



# МАСШТАБИРОВАНИЕ МЯСНОГО БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ ФРАНШИЗЫ

*Сегодня рынок мясной продукции — это своеобразный конгломерат из множества индивидуальных предпринимателей, субъектов малого и среднего бизнеса, фермерских хозяйств, частных лиц, а также крупнейших компаний. Все они конкурируют между собой и ориентируются на различные группы потребителей, которые развивают собственный бренд и марку качества.*

*Современные вызовы на рынке мясной продукции и возможность решения проблем масштабирования главный редактор журнала Алексей Альфредович Горбатов обсудил с владельцем и руководителем компании ООО «Мясное раздолье» Романом Владимировичем Галеевым. Его компания существует 17 лет и завоевала признание потребителей: из скромного семейного бизнеса предприятие выросло в узнаваемую продовольственную сеть с широким ассортиментом продукции собственного производства, отмеченную наградами на национальных выставках.*

*За последние 10 лет компания стремительно развивалась, открывались торговые точки в разных регионах России, в том числе и в неблагоприятных с экономической точки зрения. Что на тот момент выглядело достаточно рискованно. Сейчас у компании сеть из 70 торговых точек, и она продолжает расширяться.*

## **Роман Владимирович, какие пути Вы видите для дальнейшего расширения бизнеса?**

Многие компании из мясной индустрии при переходе на более масштабные объемы производства в процессе своего развития сталкиваются с похожими проблемами и сложностями: это требует создания стандартизированных бизнес-процессов, учета факторов размещения и особенностей конкретной территории, целевых групп, проработки вопросов развертывания промышленного и торгового комплексов и т.д.

Кроме того, компании важно принимать во внимание факт наличия уже устоявшихся и параллельно входящих на рынок игроков, которые также заинтересованы в закреплении собственного положения в общей иерархии. Решение такого комплекса проблем требует наличия не только достаточного количества финансовых ресурсов, но и собственного конкурентоспособного бренда.

Однако, когда мы пришли в определенную точку роста, мы осознали, что данные проблемы могут быть решены в результате создания собственной франшизы в мясной индустрии (в случае, если вы — крупная компания) или благодаря использованию уже готовой франшизы — её приобретения, если вы начинающий игрок. Понимание того, что продукт, создаваемый нашей компанией, успешный и уникальный, способствовало тому, что в 2020 г. мы зарегистрировали товарный знак и разработали договор франчайзинга.



## **Роман Владимирович, какие, по Вашему мнению, основные принципы при запуске франшизы?**

Для создания собственной франшизы компании требуется соблюдать несколько ключевых условий: успех на текущем рынке, развитый бренд, наличие собственной продукции, обладающей отличительными свойствами и характеристиками.

Путь франчайзинга действительно сложный, и для каждой компании он уникальный. Его основы закладываются еще на этапе первичного стратегического развития бизнеса, корпоративной культуры — сеть мясных магазинов (а именно персонал и руководство) должна быть готова к трансформациям.

Для развития собственного бизнеса (и в последующем его использования в франчайзинге) важна стандартизация и отладка всех внутренних процессов: от организации производства до открытия торговых точек, логистики, собственный развитый бренд (корпоративный стиль и униформа, единый дизайн розничных магазинов и отделов, логотип, стандартизация размещения торгового оборудования), конкурентоспособная уникальная продукция. И с последним очень часто происходит путаница — уникальность выражается в том числе и в востребованности мясной продукции собственного производства. Она должна вызывать только положительные эмоции, зарекомендовав себя у покупателей, и пользоваться спросом на уже освоенных рынках.

### **Как Вы считаете, выгодно стать франчайзи или создать собственную франшизу?**

Использование франчайзинга — это двухсторонне полезный процесс; для франчайзи (компании-покупателя франшизы) основная выгода заключается в преодолении первичных болевых точек, получении готовой бизнес-модели и концепции, которая пользуется успехом на других рынках, приобретении технологии работы и организации мясного бизнеса, его основных разделов, работы с клиентами, разделки мяса, размещения продукции и торговых точек, обслуживания и т.п., дополняющихся постоянным кураторством и внешней помощью со стороны владельца бизнеса, также заинтересованного в успехе франчайзи.

