



# Лёгкий старт 2018

🍄 Осень 🧣 Зима 🌿 Весна ☀️ Лето

# Приветствуем!

**Спасибо за Ваш интерес к детскому программированию!**

Открыть класс СОФТИУМ сможет любой желающий, при наличии времени и небольших финансовых возможностей. На текущий момент все наши франчайзи – семейные люди с высшим образованием, имеющие опыт карьеры или небольшого бизнеса. Быть программистом или педагогом от Вас не потребуется, хотя лишним не будет. А вот порядочность и ответственность – «must have»!



# Настройтесь на ВНИМАТЕЛЬНОЕ ЧТЕНИЕ

В этой презентации мы постарались описать подробно и обстоятельно всё то, что Вам может быть интересно узнать о СОФТИУМ до приобретения франшизы. Кроме, конечно, «производственных секретов». Позвольте себе поразмышлять над тем, о чем узнаете. Даже если Вы не сразу примете решение о приобретении франшизы СОФТИУМ, всё равно сможете узнать, какой может быть школа программирования для детей, если за дело берутся профессиональные родители-программисты. Мы создавали эту школу для своих детей, но все вышло далеко за пределы «кружка по интересам»!



A photograph of a classroom where several young boys are seated at desks, each with a laptop. They appear to be working or learning. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text is centered over the image.

**Философия, на которой  
мы строим всё**

Дети имеют право на уважение особенностей их личности, их желаний, настроения и индивидуальных возможностей. Мы оказываем услуги и потому подстраиваемся под обстоятельства жизни наших клиентов, а не они под нас. Интерес важнее навыков и знаний, потому что, благодаря интересу, появляются и знания, и навыки. Основное окружение ребенка куда больше влияет на его успехи, чем мы. Поэтому мы работаем и с окружением. В 21 веке люди имеют право за свои деньги получать услуги высочайшего качества, даже если в вашем городе пока нет конкурентов.





# Программирование!

Спрос на него давно и упорно растет и пока так и не достиг пика. Любая интересная новая разработка сегодня стоит космических денег. Хорошие программисты и другие IT-специалисты получают высокие заработные платы. Все без исключения IT-компании, специализирующиеся на разработках, испытывают кадровый голод.



# Программисты

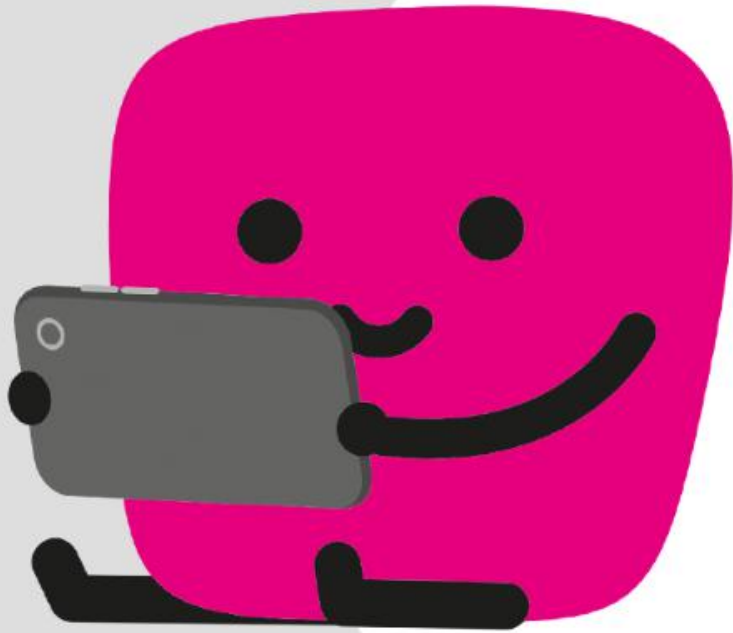
Они особая каста людей в IT. Одновременно творческие, умные, упорные, целеустремленные. Их мало. Настоящих, увлеченных, гиковатых. Раньше они появлялись где угодно, но только не там, где обучают программированию. Раньше IT было образом жизни. IT-специалисты вырастали из детей, круглосуточно просиживающих за компьютерами. Но сегодня всё меняется. Прогресс диктует нам необходимость во всё большем числе специалистов в IT-сфере.



# Мода на IT

Сегодня работать в Яндексе или Майкрософте уже приоритетней, чем в Газпроме и Лукойле. Даже ретрограды уже осознали, что будущее и настоящее за информационными технологиями. Поэтому сегодня не приходится долго объяснять родителям, почему нужно записать ребенка в кружок программирования.

И в ближайшие 5 лет программирование будет в тренде. Этот рынок ещё только начал свой стремительный рост. Нас ждет невероятное развитие всей отрасли. Мы предвкушаем фантастические события будущего и рады быть частью этого уже сегодня.





