

# ЗАПУСК И ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА по франшизе сети Футуриум

*Обучение проводит Анна Бородина - руководитель  
отдела запуска бизнеса*

---

## 1. Сеть Футуриум

- История сети
- Герои франшизы
- Бренд и его распространение
- Структурные компоненты сети
- Взаимодействие с сотрудниками  
Управляющей Компании
- Чек-лист открытия центра

## 2. Фирменный стиль

- Бренд бук и его использование
- Типовой дизайн-проект
- Использование декоративных элементов
- Мерч
- Журнал сети Футуриум

## 3. Помещение детского центра

- Общие требования к помещению
- Требования бизнеса
- Требования надзорных органов
- Оценка локации
- Оценка конкурентной среды
- Оценка экономических показателей района
- Договор аренды и его регистрации

## 4. Ремонт помещения

- Выбор подрядчика
- Зонирование
- Вывеска
- Использование кабинетов для разных направлений и возрастных групп
- Санузлы
- Холл
- Дизайнерское оформление кабинетов
- Информационная доска, плакаты, стойка администратора
- Покупка мебели и требования к ней

## 5. Использование административной области сайта

- CRM система
- Работа с сайтом
- Размещение информации о педагогах, новости, внесение изменений
- Разделы для педагогов, руководителей, администраторов
- Ведение управленческого учета
- Ведение управленческого учета
- Ведение управленческого учета

## 6. Расписание

- Оптимальная загрузка кабинетов
- Распределение групп
- Мини-сад
- Школьники
- Малыши
- Дошкольники

## 7. Маркетинг

- Принципы размещения рекламы
- Cross-маркетинг
- Печатная реклама
- Маркетинговый план
- Календарный маркетинговый план
- Участие в выставках
- Работа со школами и детскими садами
- Мастер-классы и разовые мероприятия как способ привлечения клиентов
- Виды рекламы и оценка их эффективности
- Система скидок

## 8. Финансовая модель центра

- Система оплаты услуг
- Продажа абонементов
- Ценообразование
- Типы абонементов
- Система скидок
- Продажа рабочих тетрадей и дополнительных материалов
- Основные статьи доходов и расходов
- Оценка конкурентной среды
- Возможные источники инвестиций
- Внутренний управленческий учет
- Ведение бухгалтерии
- Отчетность

## 9. Управление персоналом

- Определение штата
- Размещение вакансий и оценка откликов
- Первичный отбор кандидатов
  - Преподаватели
  - Администраторы (управляющие)
  - Убощица
- Три основных этапа оценки кандидатов
- Зарботная плата (схемы, начисления)
- Кадровый документооборот
- Должностные обязанности
- Оценка эффективности
- Мотивация сотрудников
- Аттестация сотрудников

## 10. Прямые продажи услуг

- Привлечение и удержание клиентов
- Мотивация клиентов
- Мотивация детей
- Типология клиентов
- Техника общения с клиентами
- Работа с клиентской базой

## 11. День открытых дверей

- Праздник открытия
- Маркетинговый инструмент
- Анонсирование и привлечение гостей
- Продажи в день открытых дверей
- Система скидок
- Розыгрыш сертификатов