

ВАСИЛЬЕВ ВИТАЛИЙ

ДОЙТИ ДО ТОЧКИ

От первой точки до федеральной сети:
практика масштабирования

• ИЗНАНКА РЫНКА • ВСЯ ПРАВДА •

Виталий Васильев

Дойти до точки

<https://litres.ru/74322617>

SelfPub; 2026

Аннотация

Франшиза — это не кнопка «бабло» и не билет на шезлонг на Бали. Это жесткая пахота, где более 60% предложений на рынке — сырые инфоцыганские пустышки. Вам обещают «пассивный доход под ключ за 30 дней», а в реальности продают ворованные файлы и оставляют с миллионными долгами.

Автор книги 11 лет продает франшизы в полях и знает изнанку этого дикого рынка до винтика. Это руководство без розовых очков и воды.

Как по 10 красным флагам спалить развод за 5 минут разговора.

Голая юнит-экономика: почему из обещанных 400 000 прибыли на руки доходит 110 000.

Юридическая броня: как защитить себя через ДКК в Роспатенте.

Машина продаж: как привлекать адекватных партнеров через каталоги, Авито и Директ, управляя сетью в CRM.

Хватит верить в сказки. Побеждает тот, кто методично бьет в одну точку.

Содержание

Автор: Васильев Виталий	7
Откуда это всё началось	8
Почему я написал эту книгу	9
Где меня найти	10
МОДУЛЬ 1. Изнанка рынка: почему 60% франшиз — это мыльные пузыри	11
ГЛАВА 1. Розовые очки, крах на 6,5 миллионов и три смертельных мифа	12
1.1. История Алексея из Самары: хроника крушения «готового бизнеса»	13
Что пошло не так: хроника катастрофы по месяцам	15
1.2. Три смертельных мифа, на которых горят новички	19
Миф 1. «Франшиза — это готовый бизнес на автопилоте (пассивный доход)»	19
Миф 2. «У нас 100% гарантия окупаемости по договору»	20
Миф 3. «Сильный бренд всё продаст сам — люди будут стоять в очереди»	21
1.3. Реальная статистика рынка франчайзинга в России	22
1.4. Разница между реальной франшизой и	23

упаковочным пузырем	
ГЛАВА 2. Франшиза или свой бизнес с нуля:	25
честная битва форматов	
1. Главная дилемма начинающего	26
предпринимателя	
2. Покупка франшизы: все плюсы и минусы	27
Кому идеально подходит покупка	28
франшизы:	
3. Открытие бизнеса с нуля: все плюсы и	29
минусы	
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Виталий Васильев

Дойти до точки

ДОЙТИ ДО ТОЧКИ

От первой точки до федеральной сети: практика масштабирования

Автор: Васильев Виталий

АННОТАЦИЯ

Франшиза — это не кнопка «бабло» и не билет на шезлонг на Бали. Это жесткая пахота, где более 60% предложений на рынке — сырые инфоцыганские пустышки. Автор книги знает изнанку этого дикого рынка до винтика. Это практическое руководство по масштабированию без розовых очков и воды: как по 10 красным флагам спалить развод за 5 минут разговора, почему из обещанных 400 000 руб. прибыли на руки доходит 110 000 руб., как защитить себя через ДКК в Роспатенте и как привлекать адекватных партнеров через каталоги, Авито и Директ, управляя сетью в единой CRM.

*В конце книги — анкета бесплатного аудита готовности
вашего бизнеса к франшизе от автора!*

Автор: Васильев Виталий

ОБ АВТОРЕ

Виталий Васильев — предприниматель, создатель франчайзинговой экосистемы «Диалог Франшиз» и цифровой платформы DialogCRM для управления сетями.

Но если коротко и честно — это человек, который прошёл весь этот путь сам. С нуля, с ошибками, с деньгами, которых не было, и с партнерами, которые учили жизни куда жёстче, чем любая бизнес-школа.

