



Открой мужскую
парикмахерскую
по франшизе Big Bro

**Что такое
барбершоп?**

Барбершоп — это мужская парикмахерская

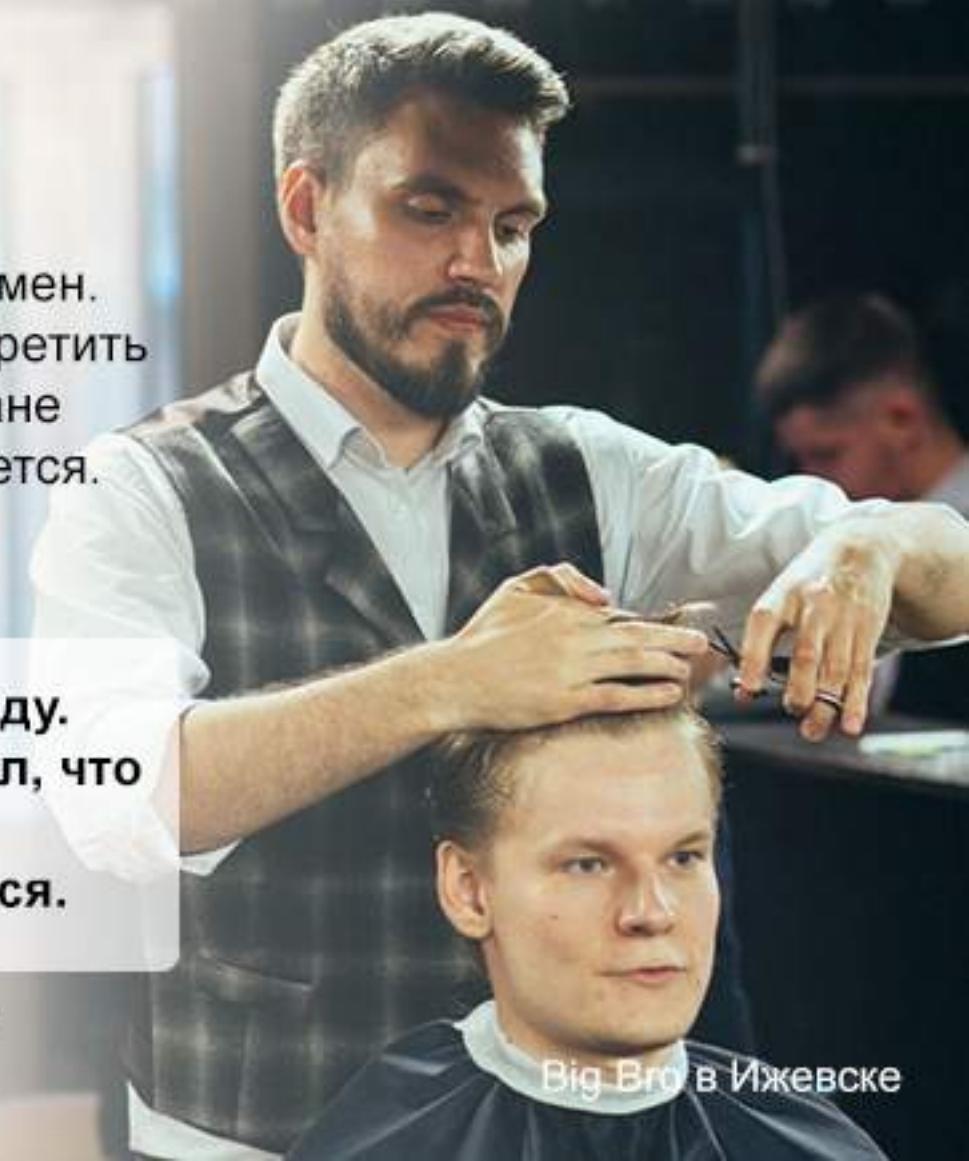
Здесь мужчины стригут мужчин, что рождает атмосферу мужского клуба, в который хочется приходить снова и снова, как в любимый бар.

Подобные заведения существуют с древних времен. В Англии до сих пор на каждой улице можно встретить до 10 мужских парикмахерских. У нас в этом плане большой пробел, который понемногу ликвидируется. В том числе и нашими руками.

