

Обучение по франшизе A-Store.su

Цель обучения: Научиться в теории управлять магазином

A-Store.su

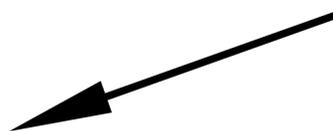
Ведущий

Основатель A-Store.su

Георгиев Андрей Сергеевич
<https://vk.com/georgievandrey>



Наведи камеру



A-Store.su

Мои достижения

1. За 2019 и 2020 год заработал 7 млн
2. Купил в 22 года BMW X6 e71
3. Открыл магазин Apple (a-store.su)
4. Создал франшизу магазина
5. Основал клуба маркетологов

**Статья на Яндекс Дзен
про покупку BMW X6**



A-Store.su

Сейчас вообще не время расслабляться

Главная ошибка которую можно допустить прямо сейчас – это расслабиться.

О первом отдыхе можно задуматься минимум через 6 месяцев и после пробития чистого дохода в 100 000 р/мес.

Это бизнес, и тут не выйдет заработать случайно или с только помощью чека об оплате франшизы

Все темы из обучения будут в экзамене

1. Смотрим и запоминаем информацию
2. После сдаем экзамен

Обучение ≠ запуск бизнеса

Обучение – это подготовка владельца к запуску и работе магазина по франшизе в теории.

После этого еще и поработать нужно будет.
Обучение это 20% пути

Смотрите обучение полностью, чтобы не провалить экзамен, в экзамене не будет вопросов, которые не разбираются в обучение

Правила работы по франшизе

1. Оплата роялти фиксированная 7500 р/мес, строго в последний день месяца (за следующий месяц). Оплата в личном кабинете (есть Apple Pay)
2. Мы не обязуем закупать товар только у нас, но депозит работает только при покупке через нас и только на Apple
3. Нельзя использовать реквизиты нашего ИП/ООО в своих целях без согласования.
4. Нельзя передавать доступ к любым материалам франшизы третьим лицам без письменного согласования.
5. Нельзя продавать новые позиции товаров без согласования под брендом и логотипом франчайзера (нас).
6. Нельзя выставлять на перепродажу бизнес под логотипом и брендом франчайзер без согласования всех условий.

Правила работы по франшизе

1. Мы настоятельно рекомендуем при любых непонятных ситуациях решать вопросы через нас. Любая самостоятельность в рамках работы по франшизе может привести к негативным последствиям.
2. Проявляйте максимальную внимательность ко всем клиентам, кто остался с негативом. Не допускайте появления негативных отзывов. За них вы можете быть отключены от франшизы.
3. Помните, что наша цель – это успешный именно ваш бизнес, и мы и вы заработаем только в этом случае. Поэтому не стесняйтесь в решение любых вопросов через нашу поддержку.
4. Если вам не помогают в поддержке или не понимают, пишите напрямую собственнику. <https://vk.com/georgievandrey> (сохраните контакт)
5. Мы будем вынуждены принимать меры, если вы управляете магазином с ошибками и халатно, поэтому старайтесь показать эталонный подход к делу

Ошибки работы по франшизе

1. Растягивание сроков без реальных причин
2. Отсутствие конкретного лица, ответственного за показатели магазина
3. Малая рекламная активность
4. Нарушение условий бизнес модели франчайзера (свои цены, товарные предпочтения, отсутствие продаж аксессуаров и трейд-ин)
5. Неподобающее общение с клиентами
6. Клиентам не предлагают услуги и товары
7. Малая заинтересованность и безответственность управляющего
8. Отсутствие сроков и плана при запуске
9. Отсутствие контроля за выполнением каждого пункта в запуске франшизы

Причины для отключения от франшизы

1. Нет оплаты роялти
2. Порча репутации франчайзера в любом виде
3. Системное выполнение не согласованных действий
4. Уклонение от действий необходимых для повышения показателей магазина франчайзи

План запуска франшизы

1. Обучение
2. Поиск помещения
3. Процедуры с помещением
4. Закупка товара
5. Подготовка сайта, складской программы и кассы
6. Настройка и запуск рекламы
7. Проработка от 10 продаж вместе

Раздел 1 – про товар

Виды айфонов

1. Новые оригинальные, неактивированные
2. Восстановленные официально (комплект)
3. Гарантийные обменки не активированные (не комплект)
4. Восстановленные не официально
5. БУ оригинал без ремонта
6. Ремонтированные
7. Реплики

Отличия по странам

1. Отличия на коробке
2. Отличия в комплектации
3. Отличия по техническим характеристикам
4. Отличия в ПО
5. Отличия в ограничениях операторов
6. Отличия в гарантии
7. Вывод

Как отличить разные айфоны

1. Чек официалов + рст
2. Национальность
3. Место встречи
4. Оригинальность коробки
5. Не оригинальные комплектующие
6. Подозрительно состояние
7. Фундаментальность стекла и металла корпуса
8. Дисплей
9. Расположение и грязь на камерах
10. Следы разборки
11. Face ID , true tone
12. Шум на камере, низкий фпс
13. Америка без гарантии

Проверка айфона по іmeі, моделе и т.д.

