

Как два банкира открыли футбольную школу и чуть не прогорели: история школы «Чемпионика»

Хотели совершить революцию в детском футболе, но чуть не разорились: история футбольной школы «Чемпионика»

От года без зарплаты к выручке в 4 миллиарда рублей: как я развивал футбольную школу «Чемпионика»

Привет, это Руслан Баширов. Вместе с другом я основал футбольную школу «Чемпионика». Год я проработал без зарплаты и управлял проектом на грани разорения, но нам удалось выжить и прийти к выручке в 4 миллиарда рублей. На нашем опыте покажу, каких ошибок стоит избегать в развитии стартапа, чтобы он стал успешной франшизой.

Ушел из банка ради детского футбола

Сразу после учебы я устроился в банк Citigroup и успел проработать там полтора года. Но неожиданно мой друг Евгений Кудрявцев пригласил меня в свой стартап FutboStars — развивать футбол в детских садах.

Евгений прошел обучение в Гарвардской бизнес школе. Там их мотивировали подмечать новые идеи и развивать бизнес на их основе. Мой друг увидел, как в США дошколят обучают футболу в игровой форме, и пришел в восторг.

Возвращение домой, в Москву, заставило его перейти от идеи к делу. Евгений хотел записать своих двухлетних детей на спорт, но на их возраст ничего подходящего не нашлось. Тогда он решил организовать уроки футбола в государственных садах. Это казалось идеальным решением: малыши заняты спортом прямо в саду, а родителям не нужно тащить ребенка на «развивашку» после работы.

Евгений предложил возглавить его стартап, и я с радостью согласился. К тому моменту работа в банке уже не радовала, и мне не хотелось превратиться в очередного финансиста с потухшими глазами.



Видеть такие эмоции было круче всего, чем я занимался в банке

Придумали, чем заменить рутину в спорте и не прогадали

Когда мы только начинали, футбола для дошколят еще не было. А занятия для школьников проходили в монотонной обстановке, со слишком жесткой дисциплиной.

Мы посмотрели на опыт западных коллег, Soccer Shots и Little Kickers, и перенесли его в Россию. Вместо долгих и нудных тренировок ребята выполняли игровые упражнения. Как это могло выглядеть. Выкладываем мячи в центре зала и говорим: «Ребята, смотрите, сколько у нас собачек, и всем им пора гулять! Берите собачку и скорее ведите ее на прогулку». Просто пинать мячик через всю комнату — скучно, а выгулять животное — совсем другое дело.

Мы старались создать не очередную «развивашку», а зажечь в детях любовь к футболу. Вкладывались в обучение тренеров, чтобы наши педагоги без давления могли справиться с учениками. Нашли красочный и безопасный реквизит, разработали дневники с наклейками — вроде мелочь, но малыши им радовались, как взрослые — кубкам.



Мы уверены, что в детском спорте нужно не давить авторитетом, а увлекать и поддерживать

Отказались от одной мечты и переключились на другую

Я и Евгений всерьез мечтали, чтобы игровой футбол появился во всех садиках столицы. Но заведующие не шли на контакт, мы не могли даже презентацию показать. А в тех учреждениях, которые сотрудничали с нами, часто случались карантинны. С таким подходом наш рост был медленным, а доходы — нестабильными.

Мы переключились на частные детские сады, и это было правильным решением. Для частных садиков наш футбол стал яркой фишкой: на них записывались действующие клиенты и активно приходили новые ребята. В выигрыше были и мы, и партнеры.

Стали быстрее подключать новые точки, что ускорило наш рост в Москве и Питере. Доходы стали более предсказуемыми, но хотелось расти дальше. Поэтому решили открыть франшизы в регионах, но на это требовались деньги.

Нашли деньги в кризис

К концу 2014 года на фоне ситуации с Крымом и Украиной экономика была в нокауте. Иностраный капитал бежал из России. Российские инвесторы боялись что-либо планировать и никуда не вкладывались.

Но мы были уверены, что у проекта есть перспективы для роста: родители даже в кризис не экономят на детях. Поэтому подготовили презентацию с нашими результатами и планами на 5 лет: открыть сеть футбольных школ по всей России и запустить новые направления.