Первый раз побывал в барбершопе в 2011 году. Сначала отнесся скептично. Но вскоре увидел, что в городе появляются и другие барбершопы. Тогда пришло озарение - сфера-то развивается.



Марат Бибисев, основатель компании Big Bro



Big Bro в Ижевске

**Почему это
привлекательная ниша?**

Рынок мужских парикмахерских растет бешеными темпами

С 2011 года в России открылось более 400 мужских парикмахерских и барбершопов. Конкуренция среди них до сих пор низкая, запись на стрижку идёт на 3-4 дня вперёд.

Насчет конкуренции - вы так или иначе будете её ощущать и поймете, что ничего в ней страшного нет. Рынок огромен. В России около 60 000 унисекс-парикмахерских, их клиенты постоянно перетекают в нашу нишу. Даже если в вашем городе уже есть мужские парикмахерские - работы хватит всем.



Юрий Кузнецов, франчайзи г. Самара



Big Bro в Самаре

Наша аудитория — половина населения

Когда нас спрашивают: "Кто ваша целевая аудитория?" - мы немного затрудняемся ответить, потому что ответ такой: "Ровно половина населения — все мужчины".

Так и есть. Все мужчины, у которых есть хоть какая-то растительность на голове — это наши клиенты. К нам ходят и 12-летние дети вместе с отцом, и 50-летние статные мужчины, и 85-летние дедушки. Все они разных должностей, социальных групп и профессий, всем им нужна хорошая стрижка.

Да, услуги у нас стоят дороже, чем в обычных парикмахерских, но поверьте — любой мужчина готов доплачивать несколько сотен рублей в месяц, чтобы получать стрижку такого качества.



Главное – это набрать клиентскую базу

Преимущество нашего бизнеса — колоссальный процент повторных клиентов. Через год работы доля постоянных клиентов, например, в Самаре составляет 72,4% от общего числа.

За год работы в Ижевске 174 клиента пришли к нам более 7 раз. Есть клиенты, которые были 27 раз.



Понятная потребность, которой тысячи лет

Людям не нужно объяснять потребность в стрижке. Сотни лет это одна из самых базовых человеческих нужд. И в этом преимущество: вам не надо тратить ресурсы на представления и объяснения.

Это антикризисный бизнес и здесь почти нет сезонности (есть сильный всплеск клиентов перед Новым годом).

Барбершопам кризис не грозит: волосы будут расти, люди будут стричься. При этом рентабельность барбершопов и классических мужских парикмахерских превышает 30%

ВЕДОМОСТИ

Газета «Ведомости» № 3785 от 06.03.2015

Big Bro в Ижевске



История компании Big Bro

Кто основал компанию?

Меня зовут Марат Бишиев, мне 26 лет и я из Казани. С 2010 года занимаюсь бизнесом, начинал с проката велосипедов, после открыл ресторанчик, потом второй, а затем вместе с партнерами создали крупнейшую сеть фотошкол в мире.

Я долго и осознанно искал новую идею для бизнеса. Из предыдущего опыта я вынес, что следующий проект должен отвечать 4 критериям:

1. Недорогой и массовый продукт;
2. Большое количество повторных клиентов;
3. Растущий рынок;
4. Антикризисность.

Так я пришел к Big Bro. Однозначно, это мой любимый бизнес. Я вижу в России огромный потенциал, поле непаханное. Уверен, что буду развивать этот проект еще очень долго.

Марат Бишиев
основатель компании



История и планы компании

Первый BIG BRO появился в Ижевске 3 марта 2015 года, с первого же месяца работы он вышел на самоокупаемость и начал приносить прибыль. Сейчас на 3 кресла к нам приходят до 36 клиентов в день.

Сейчас в сети одна собственная парикмахерская и 34 франчайзи по всей России — в Казани, Самаре, Томске, Ярославле, Перми, Сургуте, Сергиевом Посаде и других городах.

Франчайзи начинают получать прибыль с 3-го месяца и доходят до рентабельности 25%

У нас большие планы. Хотим охватить всю Россию парикмахерскими. При этом наша бизнес-модель адаптирована в том числе под маленькие города, ведь там тоже есть наша целевая аудитория и почти нет конкуренции.