# История нашей компании

Наш стартап появился в 2016 году на базе Республиканского Инновационного бизнес-инкубатора Республики Мордовия. Мы начинали втроем. Программист с опытом более 20 лет, руководитель ИТ-проектов с десятилетним опытом в международных компаниях, преподаватель информатики лицея для одаренных детей. Все мы многодетные родители. Задумали кружок для своих разновозрастных детей и создали автоматизированную систему, которая в формате досуга способствует формированию у детей интереса к информационной среде и навыков программирования.

Февраль 2017 года – открыли свой первый класс в Саранске.

Осень 2017 года – открыли первые классы по франшизе в Нижнем Новгороде.

Зима 2017 года – открыли класс по франшизе в Москве.

Весна 2018 года – открываем классы по франшизе в Санкт-Петербурге, Астане, Орехово-Зуево.

Лето 2018 – взрывной рост франшизной сети. Боле 50 классов!



# Интересные факты и цифры

## 240 тыс. р.

Мебель и оборудование на свой класс в Саранске мы закупили на средства снятые с обычной кредитной карты – 240 тыс. р. + 40 тыс. р. нам удалось собрать предварительными продажами абонементов.

## 100 детей

За первые 3 месяца работы смогли привлечь 100 детей на свои занятия. Ни один другой кружок в нашем городе и сейчас не может похвастаться таким количеством, а наш класс уже перерос и это достижение.

## в 7 раз

За год наша сеть выросла в 7 раз. Нас успели посетить свыше 1600 детей, которые вместе выполнили 32 000 заданий.

## 400 заданий

В системе СОФТИУМ загружено более 400 различных заданий для развития навыков программирования. Детям определенно есть из чего выбрать. Каждый месяц добавляется от 10 до 40 новых заданий.



# Направления развития детей

Наши задания разнообразны. Дети могут выбирать, чередовать и комбинировать в удобном для себя режиме любые из них. Естественно, они будут видеть только те задания, с которыми уже могут справиться!

Некоторые направления:

Scratch – алгоритмы

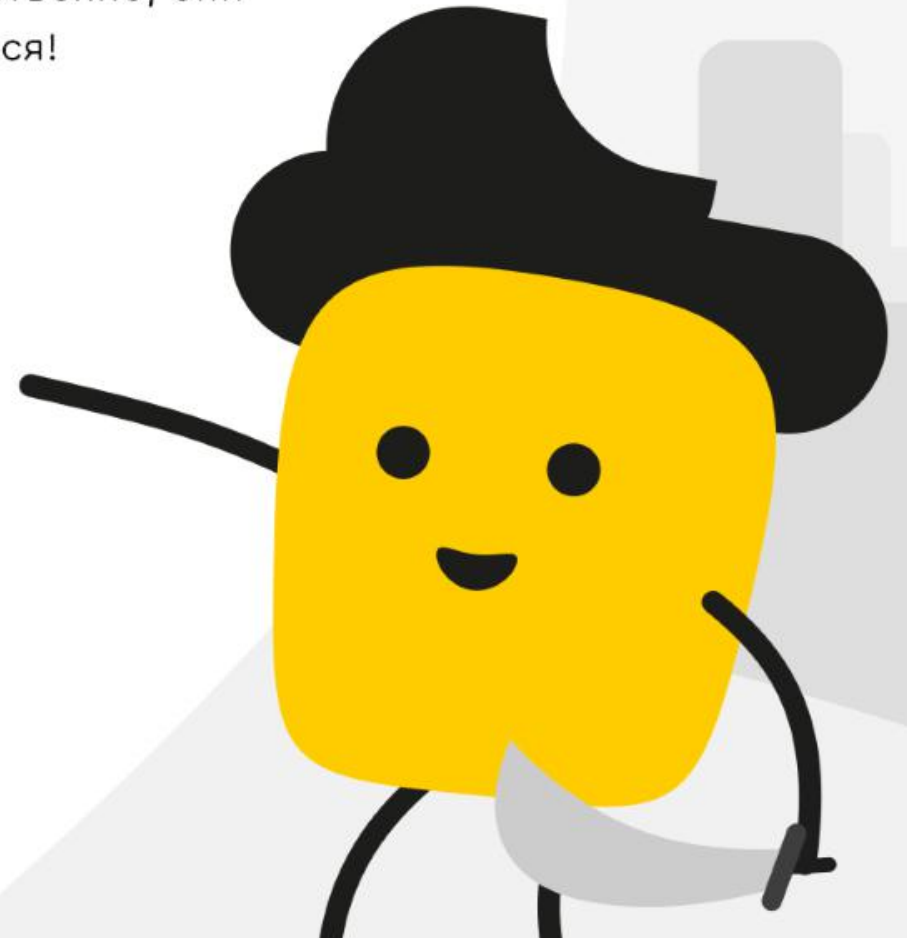
AppInventor – мобильные приложения

Tilda – сайты

GIMP – растровая графика

Яндекс – коммуникации

Более серьезные «взрослые» направления начинаются с HTML5 и JavaScript. Мы постоянно следуем интересам ребят, добавляя новые направления заданий.





