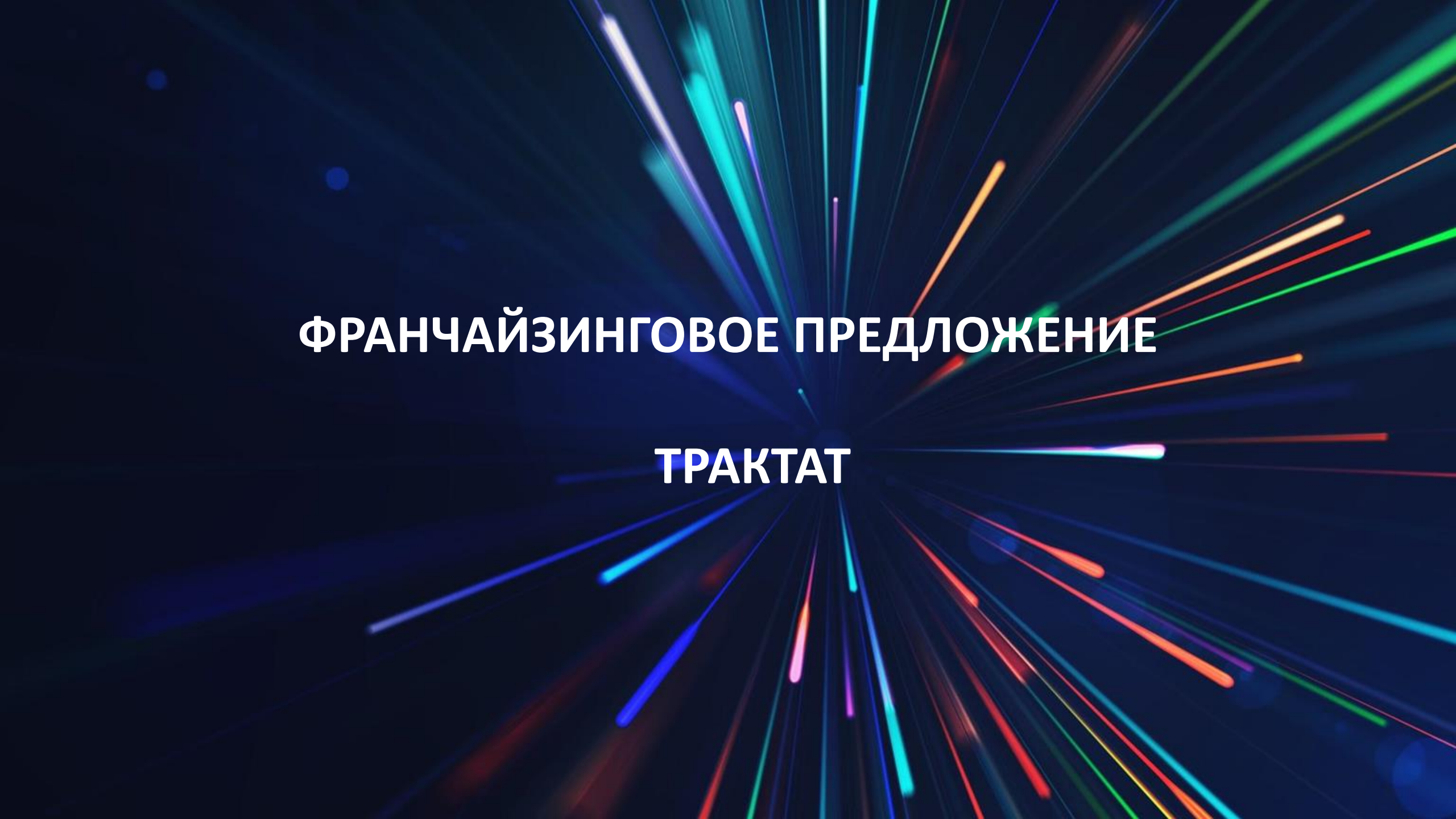


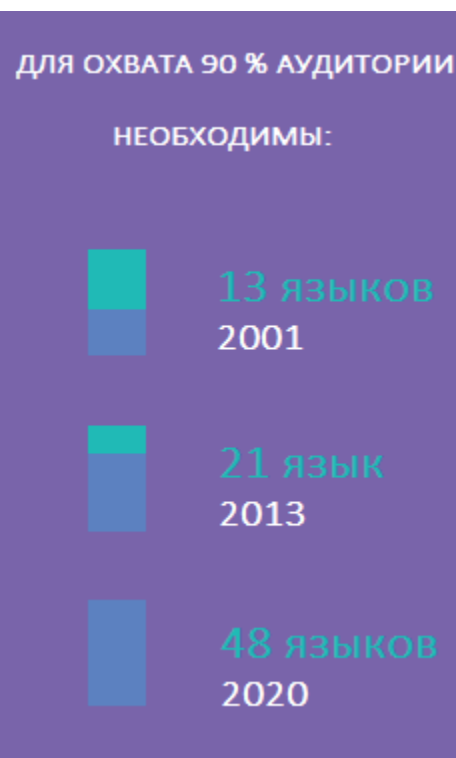


ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ТРАКТАТ

Почему переводческий бизнес?

1. Одно из самых быстроразвивающихся, перспективных и устойчивых бизнес-направлений нашего времени



2. Устойчивые тенденции роста в России и за рубежом

~3 трлн руб. (~\$45 млрд)
ОБЩИЙ ОБЪЕМ РЫНКА
ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ

3. Услуга будет востребована всегда и везде

~30 %
КОМПАНИЙ В МИРЕ
ИСПОЛЬЗУЮТ БОЛЕЕ 1
ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

4. С каждым годом объём контента на перевод растёт

> 2 000 000 000
СТРАНИЦ ПЕРЕВОДИТСЯ
ЗА 1 ГОД (> 60 стр./сек.)

5. Даже в условиях мирового экономического кризиса
переводческий бизнес развивается благодаря стремительному развитию технологий

Почему ТРАКТАТ?

1. Репутация лидера отрасли
(№ 1 в России и странах СНГ, ТОП-3 в Восточной Европе и ТОП-50 в мире)

2. Отсутствие реальных
рыночных альтернатив

3. Сотни рекомендательных
писем и историй успеха,
подтверждённый опыт
перевода в любых языковых
парах и тематиках

4. Ежемесячные инвестиции в
бизнес с нашей франшизой в
среднем в 5 раз меньше, чем без