Мы обратились к 60 инвесторам, и только двое решились нас поддержать: бизнес-ангел и фонд Endemic Capital. Удалось привлечь 10 млн рублей. И еще несколько миллионов вложил Евгений.

Наделали ошибок и растеряли деньги

Мы с партнером не жалели денег, чтобы сделать топовую франшизу. Но в какой-то момент перестали зарабатывать. В итоге потратили деньги инвесторов и свою собственную прибыль, и вот почему.

Не продумали маркетинг. Мы надеялись на продвижение через каталоги франшиз и выставку Buy Brand. В 2015 году эти два источника обеспечивали постоянный поток заявок. Желающих было много, не со всеми мы заключали договоры, но сделок было достаточно, чтобы выйти в плюс. В 2016 году случился наш личный кризис: за четыре месяца мы не продали ни одной франшизы. Пришлось срочно перестроить весь маркетинг: подключать новые каналы продвижения и аналитику, чтобы оценивать их эффективность. Еще мы увеличили рекламный бюджет до 1,5 млн рублей и нашли подрядчиков, способных эффективно освоить такие суммы.

Тратили на штат больше, чем зарабатывали. В период активных продаж мы слишком расширили штат. При этом денег на зарплаты не жалели. Но в какой-то момент выручка перестала покрывать эти расходы, и пришлось платить сотрудникам из своего кармана. Сейчас всем партнерам советуем: сначала наладьте лидогенерацию — потом увеличивайте команду.

Сделали много лишнего. Нам хотелось ответить на все возможные вопросы франчайзи, поэтому мы создали тонны подробнейших инструкций. Расписали методику обучения на несколько лет вперед. А еще разработали IT-систему для наших партнеров, но поддерживать ее для 20-30 пользователей было невыгодно. Все это можно было сделать позже. Зато я усвоил урок: надо соотносить идеи со своими возможностями и потребностями франчайзи.

Ошиблись в нейминге. В Москве и Питере у нас не было проблем с названием FutboStars, а в регионах люди его коверкали. Да и обстановка в стране складывалась такая, что нас все чаще ругали за англицизм в названии. Один из критиков даже предложил переименоваться в «Кожаный мяч».

Мы решили избавиться от привязки к футболу, и FutboStars стала «Чемпионикой». Смена имени нам дорого обошлась, но была очень кстати. Под новым брендом мы позже открыли школы танцев, английского и программирования.

Попали в Forbes и открыли франшизу с «Зенитом»

В 2014 году я ходил по детским садикам и получал отказ за отказом. А в 2018 году мой проект попал в Forbes: «Чемпионика» заняла первое место в рейтинге франшиз с вложениями до 1 миллиона рублей. А уже через пару лет совокупная выручка сети превысила 4 млрд рублей.

В 2022 году мы реализовали мечту — запустили сеть футбольных школ с ФК «Зенит». Участие клубов в подобных проектах иногда ограничивается фирменной формой для учеников. Но у нашего партнера деятельный подход. Академия «Зенита» обучает тренеров школы, приглашает учеников на матчи и отбирает талантливых ребят в состав команды. Родители видят, как клуб вкладывается в жизнь школы и с удовольствием приводят детей на наш футбол.

Насколько круто все получилось, можно понять по одной цифре: 50 франчайзи мы подключили за год работы, и ни один из них не закрылся из-за убытков.



Ученики школы «Зенит-Чемпионика» посещают матчи футбольного клуба и выходят на поле вместе с игроками

Растим новые франшизы

На основе своего опыта я развиваю новый проект — акселератор франшиз. С ним помогаю предпринимателям быстро масштабировать бизнес. За 3-4 месяца мы

делаем то, на что у нашей школы ушло 3 года: упаковываем франшизу, ищем первых франчайзи, помогаем наладить работу с партнерами. Уже помогли открыть школы фигурного катания, борьбы, танцев, футбола для взрослых, ментальной арифметики.

В Телеграм-канале я бесплатно делюсь, как молодому бизнесу стать большой франшизой. В [свежем посте](#) выложил тест для определения, готов ли ваш бизнес к масштабированию.

А здесь в комментариях в течение дня отвечу на ваши вопросы о «Чемпионике», а также о том, каково это руководить стартапом и франшизой. Пишите, о каких подробностях в нашей истории вам бы хотелось узнать больше?