1. Имей или серийник на сайте официалов
2. Буквы в модели телефона
3. Гарантия из настроек
4. Совпадение имея на лотке симки в системе, коробке, возможно корпусе
5. Проверка лакмусовых индикаторов

Ценообразование официалов

1. Цена производства
2. Маркетинг
3. Доход производителя
4. Упаковка + логистика
5. Маржа дилеров
6. Налог
7. Бывает еще маржа дилеров))

Ценообразование частных магазинов

1. Закупка
2. Маржа поставщиков
3. Логистика
4. Маркетинг
5. Маржа магазина (ваша)

Виды поставщиков

1. Закупаются на свой бюджет за РФ
2. Закупаются в Москве на свой бюджет
3. Перепродают из МСК за ваш бюджет
4. Поставщики Рефов (особенности)
5. Поставщики аксессуаров
6. Признаки надежного поставщика
7. Как отличить поставщиков

Инструкция по работе с поставщиками

1. Что делать не нужно
2. Как попросить скидки
3. Договор об обмене и возврате
4. Договор о гарантии
5. Проверка качества товара
6. Проверка надежности поставщика

Активация айфона

1. Что это такое
2. Наличие интернета
3. Вход в Аиклауд
4. Создание паролей
5. Восстановление из копии
6. Базовые настройки
7. Как выглядит финал

Установка приложений

1. Вход в айклауд не нужен
2. Вход в ап стор
3. Скачивание
4. Обновление только через первоначальный ап стор

Перенос данных

1. Загрузка контактов гугл (синхронизация старого айфона)
2. Перенос фотографий и видео
3. Подгрузка с хранилища
4. Перенос приложений из копии
5. Перенос чатов и групп ватсапа
6. Перенос данных из приложений

Гарантия на РСТ

1. Авторизованные сервисы apple
2. Наличие чека
3. Второй год гарантии
4. Работа за границей
5. Гарантия наших поставщиков

Гарантия на не РСТ

1. Наличие чека (особенности)
2. Гарантия наших поставщиков
3. Второй год гарантии

Виды Air Pods

1. Плохие реплики
2. Хорошие реплики
3. Первое поколение
4. Второе поколение
5. Беспроводной зарядный футляр
6. Про версия

Обзор реплики Air Pods

1. Видео с обзором

Наклейка стекла

1. Подготовка
2. Наклейка
3. Удаление грязи и пузырей

Обзор чехлов и защитных стекол

1. Видео с показом качества товара
2. Примеры по закупке и опту
3. Вилка цен при продаже, как замена самой продажи

Мошеннические схемы

1. Гивы инстаграм (оплата доставки, налога)
2. AirPods под видом оригинала
3. Рефы под б/у (авито)
4. Обменки и РФБ неактив + комплект под новый
5. Реплик под видом Б/У + подмена (авито)
6. Из ремонта под видом б/у
7. Скам по 50% в телеграмм

Раздел 2 – схема работы

Анализ конкурентов

1. Поиск в авито
2. Поиск в картах
3. Поиск в поисковиках
4. Поиск через яндекс маркет
5. Поиск через Инстаграм
6. Смотрим цены
7. Условия кредита
8. Узнаем модели
9. Узнаем наличие
10. Наличие физ точки
11. Условия покупки
12. Юридическая сторона
13. Отзывы на картах, в сети, сервисах

Схема позиционирования магазина

1. Отзывы
2. Карты (яндекс, 2гис)
3. Социальные сети
4. Фотографии точки, товара, клиентов
5. Брендинг
6. Имей от поставщика
7. Предоплата 500р на точке
8. Трек номер
9. Полная оплата при получении

Схема рекламы магазина

1. Схема на авито
2. Схема на яндекс и гугл
3. Где технические подробности

Схема оформления заказов

1. Общение в месенджерах
2. Общение по звонку
3. Обработка заявок с сайта
4. Общение в соц сетях
5. Консультация по моделям, ценам, отличиям, наличию и т.д.
6. Уточнение цены и наличия у поставщиков
7. Показ имей, товара, накладной, трек номера, фото отправки
8. Схема получения предоплаты 500₽
9. Проведение по кассе