# Наши клиенты

Абсолютное большинство родителей, вышедших на контакт, с интересом относится к нашим занятиям. Возможность и готовность оплачивать услуги и водить ребенка на занятия (или отпускать самостоятельно) имеется у 2-3%. Этого достаточно для работы класса и гарантирует вам необходимый спрос.

Можно подумать, что программирование для своих детей выбирают только прогрессивные родители. Но это не так. Даже те, кто сам не знает, как оплатить покупку в интернет-магазине, становятся нашими клиентами. Вопрос лишь в уровне дохода.

Ещё до открытия класса у вас уже будут заявки от родителей, желающих качественного проведения досуга и развития своим детям.



# Стоимость услуг

Наши франчайзи устанавливают цены в соответствии с уровнем жизни города присутствия. Мы даем рекомендованное значение, которое опирается на медианную заработную плату, исследования фонда развития инноваций и высшей школы экономики.

К примеру:

В Саранске проживает 300 тыс. человек. Средняя з.п. – 25 тыс. р., медианная – 16 тыс. Цена 2 тыс. р. за 4 занятия в месяц составляет 1/8 от медианной заработной платы. Это доступная цена для среднего класса нашего города.

В Москве многомиллионное население и высокий уровень жизни. Наши услуги по цене 4,4 тыс. р. здесь отлично продаются. Расчет цены производился аналогично. Сравните цены с другими кружками и увидите, что цена – в диапазоне рыночных значений.

В вашем случае рекомендованная цена будет рассчитана индивидуально.





# Преимущества

- Отсутствие обучающего курса снимает необходимость получения лицензии и ваш риск выплатить огромный штраф.
- Отсутствие групп, потоков, начала, окончания, деления на возраста, деления на курсы даст вам возможность очень быстро набрать детей и получить прибыль.
- Вы можете записать любого ребенка на любой день, а значит в несколько раз повысить конверсию с рекламы, снизить затраты на привлечение, ускорить окупаемость.
- Высочайший уровень автоматизации процессов позволит вам оказывать услуги достойного качества с малым количеством ошибок.
- Минимальные требования к персоналу, никакой подготовки к занятиям. Больше довольных клиентов – тем рекомендаций.
- Большие специально оборудованные классы очень увлекательны для детей и разительно отличаются от любых временно арендуемых помещений.

# Требования к помещению

Классы располагаются в густонаселенных районах, чтобы как можно больше детей могли к вам добраться самостоятельно. Помещение должно подходить под ряд условий.

Главные из них:

от 45 м<sup>2</sup>;

Монообъем.

Эта площадь минимальна для организации нормальной работы с детьми. На меньшей площади не уместятся те зоны, которые необходимы: раздевалка, место для проведения перемены, чтобы дети подвигались, выплеснули избыток энергии, и рабочее пространство. Если у детей не будет места, где подвигаться\повалиться\побеситься, то со временем интерес к основному направлению деятельности будет теряться.

Монообъем критически необходим, чтобы ведущий мог контролировать всё помещение. Иначе будут проблемы, которых категорически нельзя допускать – травмы, поломки, разрушения.

Подходящие помещения будет не сложно найти в офисных центрах вашего города.



# Как мы работаем с детьми

Ведущие занятий не являются учителями в обыденном представлении. Они лишь консультируют детей по тем заданиям, которые дети сами выбрали для себя. Выдачей и учетом заданий занимается наша автоматизированная система.

Занятие длится 1,5 часа с перерывом 10-15 минут в ходе основной деятельности. В начале занятия дети берут планшетные компьютеры, сами выбирают себе место, настраивают парты под свой рост и принимаются за самостоятельно выбранные задания. Когда ребенок хочет показать результат выполнения задания, он регистрируется в электронной очереди. Ведущий вызывает ребенка, принимает проект или консультирует по доработкам.

Мы позволяем детям больше, чем другие – мы даем им свободу выбора!

Дети занимаются самостоятельно. Самообучение – это то, что отличает программистов от тех, кого пытаются обучить программированию. Мы признаем исключительное право каждого ребенка быть в плохом или, наоборот, в слишком игривом для усвоения нового материала настроении. Тогда они берут задания попроще или вовсе занимаются своими личными проектами. Уважение к скорости, уважение к выбранному направлению развития – лейтмотив наших занятий. Никого не заставляем. Позволяем быть собой. Это здорово работает. А мотивационные секреты, естественно, раскрывать в этой презентации не будем.



