Автор: Елена Мокеева

Иллюстрации

Обложки

Как я год работал в стартапе без зарплаты, и в итоге создал любимую франшизу в 5 странах

Сначала мы просто обучали детей футболу, потом создали крупную франшизу, а сейчас помогает в этом другим

Как наш проект не понял в регионах, мы потеряли кучу денег, но потом попали на первое место в Forbes

Привет! Я Руслан Баширов — предприниматель и сооснователь проекта Чемпионика. Но это сейчас я могу похвастаться какими-то результатами, а когда-то я уволился с престижной работы, чтобы развивать интересный проект в сфере футбола. Сначала нам не доверяли, потом мы по своей глупости потратили деньги инвесторов, нашу методику продали конкурентам. Мы даже представить не могли, к чему это всё приведет.

# Почему между престижной работой и футболом я выбрал второе

Начнем с небольшой истории о том, Евгений Кудрявцев предложил Руслану Баширову участвовать в новом проекте. На тот момент я работал на приличной работе в Citigroup, но Евгений предложил мне стать партнером проекта. Я так загорелся идеей, что готов был работать год бесплатно. Я любил футбол, играл в него в детстве. Мне нравилось, что был понятен их бизнесовый потенциал и в целом это интереснее, чем нефтегаз, уголь, инвестиции. А тут приходишь, эмоции детей-родителей, футбол, можно с клубами договариваться. И мы договорились, я решил, что можно рискнуть и уйти. Я получил бонус, который дал мне возможность жить без зп какое-то время. Проект тогда назывался ФутбоСтартс.

## Как мы разработали новую методику для обучения футболу детей от 3 лет

Проект основывался на западном подходе к обучению детей. Это когда детей обучают не подзатыльниками, а через игры и позитив. До этого футболу обучали только детей от 6 лета, а новая система давала возможно работать с детьми 3-6 лет. Мы видели в этом возможность перевернуть всю систему, чтобы наши сборные начали побеждать на чемпионатах Мира и Европы. Мы вдохновлялись проектами Сокер Шот в штатах и Литл Кикерс в Англии.

Первое время мы сами организовывали и проводили платные занятия, в парках летом, в школах. И в каждой точке было от 8 до 16 детей. Разрабатывали свои методики типа: мяч-горячая картошка, или добежать до середины с мячом — это выгул домашнего животного, каждый придумывал себе животное. Потом начали привлекать тренеров, которые поняли эту философию или проводили сами аниматорские лагеря, связанные со спортом/футболом. Мы стали первыми или одними из первых, кто получил одобрение на такую методику. Н. П Симоньян, известный футболист, и технический директор дали рецензию РФС, что для 3-7 лет это хорошая методика. Мы думали, что рецензия даст нам зеленый свет, но она не на что особо не повлияла.

## Как наш проект для развития детей не принимали в детских садах

Нам казалось, что мы придумали классную идею: проводить занятия в дошкольных учреждениях. Но столкнулись с суровой действительностью. Когда удавалось дойти до заведующих в государственных учреждениях, не все пытались понять, что мы предлагаем. Просто отказывали. Проще было с частными садами. Первые школы, в которые заходили, были прогрессивные. В 13-14 году открылась школа, приезжал Собянин, и там было наше занятие, и он сделал фотку, мы стали в презентации добавлять, что мэр Москвы видел наш проект.

Детскими садами не ограничивались, арендовали другие площадки. В этом сама суть проекта. Мы не строим клубы, а приходим в готовые помещения и проводим свои занятия.

# Как пришли к идее расширяться с помощью франшизы и ошибки, которые научили нас многому

Когда наладили структуру в Москве, появилось желание продвигать новую концепцию в других городах, чтобы развивать футбол во всей стране. Сначала был Питер. Мы увидели, что масштабировать бизнес, развиваться в регионах можно только через локальных партнеров. Управлять точками должен заинтересованный человек, который контролирует качество и хорошо знает обстановку на конкретной территории. Наши

коллеги — американская Soccer Shots и английская Little Kickers— успешны именно за счет работы по схеме франчайзинга.

### Первая проблема, с которой мы столкнулись, когда начали развивать франшизу

Нас не поняли в регионах. В 2014 году столкнулись с негативным отношением к бренду FutboStars. Государственные детские сады по-прежнему их отвергали, боялись, не понимали. Почему какие-то спортивные молодые люди с американскими улыбками и заморским названием FutboStars вдруг хотят заниматься футболом с трехлетними малышами. Поэтому пришлось дополнительно вкладывать деньги в ребрендинг.

### Стратегическая ошибка нашей франшизы

Мы много денег и времени инвестировали в разработку методических материалов, дорогие продукты для франчайзи типа IT-систему, персонал для поддержки, слишком много инструкций. Но совершенно забыли о маркетинговой части. В ноябре 2016 году франшизу неожиданно перестали покупать и пришлось работать в убыток. Мы «прожгли» кучу денег, несколько миллионов рублей из кармана акционеров, только на то, чтобы переждать. Евгений и инвесторы вносили собственные деньги несколько раз. Параллельно пришлось выделять финансы на развитие маркетинговой воронки.

### Ошибка, которую тогда было сложно предсказать

Один раз франчайзер продал нашу методику конкурентам. Мы вывели его из системы. Было неприятно, но к большим проблемам это не привело. Теперь внимательнее относимся к новым участникам. В договоре есть условия, которые отсеивают неподходящих франчайзеров.

# Как работает франшиза сейчас и наш проект для тех, кто тоже хочет развивать франшизу

Франчайзеры получают: CRM-систему, методики преподавания с конспектами, сопровождение личного консультанта, обучение персонала, в том числе тренеров. Франчайзер может дать бизнес на управление управляющему. Многие участники франшизы работают с самого начала и по сей день.

Напишем об успехах. Когда-то нас не пускали в детские сады, а сегодня мы сотрудничаем с ФК "Зенит". С нами работают более 300 партнеров. В 2018-2019 году в рейтинге Forbes «Чемпионику» определили, как самая выгодная российская франшиза с инвестициями до 1 миллиона рублей.

Мы довольны тем, как сейчас работает наша франшиза, поэтому создали проект, который помогает другим предпринимателям масштабироваться через запуск франшизы. Я люблю и лично курирую онлайн-акселератор. Для меня это возможность

познакомиться с предпринимателя с похожими ценностями. Программа акселератора состоит из 9 этапов и длится около 3 месяцев. После этого периода у проекта появляется первый франчайзер. Иногда после акселератора я помогаю предпринимателями дальше развиваться, инвестируя деньги, время или привлекаю своих специалистов. Подробнее о программе акселератора я пишу на своем канале в телеграм. В конце напишем вопрос "В комментариях напишите, как думаете, когда бизнес готов развиваться во франшизу?"