нашей франшизы

5. Стартовые инвестиции в бизнес
с нашей франшизой на 1,5 млн
рублей меньше в сравнении со
стартом аналогичного бизнеса
без нашей франшизы

6. Гибкая система
взаиморасчетов, возможность
получить рассрочку на
паушальный взнос

Важные цифры

	Пакет № 1. «Трактат. Регионы»	Пакет № 2. «Трактат. Москва и МО»
Инвестиции в проект, включая паушальный взнос	800 000 руб.	1 100 000 руб.
Прогнозируемая ежемесячная выручка/чистая прибыль, через 6 месяцев*	531 тыс. руб./128 тыс. руб.	691 тыс. руб./109 тыс. руб.
Прогнозируемая ежемесячная выручка/чистая прибыль, через 12 месяцев*	746 тыс. руб./228 тыс. руб.	970 тыс. руб./254 тыс. руб.
Прогнозируемая ежемесячная выручка/чистая прибыль, через 18 месяцев*	833 тыс. руб./278 тыс. руб.	1 083 тыс. руб./324 тыс. руб.
Точка окупаемости (проект выходит в плюс по операционной деятельности)	3 месяца	3 месяца
Срок окупаемости проекта (возврат инвестиций, включая паушальный взнос)	10 месяцев	11 месяцев
Срок окупаемости аналогов (если запускать самим)	21 месяц	26 месяцев

* При соблюдении всех условий франшизы, включая регламенты, инструкции, указания консультантов и пр.

Почему выгоднее начать бизнес, приобретая франшизу?