Откуда это всё началось

Первую точку я открыл не потому что горел какой-то великой идеей. Просто наёмная работа в какой-то момент перестала давать ощущение движения. Не устраивала не зарплата — устраивало всё меньше ощущение, что ты строишь чужое, а не своё.

Первые опыты в бизнесе были разными. Что-то работало. Что-то сгорало. Когда первая точка начала приносить стабильный доход, появился соблазн масштабироваться. Тогда я не знал ни про ДКК, ни про Роспатент, ни про то, чем отличается нормальный договор франчайзинга от бумажки, написанной юристом-фрилансером за 5 000 рублей.

Я учился на своих ошибках. Дорого и медленно. И в какой-то момент понял: таких, как я, на этом рынке — десятки тысяч. Люди с нормальным бизнесом, которые хотят расти, но попадают в одни и те же ловушки. Либо продают франшизу и получают вместо партнеров — судебные иски. Либо покупают франшизу и теряют всё из-за того, что не проверили товарный знак в Роспатенте.

Почему я написал эту книгу

Не для того, чтобы продать вам идею, что франчайзинг — это просто. Он не просто.

И не для того, чтобы напугать вас историями катастроф. Катастрофы случаются только с теми, кто идёт в это с завязанными глазами.

Я написал эту книгу потому, что видел слишком много нормальных людей, которые теряли накопления, здоровье и время из-за вещей, которых можно было избежать. Если бы кто-то объяснил им про пять красных флагов при проверке франшизы. Если бы кто-то показал реальную таблицу юнит-экономики, а не красивую презентацию с картинками из Дубая.

Эта книга — то, что я хотел бы прочитать сам десять лет назад.

Где меня найти

Если вы хотите проверить свой бизнес на готовность к упаковке франшизы, разобрать конкретную ситуацию или просто спросить — пишите:

- **Telegram-канал об изнанке франчайзинга:** t.me/dialog_franchise
- **Бесплатная анкета аудита готовности вашего бизнеса:** dialogfranchise.ru/anketa
- **Экосистема проверенных франшиз «Диалог Франшиз»:** dialogfranchise.ru

Побеждает не самый умный и не самый везучий. Побеждает тот, кто методично, день за днем, **бьёт в одну точку.**

— *Виталий Васильев*

МОДУЛЬ 1. Изнанка рынка: почему 60% франшиз — это мыльные пузыри

ГЛАВА 1. Розовые очки, крах на 6,5 миллионов и три смертельных мифа

«Франшиза — это самый романтизированный способ потерять деньги в российском бизнесе. На презентациях вам обещают кнопку "бабло" и шезлонг на Бали, а в реальности продают пахоту по 16 часов в сутки, воровство персонала и суды с арендодателем».

1.1. История Алексея из Самары: хроника крушения «готового бизнеса»

Давайте начнем без предисловий и политкорректности. Я расскажу вам реальную историю, свидетелем которой был лично. Имена изменены по понятным этическим причинам, но каждая цифра, каждый документ и каждая слеза в этой драме — подлинные.

Алексею было 32 года. Десять лет он честно отработал инженером в проектной конторе. Зарплата неплохая, но потолок — 110 000 рублей. Жена, двое детей, ипотека, однушка в спальном районе. Каждый день похож на предыдущий: подъем в 6:45, пробки, чертежи, придирки начальника, вечерний телевизор.

В какой-то момент Алексею захотелось свободы. Захотелось быть хозяином своей судьбы, надевать по утрам дорогой пиджак, пить кофе в собственном заведении и не отчитываться перед директором.

Свой бизнес с нуля создавать страшно: нет опыта в маркетинге, нет поставщиков, нет понимания бухгалтерии. И тут в ленте социальной сети Алексею попадает сочный рекламный ролик:

«Открой свою прибыльную бургерную по франшизе за 30

дней! Опыт не нужен. Обучим с нуля. Гарантия окупаемости по договору. Чистая прибыль от 350 000 рублей в месяц уже со второго месяца. Оставляй заявку!».

