

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 пошел 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 лет, 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 «Чемпионика» 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 привлекая 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?”