# Что думают об этом родители

Есть родители, для которых мы – единственный «луч света». Их дети свободолюбивы, чрезмерно активны и независимы, либо наоборот – замкнуты и нелюдимы. Все они девианты по своей сути, и не вписываются в стандарты образовательных проектов, курсов, программ. Только в нашем классе такие дети начинают увлекаться, втягиваются в процесс и развиваются. Часто СОФТИУМ – это первое, что смогло заинтересовать ребенка. Родители таких детей становятся нашими поклонниками. Они так сильно дорожат нашими занятиями, что отказываются от отпуска на море или от других помех для продолжения занятий.

Есть другие родители, которые привыкли «муштровать» детей, «натаскивать» их на всевозможные достижения и победы в соревнованиях. Они считают себя хорошими родителями, которые заботятся о будущем детей. Многих нам удается переубедить на свою философию уважения к ребенку. Ведь программирование зазубрить не получится. Это творчество, а не механический навык. Нам на помощь приходят сами дети, многие из которых, узнав что бывают другой способ учиться, не «из-под палки», встают горой за то, чтобы посещать СОФТИУМ.

Есть родители, витающие в облаках, относительно скорых результатов от своих «юных программистов». Им невдомек то, что освоение этого навыка не сиюминутное дело, сколько желаний и сил должно быть вложено в то, чтобы стать программистом. Мы работаем и с ними. Почти всегда удается донести корректную позицию.

Есть, конечно, и те родители, которым наш подход кажется распусканием детей. Мы не претендуем на полную универсальность, куда уж больше! Главное, мы управляем оттоком, знаем все причины, почему от нас может уйти ребенок, управляем этим процессом автоматизированно. Восполнение имеющегося естественного оттока заложено в нашу бизнес-модель.

Как долго нас  
посещает ребенок?



Максимальную длительность мы пока сами не знаем. Более трети детей, которые начали заниматься весной 2017 года, продолжают посещать наши занятия. Они проводят время в Софтиуме более года, родители довольны результатами, дети сильно продвинулись в алгоритмическом мышлении и постепенно начинают переключаться на взрослые языки программирования, увлекаются своими проектами, понимают специфику разработки программ. До 14 лет мы готовы развивать ребенка. Дальше его нужно передать на курсы при высших учебных заведениях, или в образовательные учреждения для одаренных детей, или иным образом направить ребенка и родителей в профессию.

Немало детей периодически прекращают к нам ходить, чтобы заняться подготовкой к спортивным соревнованиям, или подтянуть «хвосты» в школе. Потом они возвращаются. Наш формат это позволяет, он на это нацелен и настроен.

Те, кто не может осваивать программирование, обычно прекращают посещение между 2 и 4 месяцем занятий. Увы, не всем по плечу программировать и это нормально. Поэтому первый год-два работы класса, путем естественного отбора, будет формироваться мощный костяк класса. Не беспокойтесь, этот отток контролируемый и вписан в бизнес-модель. Первый абонемент уже окупает затраты на привлечение и приносит прибыль.

Те, кто преодолевает барьер естественного отбора, от нас уже не уходят просто так. Бывает, что у родителей меняется финансовое положение, или они переезжают, или ребенок переживает какой-то кризис. Всё, на что мы можем повлиять, мы встраиваем в свою систему и сразу автоматизируем. С каждой такой доработкой методики, отток снижается, всё больше повышая и без того эффективную модель.



# Как мы управляем качеством

Управляя качеством, мы руководствуемся стандартами ISO и богатым опытом команды в управлении процессами в западных компаниях. Всякая активность оставляет записи, записи анализируются, делаются выводы, ставятся цели по улучшению, цели достигаются и дальше этот цикл повторяется.

Наша система эволюционирует постоянно на радость клиентов и учредителей. Разработки и улучшения не прекращаются ни на день. Мы придерживаемся принципа: если правило может быть нарушено, оно будет нарушено. Поэтому, мы не пишем талмудов с инструкциями для персонала. Просто настраиваем систему так, что нарушить правило становится невозможным.





# Инструменты управления качеством



В нашей системе настроены ежедневные и периодические отчеты по результатам деятельности всех классов. На ежедневной основе каждый отчет о работе администраторов и ведущих занятий изучается нашей командой. Мы всегда рядом и досконально знаем, что происходит в каждом классе с каждым ребенком, с каждым сотрудником. Находим отклонения и принимаем меры к их устранению. Заботимся не только о своем бренде. Личная миссия нашей команды предполагает улучшение жизни людей, работающих с СОФТИУМ и являющихся её клиентами. Это особенно важно при открытии класса, когда всё только начинается.