Схема работы с поставщиками

1. Предоплата по депозиту
2. Предоплата свыше депозита
3. Предоплата своим поставщикам
4. Бронь товара
5. Отправка товара
6. Получение кассового чека

Схема логистики товара

1. Авиа или обычная?
2. Заключение договора
3. Работа по нашему договору
4. Условия по ценам и срокам СДЕК
5. Создание накладной
6. Отправка по готовой накладной
7. Отслеживание
8. Получение товара

Схема выдачи заказов

1. Оповещение клиента
2. Самовывоз или доставка?
3. Прием оплаты
4. Зафиксируйте в чеке имей телефона для гарантийных случаев
5. Выдача документов
6. Проведение по кассе

Схема дополнительных продаж

1. Презентация чехлов и стекол
2. Вилка цен
3. Предложение других позиций
4. Предложение услуг
5. Предложение Trade-in
6. Проведение по кассе

Схема работы по Trade-in

1. Какие модели подходят на выкуп
2. Анализ рынка б/у
3. Как определить максимальную цену на выкуп
4. Предложение выкупить
5. Аргументы для выкупа
6. Переходим к проверке

Прием смартфона по Trade-in

1. Узнаем о наличии коробки и комплектующих
2. Скидка до привоза коробки и комплекта
3. Наличие чека и модель
4. Наличие гарантии
5. Состояние аккумулятора
6. Проверка на оригинальность и ремонт
7. Внешнее состояние
8. Контроль сброс настроек до завода (выход из айклауда)

Схема работы пункта выдачи

1. Основная концепция
2. График работы
3. Требования к сотрудникам
4. Офлайн трафик
5. Копировальные услуги

Схема работы торговой точки

1. Отличия от пункта выдачи
2. График работы
3. Требования к сотрудникам
4. Выкладка товара
5. Работа с трафиком
6. Отчеты о смене

Схема работы курьера

1. График работы
2. Правила доставки без предоплаты
3. Безопасность курьера
4. Ответственность курьера за имущество
5. Безопасность собственника от воровства

Схема работы на OZON

1. Какие берем товары
2. Какие ставим цены
3. Какой формат используем
4. Как масштабироваться

Юридическая схема (свое ИП)

1. ИП
2. Налоги / Патент
3. ККТ + ОФД + Фискальщик
4. Сдача деклараций
5. Вычет из страховых взносов
6. Организация кредита
7. Организация терминала

Юридическая схема (без ИП)

1. Чеки от поставщика
2. Выдача товарных чеков через Мой склад
3. Размещение на картах
4. Штрафы

Схема выдачи кредитов/рассрочки

1. Подключение офлайн кредита
2. Заполнение анкет
3. Подписание договора
4. Подключение кредита на сайт (советы)

Схема работы с гарантийными случаями

1. Узнать подробнее о проблеме
2. Если клиент пришел к вам, попробовать зафиксировать проблему лично
3. Если проблема в том что клиент не умеет пользоваться, просто показать и подсказать
4. Если реальный брак, отправьте к официалам
5. Если клиент вернулся и сказал, что ему отказали, сверьте имей проданного устройства с тем что в чеке
6. Заберите телефон на диагностику и выдайте документ о принятии устройства
7. Отправьте телефон поставщику на диагностику

Возврат и обмен товара

1. Закон о защите прав потребителей
2. Термин сложного технического устройства
3. Понятие о товарном виде
4. Правила обмена и правила возврата товара в надлежащем виде
5. Правила обмена и возврата товара в ненадлежащем виде

Схема продажи страховок

1. Заключение договора с РГС и подобными
2. Аргументы и рабочие техники продажи
3. Организация своего страхового договора
4. Формирование цены страховки (12%)

Раздел 3 – техническая часть

Интернет-магазин глазами клиента

1. Шапка
2. Банеры
3. Каталог товаров
4. Сортировки
5. Карточка товара
6. Корзина
7. Инфо о магазине
8. Отзывы
9. Схема покупки
10. Акции

Интернет-магазин администрирование

1. Настройки
2. Каталог
3. Сортировки
4. Товары
5. Прайс и остатки
6. Работа с заявками (CRM)

Чат на сайт

1. Что это
2. Регистрация
3. Настройка
4. Установка на сайт
5. Приложение для оператора

Яндекс метрика

1. Что это
2. Регистрация
3. Настройка
4. Установка на сайт
5. Работа с показателями

Техническая часть сайта

1. Домен
2. Хостинг
3. База данных
4. Переделки
5. Подключение оплат и доставок
6. Изменение контента

