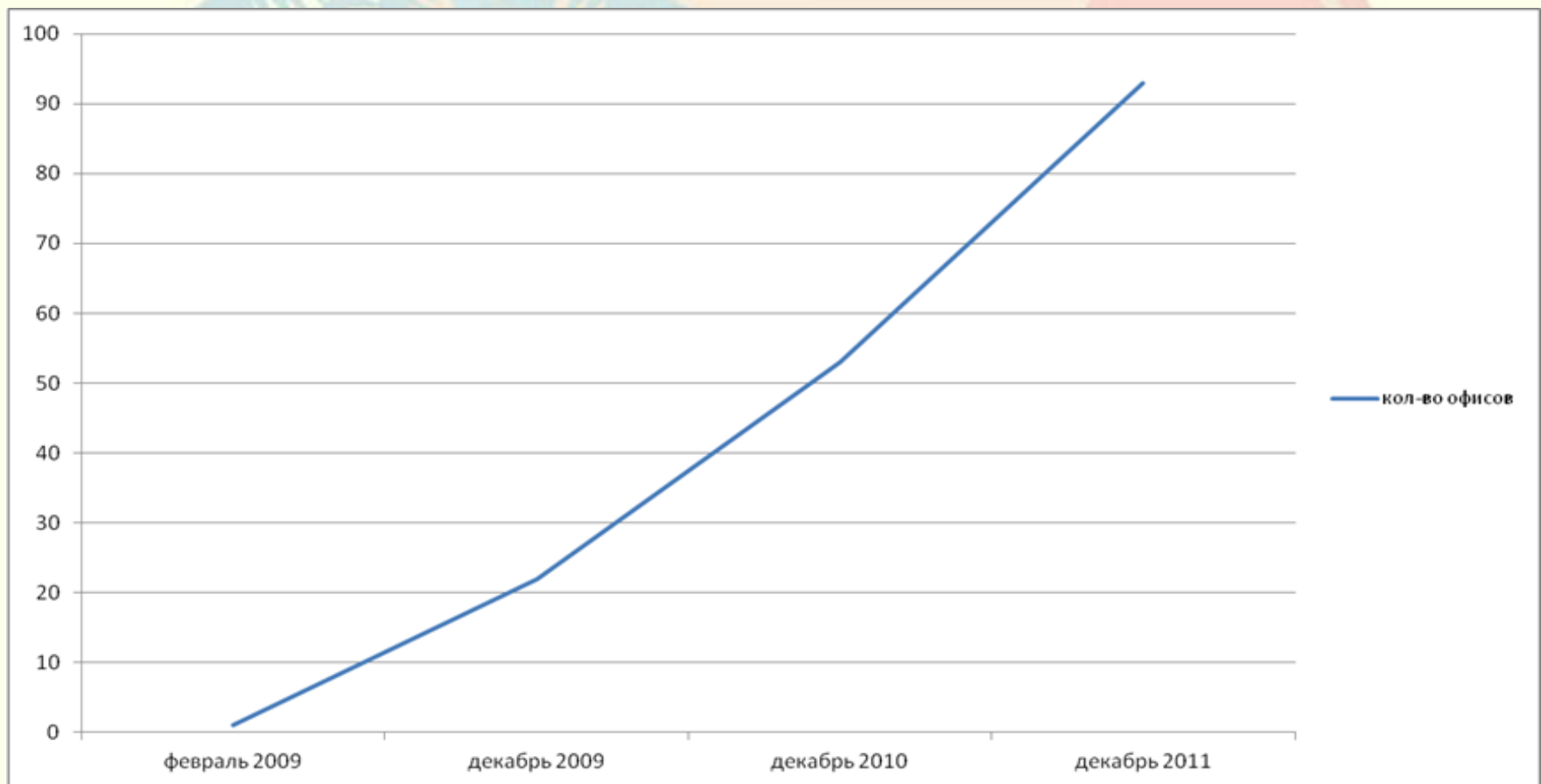
Цель франчайзингового проекта:

Создать всеукраинскую франчайзинговую сеть турагентств, работающих:

- ✓ под известной торговой маркой «Поехали с нами»;
- ✓ по последним технологиям туризма;
- ✓ с высоким качеством обслуживания туристов;
- ✓ по единым стандартам ведения бизнеса;
- это позволит увеличить объемы продаж туров, и, следовательно, повысит рентабельность каждого агентства сети.