Алексей оставил заявку. Через 12 минут ему позвонил бодрый менеджер по продажам франшизы:

— Алексей, добрый день! Поздравляю, в вашем городе Самара квота на открытие всего 2 точки, и одно место уже на брони у крупного инвестора. Если внесете задаток 100 000 рублей сегодня — мы закрепим за вами лучший район города!

Менеджер прислал презентацию. 45 страниц дизайнерского восторга: фотографии улыбающихся основателей на фоне Дубая, графики экспоненциального роста сети (было 3 точки, стало 80 за полтора года!), таблица юнит-экономики в Excel, где черным по белому написано:

- Выручка: 1 800 000 #
- Себестоимость: 540 000 #
- Аренда: 180 000 #
- ФОТ: 220 000 #
- **Чистая прибыль: 480 000 # в месяц!**

Алексей потерял сон. 480 тысяч в месяц! Это за год почти 6 миллионов чистыми. Можно закрыть ипотеку, купить жене машину, отправить детей на море.

Паушальный взнос (входной билет) стоил 600 000 рублей. На открытие точки (ремонт, оборудование, вывеска, первая закупка) требовалось еще 3 500 000 рублей. Итого 4,1 млн.

Своих накоплений у Алексея было 900 000 рублей. Что делает ослепленный надеждой человек?

1. Уговаривает пожилых родителей продать доставшуюся в наследство однокомнатную квартиру на окраине (выручили 2,5 млн #).

2. Берет потребительский кредит на 1 200 000 # под 24% годовых (ежемесячный платеж 38 000 #).

3. Занимает еще 500 000 # у близкого друга под обещание «вернуть через полгода с процентами».

В сумме Алексей собрал **5 100 000 рублей**. С запасом на подушку безопасности.

Что пошло не так: хроника катастрофы по месяцам

• Месяц 1. Подписание договора и подбор помещения.

Алексей переводит 600 000 # паушалки. Франчайзер присылает ссылку на Яндекс Диск с папкой «База знаний». Внутри — шаблонный брендбук, меню в формате PDF и видеоуроки пятилетней давности.

Алексей спрашивает: *«А кто поможет найти помещение?»*.

Куратор отвечает: *«Ищи на Авито и ЦИАНе, скидывай нам адреса, мы согласуем»*.

Алексей две недели бегаёт по городу, скидывает 10 ло-

каций. На все адреса куратор через 5 минут пишет: «Отказ, плохой пешеходный трафик». На 11-й адрес (подвал на второстепенной улице с арендой 220 000 #) куратор внезапно пишет: «Отличная точка, одобряем, подписывай договор аренды!». Как позже выяснилось, куратор даже не открывал карту Самары — ему просто надоело отвечать на сообщения.

• **Месяц 2. Ремонт и смета-ловушка.**

В презентации обещали ремонт за 800 000 #. В реальности подвальное помещение потребовало промышленной вентиляции, усиления электрической мощности с 15 до 40 кВт и гидроизоляции. Смета ремонта улетела в **2 400 000 рублей**. Оборудование франчайзер обязал закупать только у «аккредитованного поставщика» по ценам на 35% выше рынка. Деньги Алексея таяли со скоростью 100 000 рублей в день.

• **Месяц 3. Техническое открытие.**

Ремонт затянулся на 2 месяца дольше срока. Арендные каникулы закончились, Алексей уже заплатил 440 000 # аренды за пустой подвал. На открытие приехали друзья и родственники. Выручка в первый день — 28 000 #. Алексей на седьмом небе от счастья.

• **Месяц 4. Столкновение со стеной реальности.**

Праздник кончился. Друзья перестали ходить каждый день. Точка в подвале не генерирует органический трафик с улицы — люди просто не видят вывеску. Выручка падает до 18 000 – 22 000 # в день (около 600 000 # в месяц).