Сложность подбора помещения	Более 15 филиалов в Москве	Более 10 филиалов по всему миру	Полностью отлаженная система поиска и подбора помещений
Инвестиции в создание базы исполнителей	Трудовые и финансовые затраты на подбор и тестирование 1 переводчика – от 200 рублей	Из 10 переводчиков, выполнивших тест, хорошее качество демонстрирует только 1	База из 60 000 проверенных переводчиков
Инвестиции в создание и продвижение сайта	Разработаем для вас сайт-визитку	Настроим рекламную кампанию и проведем SEO-оптимизацию	Запустим трафик с наших основных сайтов
Затраты на маркетинг и PR	Вы получите разработанные нами:	Брендбук	Визитки
		Прайс-листы	Маркетинг-кит
			Внешнюю рекламу
			Комплект макетов для рекламных материалов

Почему выгоднее начать бизнес, приобретая франшизу?

Инвестиции на подбор и обучение персонала	Обучение до 2 сотрудников Реальная стажировка в одном из наших филиалов	Онлайн-обучение сотрудников с видеокурсами и тестами (стоимость системы онлайн-обучения - более 1 000 000 руб.)
Расходы на консалтинговые, юридические и бухгалтерские услуги	Расскажем, как подписать договоры с сотрудниками и/или поставщиками	Научим вести управленческий учёт Поможем с открытием ИП/ООО Покажем, как принимать оплату от клиентов Предоставим шаблоны договоров
Инвестиции в создание системы менеджмента качества (СМК)	Доступ к базе из более чем 60 рабочих и методических инструкций	Разработанная и внедренная СМК Шаблоны всех основных стандартных документов Инструкции по оплате исполнителям Стандарты нотариального перевода Инструкции по взаимодействию отделов
Инвестиции в построение системы управления качеством и сервисом	Разработанная и внедрённая методика управления качеством и сервисом	Подробная методика оценки качества перевода, выверенная система индексов качества по всем услугам Возможность объективно посчитать качество

Почему выгоднее начать бизнес, приобретая франшизу?

Затраты на разработку и внедрение современных технологий	Отсутствие необходимости приобретать дорогостоящие лицензии на ПО, использование которого в условиях стремительно развивающегося рынка является обязательным для сохранения конкурентоспособности Решения по автоматизации бизнеса Инженерные ресурсы компании
Наличие опыта и специальных знаний для выстраивания партнерских отношений с нотариусами	Постоянный приток клиентов через нотариуса без дополнительных вливаний в рекламу Договоры с нотариусом и другими подрядчиками на выгодных условиях благодаря силе бренда Помещение рядом с нотариусом = конкурентное преимущество по срокам выполнения заказов с нотариальным заверением
Инвестиции в разработку инструментов продаж	Путеводитель по услугам (особенности презентации и продажи различных услуг) Инструкция по работе с возражениями Готовый набор алгоритмов проведения эффективных переговоров с клиентами

Что вы получаете за роялти и как экономите на старте за счёт франшизы?

Статьи расходов	Наши расходы, руб. (бренд ТРАКТАТ)	Ваши расходы с франшизой ТРАКТАТ
Разработка сайта	1 000 000	Только ежемесячное роялти с оборота (процент в зависимости от оборота по данному бренду) + ежемесячный рекламный бюджет
Доработка/наполнение сайта (в месяц)	100 000	
Проведение рекламных кампаний + рекламный бюджет (в месяц)	50 000 + 300 000	
SEO-оптимизация сайта (в месяц)	50 000	
Затраты на маркетинг и PR (в месяц)	100 000	
Создание базы протестированных исполнителей	200 000	
Накопление базы протестированных исполнителей (в месяц)*	100 000	
Брендинг (лого, наименование, стиль), регистрация товарного знака	200 000 + 100 000	

Итоговые стартовые и ежемесячные расходы

	Наши расходы, руб. (бренд ТРАКТАТ)	Ваши расходы, руб. (франшиза ТРАКТАТ)
Стартовые расходы	1 500 000	0 ***
Ежемесячные расходы	700 000	~170 000 **

* Около 500 исполнителей в месяц (60 000 исполнителей за 10 лет).