Также в каждом классе установлено видео-наблюдение с регистраторами. Анализируем записи, выдаем рекомендации персоналу, устраняем возможные нарушения методики, оперативно разрешаем спорные ситуации.

# Про CRM систему

На начальном этапе мы попробовали несколько сторонних CRM-систем. Ни одна из них не удовлетворила нас по критериям удобства, простоты использования, соответствия нашим задачам. Поэтому мы разработали свою систему. Наш модуль CRM полностью интегрирован в систему управления занятиями. Все задания для администратора, касающиеся, как привлечения, так и работы с действующими клиентами, представлены в удобной форме. Администратор просто выполняет одно задание за другим, не утруждаясь расстановкой приоритетов, поиском информации и т.п. Поэтому мы не только всегда вовремя связываемся с клиентами, но и оптимально используем рабочее время. Зачастую наши франчайзи самостоятельно выполняют работу администратора. Но нанять отдельного сотрудника не составляет труда. Обучение займет минимум времени.

Работа в CRM учитывается для оценки качества. Можно установить KPI для профессионального управления мотиваций сотрудника.



# На что способна АИС «СОФТИУМ»

Рассказ о нашей системе может быть очень долгим. Каждый день, на протяжении уже более полутора лет, мы вносим дополнения, постоянно расширяя функционал. Система начинается с клиентского сайта, на который автоматически выводится информация о ведущих, расписании занятий, реквизитах, контактах, рекламных акциях и другая информация по каждому классу в отдельности. Через функционал сайта клиент может записаться на занятия на доступные места и оплатить их, не связываясь с администрацией. В личном кабинете родители могут управлять своим расписанием, переносить занятия, оплачивать, получать отчеты с занятий, следить за развитием своих детей. Личный кабинет есть и у ребенка, в котором, в процессе занятия, ребята выбирают задания, взаимодействуют с ведущим, следят за своими успехами, получают мотивационную составляющую.

Администрация работает со своим интерфейсом. В нем реализовано множество функций:

- управление расписанием и тарифами

- ведение карточек детей и клиентов

- запись на занятия, выставление счетов и отслеживание оплат

- CRM

- аналитическая и оперативная отчетность

- управление базой методических материалов

- управление рассылками и уведомлениями и другие функции, необходимые для работы класса

Проведение занятий также полностью автоматизировано.



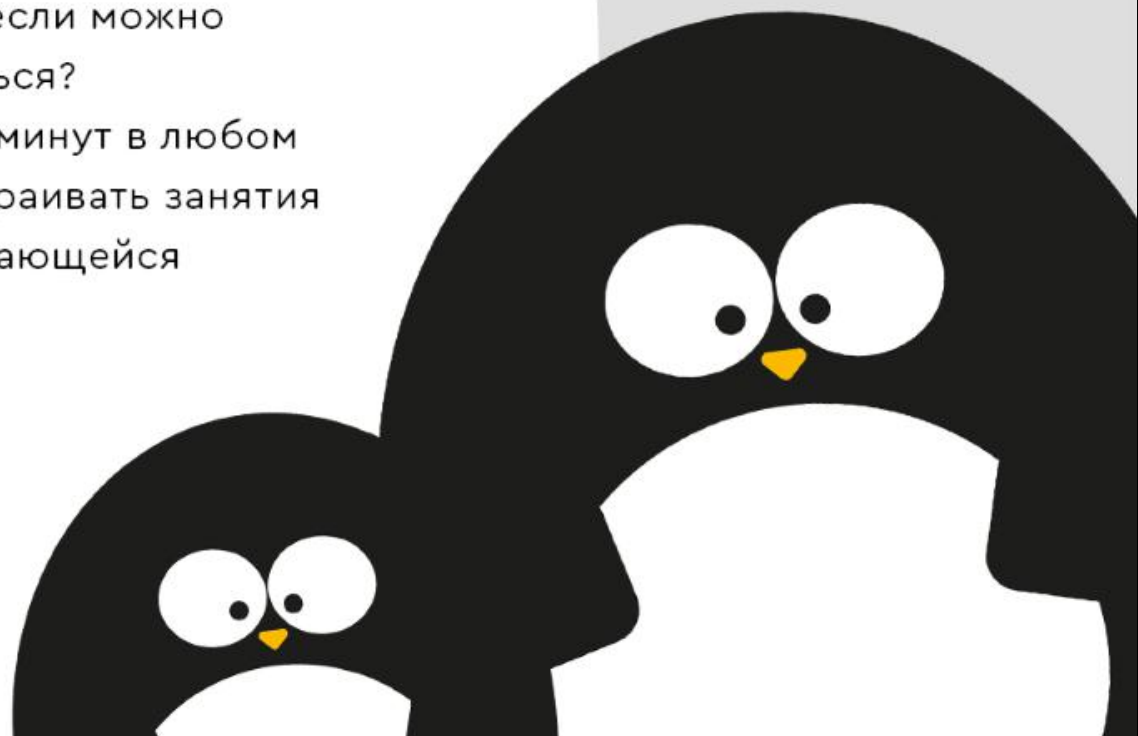
# Дополнительные форматы

Надо отметить, что проводить занятия можно не только в классе.

