



Вопросы, касающиеся проекта «Франчайзинг»

Роялти – регулярный взнос за пользование исключительными правами.

Стоимость роялти в рублях за 1 месяц в Вашем городе необходимо уточнить у регионального куратора агентств розничной сети PEGAS Touristik.

1) Порядок оплаты роялти

Оплата производится ежемесячно до 5 числа следующего месяца и **взимается отдельно с каждого офиса агентства розничной сети.**

2) Финансирование специального оформления офиса и обеспечение печатной продукцией, изготовление и монтаж световой вывески

- ✓ Изготовление и монтаж световой вывески осуществляется за счет туристского агентства по макету, предоставленному «PEGAS Touristik»
- ✓ Подготовка и обеспечение рекламно-информационных материалов за счет «PEGAS Touristik»

3) Основные критерии отбора

- ✓ удобное месторасположение
- ✓ доступность для клиента
- ✓ современный офис с коммуникациями, не менее 15 кв.м.
- ✓ возможность монтажа вывески на внешнем фасаде здания
- ✓ стаж турагентской деятельности от 2 лет
- ✓ знания туристского продукта «PEGAS Touristik»
- ✓ отсутствие принадлежности к другим сетевым структурам
- ✓ предоставление плана развития на 3 года



4) Первоначальный пакет документов, который необходимо представить для вступления в сеть

- ✓ Уставные документы
- ✓ Фотографии офиса (офис, фасад здания)
- ✓ Анкетные данные

5) Процедура вступления в сеть

- ✓ Отправка турагентами первоначального пакета документов
- ✓ Рассмотрение конкурсной комиссией вопроса о возможности вступления агентства в сеть
- ✓ Извещение агентства о приёме в сеть с приглашением для оформления договоров
- ✓ Заключение договоров с туристскими агентствами, прошедшими конкурсный отбор

6) Каким образом будут переводиться звонки?

Звонки, поступающие в колл-центр, распределяются по запросу на станцию метро или адрес, и переводятся в ближайший офис. Колл-центр переводит звонки по всем направлениям, запрашиваемым туристами, а не только по направлениям «PEGAS Touristik».

7) Существует ли возможность бронирования направлений других туроператоров?

Бронирование туристских продуктов других операторов возможно только при отсутствии запрашиваемого турпродукта «PEGAS Touristik».

8) На каких условиях туристскому агентству предоставляется модуль поиска туров?

Модуль поиска предоставляется бесплатно при самостоятельном подборе туристских услуг на сайте.



9) Каким туристским агентствам будет отдаваться предпочтение?

На первоначальном этапе отбор агентств будет производиться исходя из основных критериев отбора, представленных в коммерческом предложении

На этапе принятия решения о вступлении/невступлении агентства в сеть, отбор будет производиться исходя из следующих факторов:

- ✓ История взаимоотношений туристского агентства с «PEGAS Touristik»
- ✓ Уровень подготовки сотрудников
- ✓ Общий объем продаж
- ✓ Стремление работать под единым стандартом

10) Количество офисов, которое планируется открыть

Ответ на этот вопрос будет формироваться исходя из емкости рынка конкретного региона. Распределение туристского потока между сетевыми агентствами происходит равномерно, в зависимости от численности и плотности населения в конкретном регионе.

11) Возможен ли вариант вступления в розничную сеть агентства, относящегося к другой сети?

Возможен, при условии выхода из другой сети.

12) Обучение персонала

Обучение сотрудников будет проводиться как сотрудниками «PEGAS Touristik» (проведение семинаров и вебинаров по основным направлениям деятельности компании), так и аутсорсинговыми компаниями (проведение тренингов по приобретению навыков продаж, повышению квалификации).

13) Разрешена ли самостоятельная реклама?

Сетевое агентство имеет право на самостоятельную локальную рекламу за свой счет с использованием товарного знака по утвержденным «PEGAS Touristik» макетам, а также совместно с туристическими агентствами, входящими в сеть «PEGAS Touristik».



14) По каким причинам «PEGAS Touristik» может расторгнуть договор с сетевым агентством в одностороннем порядке?

- ✓ В случае несоблюдения стандартов розничной сети
- ✓ В случае несоблюдения договорных отношений
- ✓ В случае неоднократных жалоб со стороны туристов
- ✓ В случае невыполнения объема продаж в соответствии с общим развитием рынка, пропорциональному объему продаж «PEGAS Touristik»
- ✓ В случае ведения субагентской деятельности при осуществлении деятельности туристического агентства

15) Выгодные условия кредитования

**ХОУМ
БАНК**



Кредит ЕвропаБанк



Достигнута договоренность с АО «БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ», АО «КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК», ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», ПАО «Совкомбанк» (проект карта рассрочки Халва) и сервисом моментальной рассрочки **paylate** по кредитованию туристов, которая распространяется на все офисы сети. Каждый офис розничной сети имеет возможность подписать прямой договор с банком.

- ✓ Агент реализует тур клиенту в кредит или рассрочку
- ✓ Агент делает запрос в банк с данными клиента
- ✓ Банк подтверждает кредит (рассрочку) клиенту
- ✓ Клиент вступает в договорные отношения с банком
- ✓ Банк перечисляет средства за приобретенный клиентом тур в размере 100 % (или иное) на счёт агента



16) Что такое план развития?

- ✓ видение туристского рынка
- ✓ разработка программ привлечения клиентов
- ✓ расширение ассортимента продаж
- ✓ увеличение объема продаж
- ✓ концепция управления отношениями с клиентами (CRM)

17) Участие туристских агентств в выставках

Совместное участие не предусматривается. Возможно участие агентств в выставках с использованием товарного знака за свой счет по согласованию с «PEGAS Touristik».

18) Предусматривается ли повышение агентской скидки?

При получении статуса сетевого агентства компании «PEGAS Touristik» устанавливается повышенная агентская скидка.

19) Существуют ли льготы для сетевых агентств на участие в рекламных турах, бонусных программах?

Агентства принимают участие в рекламных турах и бонусных программах в рамках общих правил.

20) Будет ли размещена информация о сетевых агентствах на сайте в разделе «Офисы продаж»?

Информация будет размещена в разделе «Офисы продаж» в следующем формате: «PEGAS Touristik. Название города. Адрес, телефон, график работы офиса».

21) Штрафные санкции, применяемые к сетевым агентствам

Согласно имеющемуся договору с «PEGAS Touristik».

22) Если агентство находится в территориальной близости от другого агентства, входящего в розничную сеть «PEGAS Touristik», может ли оно претендовать на вступление в сеть?

Дополнительные заявки от туристских агентств на конкретной территории будут приниматься для формирования резервного списка.



23) Контроль за деятельностью франчайзинга

Контроль за деятельностью сетевых агентств будет производиться посредством ежемесячного мониторинга (анализ соответствия количества переведенных звонков и количества заявок). Увеличение объема продаж после вступления в розничную сеть должно соответствовать общему развитию и росту рынка.

24) Планируется ли введение куратора франчайзинговых агентств?

Работа туристских агентств курируется сотрудниками туроператоров «PEGAS Touristik» Вашего региона.