** При ежемесячном обороте ~1 000 000 рублей соответственно.

*** По вышеперечисленным статьям.

Польза франшизы для тех, у кого уже есть работающий переводческий бизнес

1. Мы проанализируем ваш бизнес и поможем ему адаптироваться к новым экономическим реалиям и любым изменениям рынка

2. Благодаря узнаваемости нашего бренда вы сможете продавать переводческие услуги дороже конкурентов

3. У вас не будет необходимости в покупке дорогих лицензий на ПО и их интеграции (CRM)

4. Вы получите доступ ко всем специалистам и службам компании ТРАКТАТ

5. Вы будете в курсе последних тенденций на рынке переводов, узнаете обо всех продуктах и технологиях для успешной работы с клиентами

6. Наши опытные специалисты помогут оптимизировать ваши расходы на привлечение клиентов и повысить продажи

7. Мы увеличим ваши ресурсы за счёт ресурсов нашей компании (базы переводчиков, инструкции, лингвистические активы и т.д.)

Пакет # 1

«Трактат. Регионы»

Паушальный взнос*: 750 000 р. **

* Со скидкой 30 % до 1 июня 2020 г. - 525 000 р.

** Скидка 50 % за каждый последующий филиал

Роялти: 8 % при мес. обороте до 250 000 р.

7 % при мес. обороте от 250 001 р. до 500 000 р.

6 % при мес. обороте от 500 001 р.

Что вы получаете за паушальный взнос?

- Инструменты продаж (скрипты по продажам услуг и работе с возражениями, обучающие материалы по услугам)
- Терминологические базы (общетематические глоссарии)
- Ежегодная лицензия на 1 рабочее место в AmoCRM
- Брендбук
- Прайс-лист, помощь с формированием ценового предложения
- Набор рабочих и методических инструкций
- Стандарты операционной деятельности для управления бизнесом
- Шаблоны договоров с клиентами, поставщиками, сотрудниками
- Базу данных протестированных исполнителей (500 человек)
- Шаблоны типовых переводимых документов
- Обучение бизнес-процессам 1 сотрудника
- Консультации по подбору помещения и нотариуса
- Консультации по техническому оснащению помещения (кассы, терминалы приёма оплаты и т. д.)
- Изготовление макетов внешней рекламы
- Изготовление вывески и промо-материалов
- Пакет маркетинговых материалов (презентацию, коммерческое предложение и пр.)
- Маркетинговый фонд на 50 000 р.

Что вы получаете за роялти?

- Право пользования товарным знаком (наименованием, логотипом)
- Размещение информации на сайте traktat.com и в геосервисах, SEO-оптимизацию
- Организацию проведения рекламных кампаний в Яндекс.Директ и Google AdWords (оплата самих кампаний за счет франчайзи)
- Информационное сопровождение и консультации (до 5 запросов в месяц, в т.ч. по вопросам участия в тендерах)
- Обучение сотрудников в связи с изменениями бизнес-процессов
- Проведение мероприятий для франчайзи каждые полгода (обучение, обмен опытом, обсуждение тенденций рынка, внедрение новых технологий и т. д.)
- Продвижение на отраслевых конференциях

Пакет # 2

«Трактат. Москва и МО»

Паушальный взнос*: 1 000 000 р. **

* Со скидкой 30 % до 1 июня 2020 г. - 700 000 р.

** Скидка 50 % за каждый последующий филиал

Роялти: 8 % при мес. обороте до 500 000 р.

7 % при мес. обороте от 500 001 р. до 1 000 000 р.

6 % при мес. обороте от 1 000 001 р.

Что вы получаете за паушальный взнос?