Благодаря автономности модуля проведения занятия, вы можете работать на выезде или проводить презентационные мероприятия.

Мы предоставим множество сценариев мастер-классов и экскурсионных программ. Скорее всего, вам они не потребуются. Ведь класс без проблем загружается основной работой – проведением занятий. А если можно получать прибыль меньшими усилиями, зачем перегружаться?

Наш класс очень мобилен. Вы можете развернуть его за 5 минут в любом месте с покрытием 4G (LTE). Поэтому летом вы можете устраивать занятия даже в парке на свежем воздухе. Это может стать запоминающейся традицией для ваших клиентов.





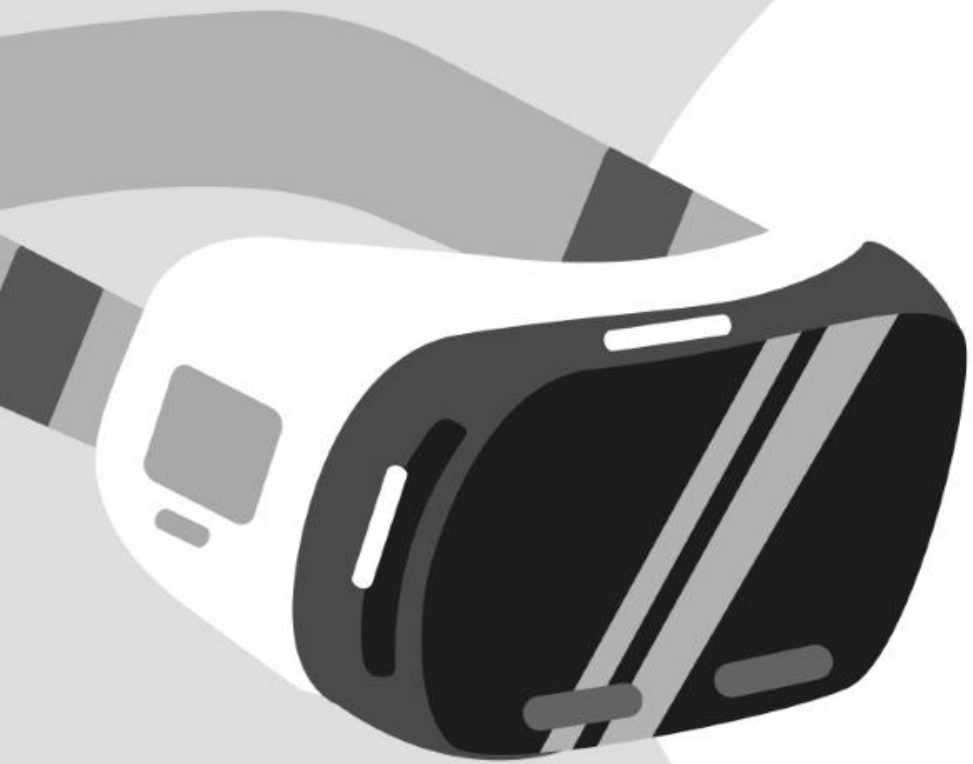
# Маркетинг

Наше позиционирование в настоящий момент совершенно уникально на рынке. Мы первые разработали формат без делений на курсы и на возраст, для развития у детей интереса и навыков к программированию. Никто пока не предоставляет такого удобного сервиса для родителей, такого набора преимуществ.

Наша философия также не имеет аналогов среди школ программирования. Мы предлагаем нечто большее, чем просто знания и навыки программирования. Мы увлекаем детей и, что ещё важнее, прививаем родителям уважение к личностным особенностям развития их детей. Каждый клиент, которого мы смогли убедить, становится одним из сторонников нашей философии.

Продажи выстраиваем на основе личного контакта с каждым родителем. Сбор контактов и взаимодействие отработаны до автоматизма. Можем достаточно точно прогнозировать объемы продаж в заданном регионе и стоимость сделки.





# Интересно?

Вы запросили презентацию и расчет на детскую школу программирования. По всей видимости, Вы любите детей и находите радость в общении с ним. Вряд ли Вы думаете только лишь о прибыли. Мы уверены, что Вам хотелось бы получать удовлетворение от работы своего предприятия, видеть благодарность родителей, накапливать репутационный капитал в своем городе.