А теперь считаем ежемесячные расходы точки Алексея:

- Аренда: 220 000 #
- Коммуналка (вентиляция и печи мотают электричество): 55 000 #
- Зарплата 2 поваров и 2 кассиров (посменно): 190 000 #
- Закупка мяса, булок, соусов: 210 000 #
- Списания испорченных заготовок: 40 000 #
- Эквайринг, налоги, интернет: 35 000 #
- Роялти франчайзеру (5% от выручки): 30 000 #
- Платеж по личному кредиту Алексея: 38 000 #
- **ИТОГО расходов в месяц: 818 000 #.**
- **ВЫРУЧКА: 600 000 #.**
- **ЧИСТЫЙ УБЫТОК В МЕСЯЦ: МИНУС 218 000 РУБЛЕЙ.**

• **Месяц 5–7. Агония и выжимание соков.**

Алексей в панике пишет управляющей компании: *«Помогите! Мы работаем в минус 200 тысяч каждый месяц! Где обещанный маркетинг?»*.

Франчайзер сухо отвечает: *«Вы плохо соблюдаете стандарты сервиса. Увеличьте рекламный бюджет, раздавайте листовки на перекрестке»*.

Алексей увольняет кассиров и сам встает за кассу по 14 часов без выходных. Жена по вечерам моет полы на кухне. Они не спят, ругаются, семья на грани развода. Подушка безопасности кончилась. Чтобы выплатить зарплату поварам и аренду, Алексей берет микрозаймы и кредитные карты под

39% годовых.

● **Месяц 8. Финал.**

Арендодатель за 2 недели просрочки блокирует электронные замки и опечатывает подвал вместе со всем оборудованием. Франчайзер в одностороннем порядке расторгает договор за невыплату роялти и выставляет штраф 300 000 # за «нанесение ущерба деловой репутации бренда».

Итог за 8 месяцев предпринимательства:

- Минус 5,1 млн рублей стартового капитала (включая квартиру родителей).
- 1,4 млн рублей долгов по кредитам и микрозаймам.
- Разрушенное здоровье, нервный срыв, испорченные отношения с родителями и женой.
- Франчайзер через месяц открыл продажу франшизы «следующему счастливчику» в Самаре.

Почему это произошло? Алексей был глупым или ленивым? Нет. Он был честным, трудолюбивым человеком, который пахал как проклятый.

Его ошибка была в другом: **он поверил в три смертельных мифа франчайзинга**, которыми продавцы франшиз накачивают рынок.

1.2. Три смертельных мифа, на которых горят новички

Миф 1. «Франшиза — это готовый бизнес на автопилоте (пассивный доход)»

Это самая наглая ложь инфобизнеса. Пассивного бизнеса не существует в природе, а пассивной франшизы — тем более.

Франшиза — это не акции Apple и не облигации федерального займа, где вы положили деньги и смотрите на дивиденды. Франшиза — это **покупка рабочей инструкции к тяжелому операционному труду**.

Если вы не готовы лично первые 6–9 месяцев контролировать открытие смены в 7:30 утра, проверять свежесть помидоров на складе, слушать записи звонков менеджеров, считать копейки в эквайринге и увольнять вороватых сотрудников — не смейте подходить к франчайзингу. Деньги сгорят со 100% гарантией.

Франчайзер дает вам рецепт пирога и чертеж печи. Но месить тесто, топить печь и стоять у раскаленного противня в муке и поту придется **вам лично**.

Миф 2. «У нас 100% гарантия окупаемости по договору»

Когда в рекламе франшизы вы видите плашку «Гарантия окупаемости или вернем деньги», откройте их реальный договор с лупой.

В 100 случаях из 100 пункт о «возврате денег» обставлен невыполнимыми юридическими условиями:

- Вы обязаны открывать рекламный бюджет не менее 150 000 рублей ежемесячно строго через агентство франчайзера.
- Вы обязаны продавать продукцию со строгой наценкой без права акций.
- Вы обязаны иметь оценку тайного покупателя 100 баллов из 100 на протяжении 12 месяцев подряд.
- Вы обязаны за 6 месяцев уведомить о расторжении заказным письмом с описью вложения.

Если тайный покупатель найдет одну пылинку на плитке в санузле — вам поставят 98 баллов, и условие гарантии аннулируется автоматически. Ни один суд в РФ еще не взыскал с франчайзера деньги по рекламному обещанию «гарантии окупаемости».