- Инструменты продаж (скрипты по продажам услуг и работе с возражениями, обучающие материалы по услугам)
- Терминологические базы (общетематические глоссарии)
- Ежегодная лицензия на 2 рабочих места в AmoCRM
- Брендбук
- Прайс-лист, помощь с формированием ценового предложения
- Набор рабочих и методических инструкций
- Стандарты операционной деятельности для управления бизнесом
- Шаблоны договоров с клиентами, поставщиками, сотрудниками
- Базу данных протестированных исполнителей (1 000 человек)
- Шаблоны типовых переводимых документов
- Обучение бизнес-процессам 2 сотрудников
- Консультации по подбору помещения и нотариуса
- Консультации по техническому оснащению помещения (кассы, терминалы приёма оплаты и т. д.)
- Изготовление макетов внешней рекламы
- Изготовление вывески и промо-материалов
- Пакет маркетинговых материалов (презентацию, коммерческое предложение и пр.)
- Маркетинговый фонд на 75 000 р.

Что вы получаете за роялти?

- Право пользования товарным знаком (наименованием, логотипом)
- Размещение информации на сайте traktat.com и в геосервисах, SEO-оптимизацию
- Организацию проведения рекламных кампаний в Яндекс.Директ и Google AdWords (оплата самих кампаний за счет франчайзи)
- Информационное сопровождение и консультации (до 10 запросов в месяц, в т.ч. по вопросам участия в тендерах)
- Обучение сотрудников в связи с изменениями бизнес-процессов
- Проведение мероприятий для франчайзи каждые полгода (обучение, обмен опытом, обсуждение тенденций рынка, внедрение новых технологий и т. д.)
- Продвижение на отраслевых конференциях

Пакет # 5

«Готовый бизнес. Трактат. Москва»

Стоимость бизнеса: зависит от категории филиала

С роялти: 7 % при ежемесячной выручке до 500 000 р.

6 % при ежемесячной выручке до 1 500 000 р.

5 % при ежемесячной выручке более 1 500 000 р.

Без роялти: использование собственного товарного знака покупателем (без дальнейшей поддержки, консультаций и сопровождения со стороны продавца)

Что включается в стоимость и передаётся при покупке филиала?

- Договор на аренду помещения
- Договор о сотрудничестве с нотариусом
- Стандарты операционной деятельности для управления бизнесом
- Шаблоны договоров с клиентами, поставщиками, сотрудниками
- Шаблоны типовых переводимых документов
- Обученные сотрудники (или обучение до 2 новых сотрудников)
- Техническое оснащение помещения (кассы, терминалы приёма оплаты и т.д.)
- Внешняя реклама, вывески, промо-материалы, брендированная продукция
- Мебель

