

СОВРЕМЕННЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ РЕГБИ РОССИИ, РЕГБИЙНОГО КЛУБА ЦСКА

Ершов Фёдор Анатольевич

курсант, Военный институт физической культуры, РФ, г. Санкт-Петербург

MODERN FRANCHISING IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN RUGBY, CSKA RUGBY CLUB

Fedor Ershov

Cadet, Military Institute of Physical Training, Russia, St. Petersburg,

Аннотация. В данной статье представлены результаты франчайзинга в регбийном клубе ЦСКА.

Abstract. This article represents the results of franchising in the CSKA rugby club.

Ключевые слова: Франчайзинг; франшиза; франчайзер; франчайзи; регби; товары и услуги; инвентарь и амуниция; спортивные объекты; детская регбийная академия ЦСКА.

Keywords: Franchising, franchise; franchisor; franchisee; rugby; goods and services; inventory and ammunition; sports facilities; CSKA Children's Rugby Academy.

ВВЕДЕНИЕ

Современный франчайзинг получил широкое распространение в развитии регби в России. Регбийные клубы России все чаще нуждаются в покупке высококлассных игроков из различных стран, тренеров и специалистов. В России, в последнее время, регбийный клуб ЦСКА получил большую популярность среди регбийных клубов России. Команда имеет статус профессиональной команды с 2014 года, поэтому сразу стал объектом для бизнеса. Партнеры из различных стран предоставляют клубу различные услуги, владельцы клуба, приобретая франшизы предлагаемые партнерами, способствуют успешному развитию клуба. На базе клуба имеется мужская команда (регби-15, регби-7), женская команда (регби-7), детская академия (с 6 до 20 лет), а также участие в спонсорстве военных и детских турниров, а также участия в организации спортивных праздников и детских состязаний. В сезоне 2021-2022 Parimatch стал титульным спонсором регбийного клуба ЦСКА, это помогло клубу набрать большую популярность и возможность стать топ-клубом в России.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Франчайзинг – это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени,

используя товарные знаки и бренды франчайзера.

Франшиза (льгота) – это коммерческая модель ведения бизнеса между двумя предпринимателями. При этом один бизнесмен (франчайзи) покупает у другого бизнесмена (франчайзера) подробный план и систему ведения бизнеса, а также все рекламные и технологические материалы для его работы.

Франчайзинг в бизнесе – способ аренды торговой марки.

Для франчайзера (продавца франшизы) термин означает возможность получить дополнительную прибыль, увеличить степень лояльности уже имеющихся клиентов к продуктам, бренду.

Франчайзи (покупатель франшизы) начинает предпринимательскую деятельность не с нуля, а по отработанной годами, эффективной базе. Соответственно, **франчайзи** – это приобретатель франшизы, а **франчайзер** – это ее продавец.

Основные виды франчайзинга:

Рассматривая вопрос, как работать по франшизе, нельзя не упомянуть доступные типы данных схем и не рассказать, что значит франшиза в каждом случае. У франчайзинга, как у любого другого направления бизнеса, существуют свои подкатегории:

Товарная – франчайзи покупает разрешение подавать товары франчайзера. Договор регламентирует продуктовый ассортимент, условия его реализации, предоставления производственного оборудования. Также он затрагивает вопросы формы одежды персонала, особенностей сервиса, правил поведения в торговле. Производственная – франчайзер реализует оборудование, с применением которого франчайзи сможет начать собственное производство. Также дается право на покупку сырья, изготовление товаров. В договоре будут прописаны сроки, объемы, технологии выпуска, особенности бренд-бука. Сервисная – отвечает за отношения сторон в рамках предоставления услуг сервиса, образовательной сферы. Речь об открытии парикмахерских, школ, спортивных центров и других аналогичных заведений. Франчайзер предоставляет право работать под его именем, оборудование и контролирует качество предоставления услуг. Реже, но тоже используется смешанная бизнес-схема. Формат предполагает продажу права работать под именем франчайзера, предоставления лицензии на запуск дела. Договор будет регламентировать одежду для работников, рекламу, уровень качества товаров и услуг, способы контроля за ним. В данном случае, работать по купленной франшизе можно через собственную торговую сеть, гипермаркет.

Спортивные франшизы - это франшизы спортивных залов, спортивных услуг, спортивных магазинов и др.

Франшиза детской Академии регби ЦСКА:

Детская академия регби ЦСКА - привлекательный бизнес, который уже имеет свою целевую аудиторию среди активных родителей, быстро развивается и всегда останется актуальным, т.к. развитие ребенка - важнейший приоритет для развития клуба.

Финансовая выгода:

В открытие школы необходимо будет вложить от 300 000 рублей. В эту сумму входят:

1. Вступительный взнос;
2. Месяц аренды площадки;
3. Рекламные расходы;
4. Расходы на подбор персонала;

5. Обучение тренерского состава;

6. Закупка инвентаря для тренировок;

Тренерский состав:

Важно не просто передать методику тренировки, но и развивать тренеров школ. Именно поэтому разработка системы непрерывного обучения тренерского состава. За счет этого мы имеем стабильный тренерский штат, а средний период работы персонала в школах составляет 2 года.

Плюсы для партнеров.

Для партнеров, которые готовы открыть и вести бизнес в сфере детского спорта, но не могут выделить на старте достаточно времени, школа готова взять на себя все работы по открытию успешной школы в Вашем регионе.