Миф 3. «Сильный бренд всё продаст сам — люди будут стоять в очереди»

Бренд федерального уровня, ради которого люди специально переходят дорогу — это Додо Пицца, Вкусно и точка, Wildberries, Ozon или Шоколадница. На их создание ушли миллиарды рублей и десятилетия работы.

Когда вам продают франшизу сети из 15 точек с названием «Крафтовый пельмень» или «Coffee Guru», знайте правду: **в вашем городе этот бренд не знает ровным счетом никто.** Для местных жителей вы — просто очередная новая вывеска.

И 90% успеха вашей точки будут зависеть не от красивого логотипа, а от:

1. Трафика конкретного тротуара перед вашей дверью.
2. Качества локального маркетинга на Яндекс Картах и в 2ГИС.
3. Вежливости конкретной кассирши Маши.
4. Отсутствия тухлого запаха в торговом зале.

Если операционка хромает — никакой бренд не спасет точку от банкротства.

1.3. Реальная статистика рынка франчайзинга в России

Давайте посмотрим на объективные цифры, о которых молчат каталоги франшиз:

- **Более 65% предложений на рынке**— это сырые, неупакованные концепты, существующие менее 2 лет. Их создали ради заработка на паушальных взносах, а не на роялти с работающей сети.
- **Каждая вторая открытая франшизная точка** закрывается или меняет собственника в течение первых 18 месяцев после запуска.
- **Средний реальный срок окупаемости** успешной франшизы в РФ в 2024–2026 годах составляет **от 18 до 28 месяцев** (а вовсе не 4–6 месяцев, как пишут в буклетах).
- **Только 15–20% сетей** имеют зарегистрированный товарный знак в Роспатенте и заключают полноценный Договор коммерческой концессии (ДКК). Остальные работают по серым договорам услуг и лицензиям на софт.

1.4. Разница между реальной франшизой и упаковочным пузырем

- **НАСТОЯЩАЯ СИСТЕМНАЯ ФРАНШИЗА МЫЛЬНЫЙ ПУЗЫРЬ (ИНФОЦЫГАНСКАЯ СХЕМА)**
 - 1. Основной доход франчайзера — 1. Главный доход — паушальные взносы
 - **РОЯЛТИ** с оборота работающих точек. с продажи новых точек новичкам.
 - 2. Имеет минимум 3 собственные 2. Имеет 1 тестовую точку, которая
 - прибыльные точки, прошедшие кризис работает 4 месяца и не видела зим.
 - 3. Зарегистрированный товарный знак 3. Товарный знак не зарегистрирован
 - в Роспатенте (ДКК по ст. 1027). или находится «на стадии заявки».
 - 4. Жесткий отбор партнеров: 4. Продают любому, у кого есть деньги
 - отказывают 60% нецелевых лидов. или кредитный лимит на карте.
 - 5. Единая цифровая CRM/ERP система, 5. Разрозненные таблицы Excel, чаты
 - прозрачная аналитика каждого чека. в WhatsApp и отсутствие сквозного

- контроля выручки.

Эта книга написана для двух категорий людей:

1. **Для предпринимателей, которые хотят купить франшизу**— чтобы сохранить свои сбережения, не купитькота в мешке и отличить работающий бизнес от наряднойпустышки.

2. **Для действующих владельцев бизнеса, которые хотят масштабировать свою сеть**— чтобы построить мощную федеральную франшизу с юридической броней, автоматизацией в CRM и лояльными партнерами, которые зарабатывают миллионы годами.

Переворачивайте страницу. Впереди — жесткая, циничная и невероятно полезная практика.

ГЛАВА 2. Франшиза или свой бизнес с нуля: честная битва форматов

«Купить франшизу — это как арендовать квартиру с готовым дизайнерским ремонтом и мебелью: заезжай и живи, но перекрасить стены в свой цвет тебе никто не разрешит. Открыть бизнес с нуля — это купить голый участок в поле и строить дом своими руками: полная свобода, но если фундамент треснет — винить некого».