Но существуют и другие бизнесы. Мы не будем уверять Вас в том, что наш бизнес самый выгодный. У него отличная рентабельность, но, возможно, не самая высокая. Перейдем к финансовым расчетам.



# Наше предложение

## 250 000 руб.

Франшиза на брендированный класс для городов от 100 тыс. чел.

Паушальный взнос 250 тыс. р.

Аренда от 45 м<sup>2</sup>, до 3х сотрудников

До 200 продаж абонементов в месяц (свыше 20 занятий в неделю)

Жизненный цикл клиента свыше года, высокая лояльность клиентов

Вложить от 400 до 500 тыс. р. (кроме паушального)

Окупаемость от 6 мес. до 1 года.

Прибыль от 100 до 300 тыс. р. в мес. в зависимости от вашего региона и степени личного вовлечения

Заработок зависит от ваших усилий и цен за услуги.

## 50 000 руб.

Лицензия с поддержкой на мобильный кружок рекомендуется для городов менее 100 тыс. населения

Лицензия 50 тыс. р.

Аренда по часам от 25 м<sup>2</sup> или выездные мероприятия

Занятия преимущественно по выходным

Можно совмещать с другой деятельностью или работой, идеально для начинающего ИП

Нет постоянных расходов

До 100 продаж абонементов в месяц

Вложить до 250 тыс. р. (помимо лицензии)

Окупаемость до 6 мес.

Прибыль от 50 до 150 тыс.



# Это стоит 250 тыс. р.

За 250 тыс. р. паушального взноса:

Предоставим пакет необходимых для деятельности инструкций, включая пошаговый план запуска;

обучим персонально каждого сотрудника;

подключим к комплексу программ СОФТИУМ, который автоматизирует множество рабочих процессов;

наладим ваши продажи, поможем подобрать клиентскую базу;

поддержим на старте в режиме 24x7 по любым вопросам, связанным с запуском.

Вывести класс на ежемесячную прибыль более 100 тыс. р. в месяц вы сможете за сезон.



# Это стоит 50 тыс. р.

Вы можете использовать уникальную технологическую базу СОФТИУМ для работы под собственной торговой маркой в своем помещении.

Можно подключить в существующем компьютерном классе.

Приобретая лицензию СОФТИУМ на класс вы получаете:

- доступ в систему автоматизации, включая модуль CRM
  - право использовать специальный логотип партнера СОФТИУМ «на базе технологий»
  - настройку ПО СОФТИУМ для класса силами наших тех. специалистов
  - требования к техническому оснащению класса и инструкции по настройке оборудования
  - дистанционное обучение лицензиара и одного сотрудника
  - участие в олимпиадах СОФТИУМ
  - техническую поддержку с 10 до 19 без выходных и перерывов
- Ежемесячный платеж 100 р. за каждого ученика.

Срок поставки ПО – 1 день.

Обучение в течение 5 рабочих дней.



# Простой и прибыльный

Вы чуть-чуть можете программировать? У вас есть желание поработать с детьми? Хотите максимально погрузиться в тему, быстро вернуть вложения и отлично зарабатывать? Выбирайте стационарный класс и ведите занятия самостоятельно. Предположим вы в городе с населением до 400 тыс. жителей и это не Московская или Ленинградская область.



30 тыс. р. в месяц – арендная плата за помещение  
100 детей \* 2 тыс. р. за абонемент = 200 тыс. р. –  
выручка в месяц. Роялти 18 тыс. р.  
Набрать такое количество реально за 1 сезон. И  
это только половина емкости класса.  
152 тыс. р. – прибыль. Раз в год посетить  
налоговую, оплатить фиксированный взнос за ИП  
и стоимость патента на уход за детьми. Всего – 50  
тыс. р. в год налогов. Малое количество отчетных  
документов. Вам даже бухгалтерию  
самостоятельно вести не нужно. Наймете  
персонал, по мере необходимости.





# Реальная стоимость запуска

Чем больше вы вложите своего времени, тем меньше будет стоить запуск. Первый класс мы запустили втроем в 2017-ом потратив менее 250 тыс. с кредитной карточки. Класс окупился за 3 месяца и по сей день финансирует наши разработки, оставаясь R&D площадкой для всей сети.





A woman with dark hair is seated at a piano, her hands on the keys. She is wearing a dark, long-sleeved top. The piano is a light-colored upright model. In the background, there is a window with horizontal blinds. A soccer ball with black and white panels is on the floor in the foreground. The overall scene is dimly lit, with a soft glow from the piano and the window.