Методика тренировок

Методика тренировок в школе была разработана лучшим детским тренером России.

Но это был не единственный критерий выбора. Методика за счет актуальности и блокового подхода позволяет получить дополнительную финансовую выгоду.

Количество повторных продаж абонементов составляет 90%, а рост чистой прибыли - 30% каждый месяц с момента открытия школы.

Франшиза спортивных услуг.

Наиболее популярные франшизы в регби:

1. Предоставление тренерства (Александр Алексеенко – женская команда, Юрий Кушнарив – мужская команда);
2. Предоставление регбийных детской спортивной школы ЦСКА;
3. Предоставление иностранных игроков (легионеров)
4. Предоставление медицинского персонала.
5. Предоставление средств реабилитации.

Важно учесть, что покупка франшиз должно происходить поэтапно:

1. Анализ собственных ресурсов;
2. Изучить рынок и подобрать франшизу;
3. Проверить перечень предлагаемых франшиз;
4. Переговоры сторон;
5. Покупка франшизы.

Франшиза спортивного магазина и сотрудничество регбийного клуба ЦСКА.

Спортивные магазины регбийной амуниции уверенно стоят наряду с топовыми магазинами других игровых видов спорт. Активные, уверенные люди всех возрастов – потенциальные клиенты. Купить франшизу спортивного магазина, стать составляющей сильного бренда – удачное вложение капитала. Отрасль в России растет быстрыми темпами, все больше становится новых регбийных магазинов с хорошей одеждой и амуницией.

Крупные сети бутиков регбийных товаров предлагают трехуровневые форматы франчайзинга:

- предложение прошлогодних коллекций со скидками (дискаунтеры);
- сотрудничество со знакомыми брендами, продажа базовых моделей, марок продукции;
- престижный бутик с широкой ассортиментной линейкой.

Пространство регбийного магазина планируется, исходя из принципов:

1. Товарное зонирование. Мужская, женская, детская секции, отдельно продажа инвентаря, мячей, экипировки, обуви.
2. Тематическое зонирование. Отделы «Фитнесс», «Регби-15», «Регби-7», «Пляжное и снежное регби», «судейская сетка».
3. Женская и мужская линии разделены на игровую и тренировочную зоны.

Предложения франшиз спортивных магазинов регбийного клуба ЦСКА:

-Спортмастер. Международный франчайзинг, который специализируется на продаже инвентаря и одежды для занятий спортом. Лидер отрасли в России, не нуждается в рекламе, имеет мощную финансовую и клиентскую базы, что является плюсом для франчайзи. В структуре бизнеса, купленного по франшизе, постоянно работают представители головной компании, внедряются единые стандарты обслуживания. Сеть развивается франчайзингом основного бренда и отдельных торговых марок. Франшиза предлагается для регби: Gilbert – амуниция для профессиональных спортсменов, включающая в себя игровую и разминочную форму, а также мячи; Rhino – товары для тренировок (мячи, шлема, тренировочная одежда).

-Adidas. Мировая легенда, известная в России высоким качеством. Стоимость оборудования, аренды, зарплаты, первой партии товара зависит от выбранного формата франчайзинга. Обязательным требованием является наличие собственной площади или арендованной по низкой цене. Первая закупка — только за счет личного капитала, не кредитного. Франчайзинг представлен тремя форматами: FACTORY OUTLETS (дискаунтеры), ORIGINALS (базовые модели), SPORTS PERFORMANCE STORES (широкий ассортимент). Отдельным сегментом бизнеса выступает специализированный детский магазин спорттоваров — adidas Kids. ЦСКА активно сотрудничает с данным мировым брендом, в основном происходят закупки обуви и ботс.

Patrick – является основным брендом для регбийного клуба ЦСКА, в форме Patrick игроки принимают участие в чемпионате России по регби-15 среди мужских команд, а так же женская и мужская команда по регби-7. Детские секции так же играют в игровой форме данного бренда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом современный франчайзинг широко используется в современном регби, покупка франшиз, договоры с франчайзирами и предоставление франчайзи стала неотъемлемым механизмом в развитии регбийного клуба ЦСКА. Мировые бренды заинтересованы в развитии клуба и конкурируют между собой, в возможности команды представлять бренд на соревнованиях. Для клуба большим прорывом явилось, представление Parimatch как титульного спонсора регбийного клуба ЦСКА, у клуба стало хорошие финансовое положение и возможности приобретения новых франшиз.

Список литературы:

1. Погребной А.И. Современные мировые тенденции спортивной подготовки в регби. Журнал «ПРО регби». – Москва, 2019, С. 81-85.
2. Сабинин Л.Т. Эталонная модель регбиста и комплектование регбийной команды вуза

Вестник спортивная правда. – Красноярск. 2007. С. 97.

3. Ксенофонтова Е.А. Факторы успешности соревновательной деятельности спортсменов в регби-7 на основе данных видеоанализа (аналитический обзор исследований). Сборник «Регбисты России», – Казань. 2021. С. 83-85.

4. Михайлова О.Д. Играйте в регби-7, – Пенза. 2012. №2.

5. Руденко Р.В., Бондаренко А.А. Перспективы франчайзинга в сфере Физической культуры и спорта в Российской Федерации, - Санкт-Петербург, 2019, С. 62-65.