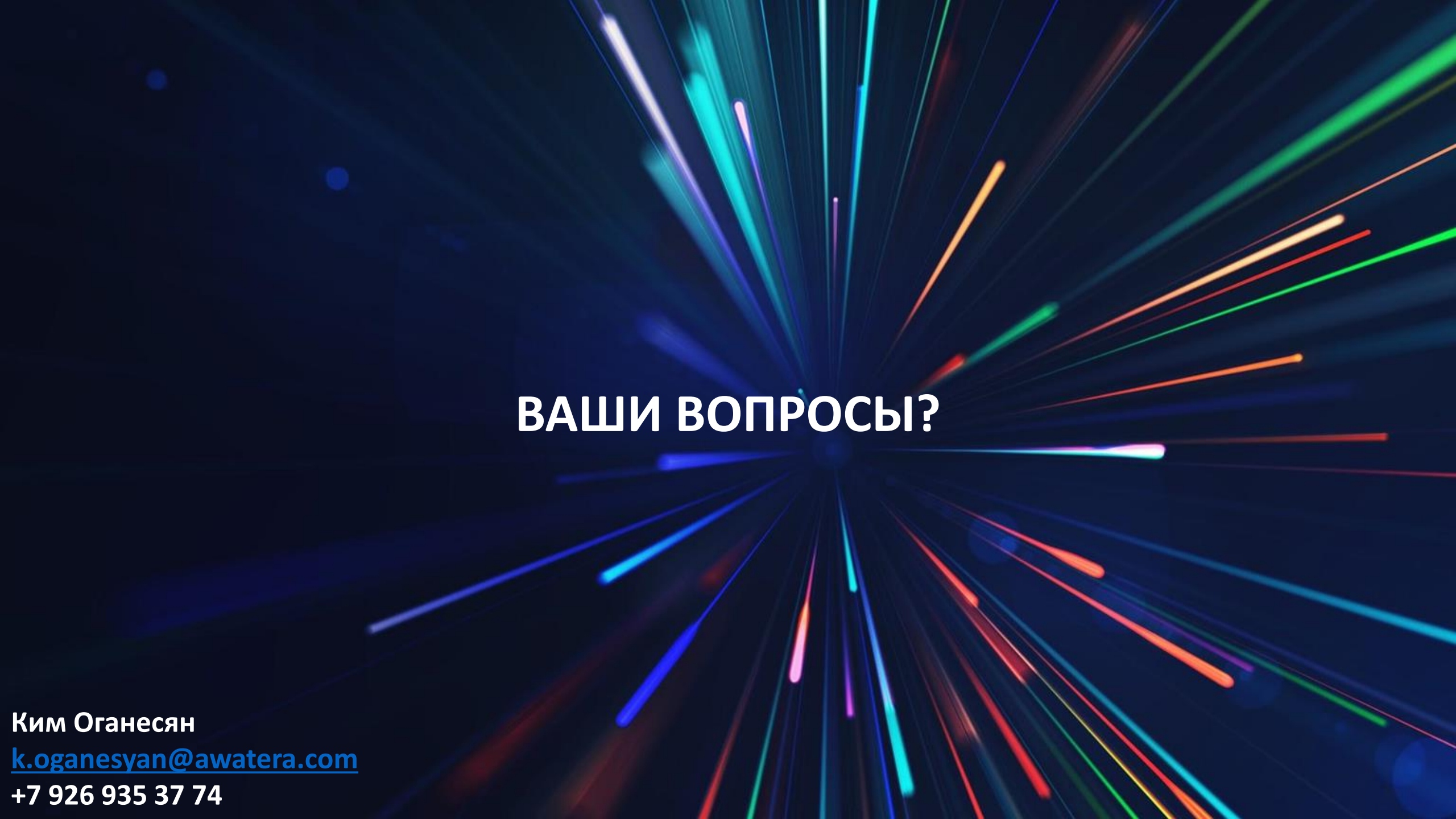
Что вы получаете за роялти?

- Право пользования товарным знаком (наименованием, логотипом)
- Размещение информации на сайте traktat.com и в геосервисах
- Организацию проведения рекламных кампаний в Яндекс.Директ и/или Google AdWords (оплата самих кампаний за счет покупателя)
- Регулярное обучение сотрудников в связи с изменениями бизнес-процессов
- Проведение мероприятий для франчайзи каждые полгода (обучение, обмен опытом, обсуждение тенденций рынка, внедрение новых технологий и т. д.)
- Консультации по управлению филиалом и его развитию

Категории филиалов и их стоимость			
№ категории филиала	Среднемесячная выручка за 2018 г., руб.	Среднемесячная выручка за 1-ое полугодие 2019 г., руб.	Стоимость филиала определенной категории, руб.
Категория 1	200 000	250 000	2 500 000
Категория 2	350 000	450 000	3 500 000
Категория 3	450 000	500 000	4 500 000
Категория 4	500 000	800 000	6 500 000
Категория 5	1 100 000	1 100 000	12 500 000
Категория 6	1 650 000	1 650 000	16 500 000
Категория 7	2 300 000	2 750 000	25 500 000

Дополнительные услуги

- Абонентское обслуживание в отделе контроля качества — от 30 000 р. в месяц
- Организация бухучёта — от 25 000 р. в месяц
- Подбор и обучение менеджера — 25 000 р., руководителя — 50 000 р.
- Подготовка тендерной заявки — 5 000 р.
- Проведение закупки для выбора поставщика товара/услуги — 5 000 р.
- Прочие услуги по запросу.



ВАШИ ВОПРОСЫ?

Ким Оганесян
k.oganesyan@awatera.com
+7 926 935 37 74