Динамика развития Сети «Поехали с нами»

**ПОЕХАЛИ
С НАМИ!**



Требования к партнерам

- **К руководителю:**
 - Высшее или среднее образование;
 - Уверенный пользователь ПК;
 - Навыки ведения и управления бизнесом;
 - Стремление к развитию и усовершенствованию профессиональных навыков в туристическом бизнесе;
- **К количеству работников в офисе:**
 - Минимум два сотрудника, а желательно от 3-х, один из которых может быть как директором, так и выполнять функции менеджера.

Общие требования к месторасположению:

- В любом городе Украины, желательно с населением от 100 000 человек, при условии, что в данном городе, если речь идет о городах с населением до 100 000 человек, нет офиса «Поехали с нами». В городах с населением от 300 000 человек, то мы готовы рассматривать вариант открытия офиса из расчета один офис на 150 000 населения. Если в городе с населением от 300 000 человек, уже работает офис «Поехали с нами», то новый офис может располагаться минимум в одном километре по кратчайшему пути и с разными пассажиропотоками до существующего офиса.
- Для крупных городов, офис должен располагаться в легкообъяснимом месте, желательно на 1-м этаже обязательно с возможностью размещения вывески. Достаточно будет порядка 30 кв.м. и более для 3-х и более менеджеров.
- Для небольших городов с населением от 300 тыс. и менее, помещение должно располагаться на «красной линии» домов, желательно на первом этаже с отдельным входом или в торговом центре с хорошей посещаемостью. В любом случае нужно выбирать оживленную (проходную/проездную) улицу и предусмотреть возможность парковки. Достаточная площадь офиса это 15-40 кв. м. с учетом того, что работать в нем будут минимум 2-3 сотрудника

Мы предлагаем:

- ✓ Повышенную комиссию от туроператоров (которую новосозданное или небольшое агентство не сможет получить);
- ✓ Просчитываем финансовую деятельность работы каждого франчайзи;
- ✓ Автоматизированную систему по работе с клиентами (CRM), которая поможет Вам лучше и эффективней вести Ваш бизнес.
- ✓ Продажа авиабилетов по всему миру без получения специальной аккредитации (через офис Франчайзера);
- ✓ Полное руководство по ведению туристического бизнеса, успешно проверенное на собственных офисах;
- ✓ Гарантированный поток туристов в Ваше туристическое агентство при соблюдении наших маркетинговых рекомендаций



А также:

- ✓ Яркую, запоминающую торговую марку «Поехали с нами»;
- ✓ Начальное обучение Ваших менеджеров секретам туристического бизнеса;
- ✓ Обучение менеджеров по отельным базам, курортам и станам на постоянной основе
- ✓ Обучение руководителя всем особенностям работы туристического агентства
- ✓ Рекламно-информационную продукцию о турах и странах;
- ✓ Предоставление рекламных материалов и эскизов;
- ✓ Передаем и постоянно обновляем базы данных об отелях, с фотографиями и отзывами менеджеров посетивших отели;

И еще:

- ✓ Предоставляем «пусковую бригаду» для запуска офиса франчайзи;
- ✓ Предоставляем постоянную консультационную поддержку по вопросам ведения туристического бизнеса;
- ✓ Предоставляем бесплатные места в рекламных турах для менеджеров лучших агентств Франчайзинговой сети;
- ✓ Контролируем качество обслуживания Клиентов офисом франчайзи;
- ✓ Предоставляем возможность постоянно повышать квалификацию сотрудников на семинарах и тренингах с привлечением ведущих специалистов в туристическом бизнесе;
- ✓ Предоставляется юридическая консультация в спорных вопросах с клиентами и туроператорами.