Для франчайзера (компании-продавца) выгода заключается не только в получении дополнительных финансов, но и в поддержании, развитии бренда, выходе на новые рынки сбыта продукции, повышении конкурентоспособности и развитии компании, продвижении собственного товарного знака.

### **Какую уникальную технологию предложило ваше предприятие при разработке франшизы?**

Опыт ООО «Мясное раздолье» показывает, что франшиза должна обладать уникальностью. Это обеспечит её востребованность на рынке; наша уникальность выражается в виде наличия огромного опыта в организации производственных процессов, управлении логистикой, продажах, формировании прибыльных торговых точек (в том числе и в экономически неблагоприятных районах), повышении планки качества за счет развития товарного знака «Мясное раздолье», пользующегося спросом на рынках Челябинской и Свердловской области.

Каждый наш фирменный магазин — это универсализированная и доступная потребителям торговая точка, в которой действуют единые правила выкладки товара, ценообразования, использования рекламных постов, фирменной униформы, единых рекламных акций, приемов взаимодействия с покупателем и других особенностей, раскрывающих внутреннюю сторону крупного бизнеса в мясной индустрии. Все это закладывается в основу франшизы — используйте и адаптируйте этот опыт для себя, найдите свои уникальные черты и подчеркните их! **Роман**

### **Владимирович, рассматриваете ли Вы при продаже франшизы вопросы сырьевого обеспечения предприятия?**

Франшиза конкретно нашего предприятия предусматривает снабжение франчайзи готовыми продуктами и полуфабрикатами собственного производства в замороженном виде. Так как в наших магазинах повышенный спрос на продукцию из охлажденного сырья, мы рекомендуем франчайзи искать локальных поставщиков свежего мяса.

Однако, приобретающим нашу франшизу, мы предлагаем уникальную технологию обвалки охлажденного мяса, которая включает в себя разделку свинины особым методом, практически с нулевыми отходами в процессе резки. Данный способ разделки приводит к увеличению чистой прибыли минимум на 35 %. Такая технология эксклюзивно разработана на нашем предприятии и не имеет аналогов. Дополнительным плюсом является и то, что она легко реализуема даже на малом предприятии, с минимальным набором инструментов, без применения дорогостоящего оборудования и высокотехнологичного производства.

### **В чем главное преимущество использования франшизы в мясной индустрии?**

Для потребителя мясной продукции важно три условия: качество, цена и узнаваемость бренда. Вы должны соблюсти их, и тогда ваш мясной бизнес получит больше шансов на успех. Первые два условия, как показывает практика, обеспечивают узнаваемость за счет притока новых и сохранения удовлетворенных клиентов. Использование запатентованного и уже зарекомендовавшего себя на рынке товарного знака в значительной степени усилит позитивные эффекты, поскольку продемонстрирует планку качества.

Еще одно важное преимущество — единство стиля и дизайна. Особенностью фирменных точек любой мясной сети является единый дизайн и удобства, фиксирующиеся в памяти клиентов. Потребителю не приходится заново изучать ассортимент, ведь вся продукция создается на собственном производстве и помечается товарным знаком, который охватывает различные категории с уникальной рецептурой: от полуфабрикатов (пельмени, котлеты, биточки, зразы, фаршированные блины, купаты, колбаски для жарки, люля-кебаб, вареники) до мясной продукции. Это все необходимо принять во внимание вне зависимости от того, хотите ли вы создать свою франшизу или стать франчайзи.

### **Роман Владимирович, если кто-то из наших читателей заинтересуется Вашим предложением использования франчайзинга, как им с Вами связаться?**

**Наши координаты:**

**г. Челябинск, ул. Челябинского рабочего, 7, офис 6.**

**Тел.: +7(351)242 06 06.**

**E-mail: mrooo@bk.ru**