# Что входит в роялти

# Роялти составляют до 7% выручки. За что мы берем эти деньги:

- право работать под торговой маркой;
- контроль качества и рекомендации по улучшениям;
- автоматизация вашего бизнеса – доступ к системе;
- высококвалифицированная техническая поддержка в любой момент времени – различными средствами связи;
- консультационная поддержка по работе с детьми и маркетингу;
- организация централизованных олимпиад;
- обучение нового персонала;
- дизайн рекламных материалов.

# Как мы участвуем в подборе персонала

Рассматриваем отобранные Вами резюме

Проводим собеседование при помощи Скайпа или Вайбера

Рекомендуем или отклоняем кандидатуру







# Как происходит обучение ведущих

Если вы географически недалеко от Саранска, то мы предложим вам очную стажировку 2 дня + удаленную подготовку по нашим планам. Подготовка ведущего заканчивается аттестацией.

Если вы достаточно далеко, то всю работу мы сделаем удаленно. Для этого у нас есть средства, которые помогут вашему ведущему виртуально погрузиться в класс и словно присутствовать на занятии.





# Как обучаем франчайзи

Франчайзи и их административный персонал обучаются полностью удаленно в формате вебинара с подключением, по мере необходимости, к вашему рабочему столу. Мы создаем тестовые заявки, учеников и прочие записи в системе и обучаем на практике их обработки. В нашей системе всё довольно просто, поэтому обучение редко занимает больше часа. В дальнейшем, мы всегда в режиме онлайн, чтобы отвечать на возникающие вопросы. Кроме того, в нашей системе есть модуль обучения франчайзи. Это будет несложно для Вас.



Ваш персональный  
менеджер  
в центральной  
администрации



На всем протяжении работы (с момента подписания договора) за Вами закрепляется менеджер, к которому вы можете обращаться и задавать вопросы, как по работе в системе, так и всем прочим аспектам бизнеса. Это не просто организатор, а сотрудник, лично запускающий классы, знающий все аспекты бизнеса «от и до». В первый год после запуска, в качестве куратора, за вами будет закреплен один из учредителей СОФТИУМ.



# Техническая поддержка

Все наши франчайзи могут в любой момент рассчитывать на оперативное устранение всех возможных ошибок с системой.

Отказоустойчивость СОФТИУМ обеспечивает профессиональный подход к IT. Управляющие партнеры СОФТИУМ – это профессиональные IT-специалисты с большим опытом и в технической поддержке, и в управлении IT-инфраструктурой, и в разработке ПО. Все данные, необходимые для вашего бизнеса, и все системы, обрабатывающие эти данные, надежно защищены от сбоев, постоянно дублируются в целях резервного копирования.





# Работа франчайзи

Локально на стороне франчайзи выполняется следующая работа:

1. составление расписания и назначение персонала (ведущих)
2. взаимодействие с локальными поставщиками и подрядчиками (помещение, доставка воды, печенье, уборка и т.п.)
3. поддержка локального оборудования, мебели, оформления класса в надлежащем виде
4. внесение в систему оплат, сделанных наличными, или иным способом, который не виден системе
5. поиск персонала, по мере необходимости
6. привлечение новых клиентов, по мере необходимости
7. выплата заработных плат, налогов, юридические вопросы, оформление персонала
8. проведение занятий, с помощью системы СОФТИУМ
9. проведение родительских собраний, мастер-классов, экскурсий, по мере необходимости
10. взаимодействие с клиентами (можете передать это нам за отдельную плату)

# Запуск по шагам

В зависимости от степени вашего участия, после нахождения помещения запуск длится от 2 недель до 1 месяца.

После подписания договора, вы оплачиваете паушальный взнос и за месяц до начала занятий вам необходимо найти помещение. Изучаете предложения аренды по городу, смотрите, присылаете нам фотографии. Мы утверждаем помещение, затем Вы присылаете нам договор аренды и мы помогаем Вам в общении с арендодателем по стоимости и условиям. После подписания договора аренды мы сразу добавляем Ваш класс на сайт и стартуем предпродажи своими силами. Мы также отправляем вам пошаговый план запуска, список стандартных закупок и другие документы. Вы начинаете поиск персонала (если нужен) и закупки. Как только все закуплено, вы производите по нашим инструкциям монтаж и настройку. Как только найден персонал, мы стартуем его обучение, которое завершается аттестацией. Минимальное время, которое нам потребовалось на всё это составило ОДНУ неделю.

То есть, от момента оплаты паушального взноса до открытия класса прошла всего ОДНА неделя и это был качественный запуск!

# Всё будет СОФТИУМ!

Мы обеспечим вам супер-комфортный старт. Станьте частью большого успеха СОФТИУМ уже сегодня. Присоединяйтесь к новому лидеру на рынке детских школ программирования.

С уважением,  
Управляющий партнер  
Никита Сорокин

🍂 Осень 🌨 Зима 🌿 Весна ☀ Лето