Автоматическая система по работе с клиентами (CRM) – это:

- – прежде всего, стратегия привлечения и удержания лучших и прибыльных Клиентов;
- – современная стратегия, в соответствии с которой бизнес основывается на потребностях платежеспособных клиентов;
- – стратегия компании по взаимодействию с клиентами во всех организационных аспектах: рекламе, продаже, доставке и т. д.;
- – стратегия повышения качества обслуживания клиента, благодаря которой удастся увеличить долю на рынке;
- – стратегия компании, в основе которой лежит понимание поведения клиентов и использование этого понимания для удержания и привлечения новых клиентов, а также увеличение их прибыльности, лояльности и удовлетворенности;
- – не просто программные решения, это изменение мышления и поведения организации с ориентацией на клиента;
- – независимость вашего бизнеса от отношений с сотрудниками;

Финансовые требования к франчайзи

- Необходимые инвестиции (Первоначальный взнос + мебель, компьютеры, оргтехника, вывеска и т.д.) - от 70 000 грн.:
- Первоначального взноса – 20000 грн. для региональных офисов,
- 25000 грн. - для городов миллионников бюджет и для Киева – 35 000 грн.
- В первоначальный взнос входит:
- Право работать под ТМ «Поехали с нами»;
- Полное руководство по ведению туристического бизнеса;
- Обучение менеджеров и руководителя основам туристического бизнеса;
- Многолетний опыт ведения туристического бизнеса;
- Автоматизированная система по работе с клиентами (CRM система)
- Рекламная и полиграфическая продукция для начала работы

Периодические платежи

Ежемесячно франчайзи производит оплату Роялти – от 1 до 2 % от оборота.

- Так как у «Поехали с нами» повышенная комиссия у крупнейших туроператоров по всевозможным направлениям (от 11 до 17%), то от данной комиссии центральный офис удерживает 1% от 11% и 2% от 12% комиссии и выше, т.е. чистая комиссия франчайзи от проданных туров будет составлять от 10%.
- Компания «Поехали с нами» заинтересована в успешной работе франчайзингового офиса, так как мы зарабатываем на роялти, а не на первоначальном взносе.

В роялти входит:

- Право работать в Сети под торговой маркой «Поехали с нами»;
- Обучение менеджеров и руководителей офисов на постоянной основе от 1 до 3 раз в неделю;
- Эксклюзивные условия работы с крупнейшими туроператорами;
- Постоянная консультационная поддержка по вопросам ведения бизнеса;
- Контролируем качество обслуживания Клиентов офисом франчайзи;
- Оказываем юридическую консультацию в спорных вопросах с клиентами и туроператорами;
- Постоянно обновляем базы данных отелей (фотографии и отзывы менеджеров, посетивших отели и курорты).

Отличие франшизы «Поехали с нами» от других франчайзинговых сетей

- Инновационным подходом к организации и ведению туристического бизнеса;
- Наличием жестких стандартов качественного обслуживания туристов;
- Самыми выгодными финансовыми условиями работы с франчайзером;
- Мы работаем с нашими партнерами на результат
- Мы гарантируем нашим партнерам поток потенциальных туристов
- Вся наша база знаний доступна 24 часа в сутки

Зачем покупать франшизу «Поехали с нами»?

- Покупая франшизу Сети туристических агентств «Поехали с нами» Вы приобретаете:
- Семилетний опыт успешной работы в туризме;
- Яркую, запоминающую известную торговую марку «Поехали с нами»
- Повышенную комиссию у ведущих туроператоров (которую новосозданное или небольшое агентство не сможет получить);
- Автоматизированную систему по работе с клиентами (CRM), которая поможет Вам лучше и эффективней вести Ваш бизнес
- Полное руководство по ведению туристического бизнеса, успешно проверенное на собственных офисах;
- Начальное обучение Ваших менеджеров секретам туристического бизнеса;
- Обучение менеджеров отельным базам, курортам, странам и стандартам работы на постоянной основе;
- Предоставляем «пусковую бригаду» для запуска офиса франчайзи;
- Предоставляем постоянную консультационную поддержку по вопросам ведения туристического бизнеса;
- Контролируем качество обслуживания Клиентов персоналом франчайзи;
- Предоставляем маркетинговые рекомендации по привлечению клиентов;
- Обучение руководителя всем особенностям работы туристического агентства

Наши координаты

- Украина, 01135, г. Киев
- Ул. Жиланская, 148
- Тел. +38(044)393-41-98
- Моб.: +380(67)402.8548
- E-mail: sergeygir@poehalisnami.com



ПОЕХАЛИ
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ **С НАМИ!**

Присоединяйтесь к
франчайзинговой сети
туристических агентств
«Поехали с нами»