1. Главная дилемма начинающего предпринимателя

Каждый человек, решивший уйти из найма или инвестировать накопленный капитал в собственное дело, неизбежно встает перед фундаментальным перекрестком:

- **Вариант А:** Купить готовую франшизу (заплатить паушальный взнос, получить вывеску, стандарты, поставщиков и платить роялти).

- **Вариант Б:** Запустить собственный авторский бизнес с нуля (придумать название, логотип, разработать меню или перечень услуг, самому найти поставщиков и набить все шишки самостоятельно).

Инфоцыгане кричат, что свой бизнес с нуля — это прошлый век и 95% стартапов умирают в первый год. Творческие энтузиасты, наоборот, твердят, что франшиза — это рабство и отдача денег чужому дяде за воздух.

Давайте снимем эмоции и разложим оба пути на холодные, объективные плюсы, минусы, финансовые расчеты и психологические ограничения.

2. Покупка франшизы: все плюсы и минусы

• ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПОКУПКИ ФРАНШИЗЫ

• ПЛЮСЫ (+) МИНУСЫ (-)

- 1. Проверенная бизнес-модель: 1. Дополнительные финансовые поборы:
 - вы покупаете рецепт, который уже паушальный взнос (300к–1млн #) и
 - протестирован на десятках точек. ежемесячное роялти (3–7% оборота).
- 2. Высокая скорость запуска: 2. Полное отсутствие свободы:
 - открытие за 30–45 дней по готовой вы не можете менять меню, цены,
 - диаграмме Ганта без тупняка. дизайн интерьера или поставщиков.
- 3. Корпоративные цены на сырье: 3. Коллективная репутационная
 - скидки от федеральных поставщиков зависимость: косяк одной точки
 - на 15–30% ниже розничных цен. в сети бьет по всем филиалам.
- 4. Готовая IT-система и софт: 4. Риск нарваться на пустышку:

- касса, мобильное приложение, CRM более 60% франшиз на рынке —
- и сайт уже работают и настроены. сырые инфоцыганские мыльные пузыри
- 5. Меньше цена ошибок новичка: 5. Жесткий контроль и штрафы:
 - куратор запуска убережет от кося- тайные покупатели, камеры, аудиты
 - ков в вентиляции, договоре аренды. и штрафы за малейшие отклонения.

Кому идеально подходит покупка франшизы:

- **Новичкам без опыта в бизнесе:** Если вы 10 лет работали в найме (инженер, маркетолог, бухгалтер, военный, топ-менеджер) и никогда не нанимали поваров, не считали Food Cost и не согласовывали вывеску с администрацией города — франшиза сэкономит вам 1,5–2 года жизни и миллионы рублей на ошибках.
- **Инвесторам-мультипликаторам:** Предпринимателям, у которых уже есть деньги и которые хотят построить сетку из 3–5 точек в своем регионе по готовому конвейерному стандарту.

3. Открытие бизнеса с нуля: все плюсы и минусы

• ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЗАПУСКА С НУЛЯ

• ПЛЮСЫ (+) МИНУСЫ (-)

• 1. 100% прибыли остается у вас: 1. Огромная цена детских ошибок:

- никаких паушальных взносов, неправильно выбранное помещение,

- никаких роялти и маркетинг-сборов. слабая вытяжка, слитые бюджеты.

• 2. Полная свобода творчества: 2. Долгий запуск (от 4 до 9 месяцев):

- вы сами решаете, чем кормить, как поиск поставщиков, разработка

- оформить зал и какую цену ставить. техкарт, брендбука и сайта с нуля.

• 3. Собственный уникальный бренд: 3. Высокие закупочные цены:

- если проект выстрелит — вы сами мелкий оптовик покупает сырье

- можете стать франчайзером и расти. на 20–35% дороже крупной сети.

• 4. Независимость от чужих ошибок: 4. Дорогой маркетинг вслепую:

- скандал в чужой кофейне за 1000 км вы сами ищете связи, тестируете
- никак не затронет вашу выруч

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.