Телефония

1. Что это и зачем нужна
2. Условия по ценам
3. Регистрация
4. Покупка номера
5. Настройка внутренних номеров
6. Настройка АТС (график, распределение, запись, меню)
7. Настройка приложения сотрудников

WhatsApp бизнес

1. Отличия от обычного и зачем нужен
2. Установка
3. Регистрация на телефонию
4. Настройка
5. Создание готовых сообщений

Мой склад

1. Что это и зачем нужно
2. Тарифы
3. Регистрация
4. Настройка
5. Товары
6. Приемки /перемещения /инвентаризация
7. Печать накладных, чеков, этикеток
8. Статистика
9. Перспективные возможности

Кассовая программа

1. Что это и зачем нужно
2. Установка
3. Подключение ККТ
4. Продажи
5. Возвраты
6. Каталог
7. Сканер
8. Заказы/предоплат
9. Смена

Кабинет СДЕК

1. Что это и зачем
2. Заключение договора
3. Условия
4. Калькулятор
5. Создание накладных
6. Особенности оплаты

Раздел 4 – помещение

Подбор помещения

1. Предпочтительная цена
2. Желательное расположение
3. Парковка, подъезд, пробки
4. График доступа
5. Юр адрес (что это и зачем может быть нужно)
6. Авито и циан (борьба с риелторами)
7. Классы точек и тц
8. Проверка интернета и цен на тарифы
9. Рекомендации

Торг и договор

1. Просите каникулы на ремонт от 10 до 20 дней
2. Узнайте за коммуналку, охрану, уборку
3. Форматы оплаты и договора
4. Оплата налогов
5. Перспектива на расширение, скидку и более удачное место
6. Попросите торг
7. Торг на первые 3-4 месяца?
8. Требования по конкуренции от вас
9. Требования по сфере к вам от тц
10. Договор на какой срок?
11. Проверьте на наличие проблемных соседей

Проект магазина

1. Снимите все размеры магазина до сантиметра
2. Создайте проект в скейтч ап
3. Разместите клиентскую и зону сотрудников
4. Разместите зону товара (экономки и витрины)
5. Предусмотрите места брендинга
6. Продумайте точки света и электропроводку
7. Оставьте сотрудникам интимную зону
8. Предусмотрите место для вещей сотрудников, мусора, товара и т.д.
9. Можно добавить зону ожидания для клиентов
10. Можно предусмотреть сервисную зону на расширение
11. Можно предусмотреть зону для субаренды
12. Учтите место под пк, принтер, кассу, зону продаж, зону консультаций
13. Рекомендации по проектированию (стандартные размеры, видные места)

Ремонт

1. Заделываем дыры и косяки
2. Нужна ли шпаклевка?
3. Покраска стен
4. Подготовка пола
5. Подготовка электроточек
6. Самим или нанимать рабочих?
7. Советы по материалам
8. Технологии стройки

Мебель

1. Ресепшн
2. Экономка
3. Витрины
4. Накопители
5. Стулья
6. Скрытая зона от клиентов
7. Место отдыха

Вывески и брендинг

1. Вывески на входе в ТЦ и указатели
2. График на вход в точку
3. Вывеска на вход в точку
4. Вывеска на ресепшн
5. Брендинг (визитки, банеры, акции, ценники, наклейки)
6. Рекламные щиты в точке

Освещение и электрика

1. Освещение экономки
2. Освещение вывесок
3. Освещение ресепшн
4. Освещение витрин
5. Остовое освещение
6. Техническая часть
7. От 4 розеток на ресепшн
8. От 3 выключателей на свет
9. Закладывайте сразу питание на все витрины скрытое
10. Расчет питания подсветки
11. Расчет сечения проводов
12. Расчет автоматов (редко)
13. Правила безопасности

Электроника

1. Интернет
2. ПК или ноутбук для кассы
3. ККТ
4. Эквайринг
5. Принтер А4
6. Принтер этикеток
7. Роутер
8. Камера наблюдения + скрытая установка + запись в облако

Товар и раскладка

1. Товар на экономку (раскладка, ценники, блокировки)
2. Товар на витрины (раскладка, ценники)
3. Рекомендации

Мелочевка на точку

1. Крючки экономки, зажимы экономки, форма для ценников
2. Этикетки, Бумага в принтер, Кассовая лента
3. Пакеты с лого, Визитки, Гарантийные талоны, Стикеры на товар
4. Скотч, ручки, ножницы, степлер + скобы, подставка под канцелярию
5. Урна, туалетка, пшикалка, тряпки, веник и совок, мини ведро.
6. Закон защиты ПП, книга жалоб, инфо о юр лице, прайс, пожарная безопасность, электросхема, сертификаты, отказные письма, образец заявления на возврат
7. Номера службы поддержки по ККТ, терминалу, Моему складу, админу тц и охраны тц
8. Форма сотрудникам, инструкция для обучения, план продаж, мотивационный лист с КРІ, таблица штрфов, артикулы популярных услуг и товаров в быстром доступе.

Советы по экономии

1. Экономия на ремонте
2. Сборка мебели
3. Установка витрин, мебели, вывесок
4. Подключение электрики
5. Заказ всего, получение скидок и поиск лучших цен
6. Проверка б/у вариантов

Раздел 5 – сервисы

АВИТО

1. Суть сервиса, клиентский взгляд
2. Тарифы и пакеты объявлений
3. Текста, заголовки и фото
4. Модерация
5. Типы клиентов
6. Сценарии общения

Яндекс и гугл реклама

1. Что это и как работает
2. Схема работы маркетолог + директолог + франчайзи
3. Виды контекстной рекламы
4. Стратегия рекламирования
5. Работа с аналитикой и доработка

Карты 2Гис и Яндекс

1. Суть сервиса для нас
2. Как разместиться
3. Модерция
4. Заполнение карточек компании
5. Работа с отзывами
6. Платная реклама

ВК и инста

1. Как может нам пригодиться?
2. Схема рекламы за счет розыгрышей
3. Длинный путь сделки
4. Развитие с ориентацией на цену подписчика
5. Как общаться
6. Контент план ведения

Озон

1. Что это за сервис и как работает
2. Регистрация как продавец
3. Виды работы с товаром
4. Что нужно для работы
5. Добавление товаров
6. Стратегия развития
7. Финансы и движение
8. Возвраты

Раздел 6 – остальное

Открытие ИП

1. Мифы и заблуждения на счет ИП/ООО
2. Зачем оно нужно и какие дает привелегии?
3. Способы регистрации
4. Открытие Р/С
5. Выбор системы налогообложения, их типы и разница
6. Страховые взносы
7. Бухгалтерия
8. Сдача декларации

Подключение ККТ и терминала

1. Что такое ККТ, ОФД, Ф3-54, фискальный накопитель
2. Сколько стоит, где брать, как подключать
3. ККТ для курьеров, как работает
4. Что такое эквайринг (терминал)
5. Онлайн или офлайн эквайринг
6. Условия по терминалам и как работают
7. Где брать и как подключать

Найм сотрудников

1. Виды сотрудников (жертвы, игроки и т.д.)
2. Описание вакансии
3. Размещение на HH и авито
4. Собеседование (вопросы с маяками)
5. Стажировка и конкуренция
6. Тестовый период
7. Советы

Работа с сотрудниками

1. Система мотивации и штрафов
2. Самоорганизация и предпринимательство
3. Ориентир на результат
4. Рамки общения и дистанцирование
5. Ответственность и пунктуальность
6. Работа руководителя

Ремонт смартфонов

1. Что это за бизнес
2. Какой нужен инструмент
3. Кто будет делать ремонт
4. Особенность юр схемы
5. Где брать запчасти
6. Как давать гарантию
7. Советы

Работа с фрилансерами

1. Типы фрилансеров
2. Ответственность, сроки, пунктуальность, корона
3. Портфолио
4. Тестовое задание
5. Страхи обмана их на деньги
6. Биржи фриланса
7. Частные специалисты
8. Агентства
9. Заключать ли договор
10. Советы

Заказы в типографии и вывески

1. Как давать исходники и ТЗ
2. Как находить исполнителей
3. Как получить лучшую цену
4. Когда лучше сделать пробники
5. Возможно они подскажут как лучше из опыта?
6. Как торговаться?
7. Правила оплаты
8. Как понять какой объем работы нужен?

Работа со строителями

1. Когда самим, когда рабочих?
2. Предоплата и договор
3. Расчет сметы
4. Контроль каждого сантиметра ремонта
5. Контроль каждого этапа
6. Проверка качества
7. Соблюдение технологии
8. Когда стоит отказаться от бригады

Авторские права, сертификация, лицензии

1. Авторские от Apple
2. Сертификация продукции
3. Лицензии
4. Отказные письма

Закон о рекламе

1. Реклама запрещена вообще
2. Реклама запрещена в интернете
3. Возрастные ограничения
4. Ограничения в продажах через интернет
5. Необоснованное сравнение товаров
6. Неподобающий контент
7. Нелегитимная реклама и пиар