Открытие Big Bro в Ижевске



Почему мы выбрали модель франчайзинга для развития

Перед нами стоял непростой выбор: развивать сеть своими силами или по модели франчайзинга. Почему же мы остановились на втором варианте?

Не только потому, что это быстрее и менее затратно. А потому, что наёмным управляющим филиалов зачастую не хватает мотивации развивать бизнес, вникать в процессы, работать сверхурочно.

Другое дело партнеры-предприниматели, которые вкладывают в развитие нашего общего дела наравне с нами. Это их бизнес, они живут им.

Должен сказать, что модель себя очень хорошо показывает, наши партнеры успешны, поэтому и мы успешны. И растем не только в количестве, но и в качестве.



Павел Жиляев
франчайзи Big Bro

**В чем наш
продукт?**

Во-первых, делать мужчин более привлекательными

Да-да, они тоже этого хотят. Правда, часто не осознают или не признаются в этом.

И речь идет не о «модельных» стрижках из глянцевых журналов. Хорошая мужская стрижка была изобретена еще сто лет назад.

Задача мастера подобрать стрижку, учитывая форму головы, особенности волос и, конечно, род деятельности. Сделать хорошую укладку и рассказать, как повторить ее самому. Аккуратно оформить бороду или побрить опасным лезвием.

Будь то важная встреча, свидание, вечеринка или просто рабочий день — наша задача сделать так, чтобы мужчина выглядел аккуратно, уверенно и привлекательно.



Во-вторых, создать место с настоящей мужской атмосферой

Многие наши клиенты отмечают, что раньше поход в парикмахерскую был похож на каторгу, а сейчас они приходят еще раньше своей записи или остаются на пару часов после.

Что такое правильная атмосфера?

- Это когда интерьер сделан не из бездушной пластины, а напоминает бар для своих, в котором ты обычно собираешься отдохнуть с друзьями.
- Это когда вместо визгливого ток-шоу играет подборка хорошей музыки: кантри, джаз или рок.
- Это когда ты не слушаешь заунывные сплетни парикмахерш, а обсуждаешь с администратором вчерашний матч или последнюю прочитанную книгу за стаканчиком виски.

Мастер Сергей Мерзляков
с нашим постоянным клиентом
Костей Котковым



Что говорят наши клиенты?

Впечатление отличное: располагающая, даже, лучше сказать - "вкусная" атмосфера, само оформление пространства, отношение и внимательность гостеприимных хозяев-барберов)))



Игорь Крымский, постоянный клиент

Пришел первый раз, а по ощущениям будто я к друзьям на огонек заглянул. Атмосфера уютного гаража, весёлые парни, классный админ-бармен. Обычно для меня стрижка это мука, но не в данном случае, я бы даже сказал, что не заметил как все прошло за беседой. При этом сама стрижка просто супер! Юра - мастер от бога, любит свое дело!



Николай Фадеев, постоянный клиент



Постоянный клиент Big Bro

Что говорят наши клиенты?

Несмотря на то что был спросонья и помят, доброжелательные Бро сразу привели в чувство достойным вискарем))) Обстановка андерграунд, всё спокойно и уютно. По стрижке подсказали что будет лучше и объяснили почему именно так. Всем доволен и счастлив новому облику, многие знакомые спрашивали про измененный имидж)))



Михаил Ширанов, постоянный клиент

Шикарный сервис, отличная атмосфера, профессионалы своего дела. На моё получасовое опоздание отреагировали с пониманием, угостили вкусным кофе, предложили рома. Постригли лучше, чем я мог представить, дали рекомендации по укладке, объяснили, рассказали все)



Александр Лайв, постоянный клиент



В ожидании стрижки
клиенты могут поиграть
в шахматы, нарды или карты

Big Bro — это бизнес, которым приятно заниматься

Цель любого бизнеса — не только зарабатывать деньги. Хотя и в этом мы тоже, безусловно, преуспели.

Мы убеждены, что выдающихся результатов может достичь только по-настоящему увлеченный человек. Он должен жить своим делом. А этого сложно достичь, если бизнес не приносит удовольствие.

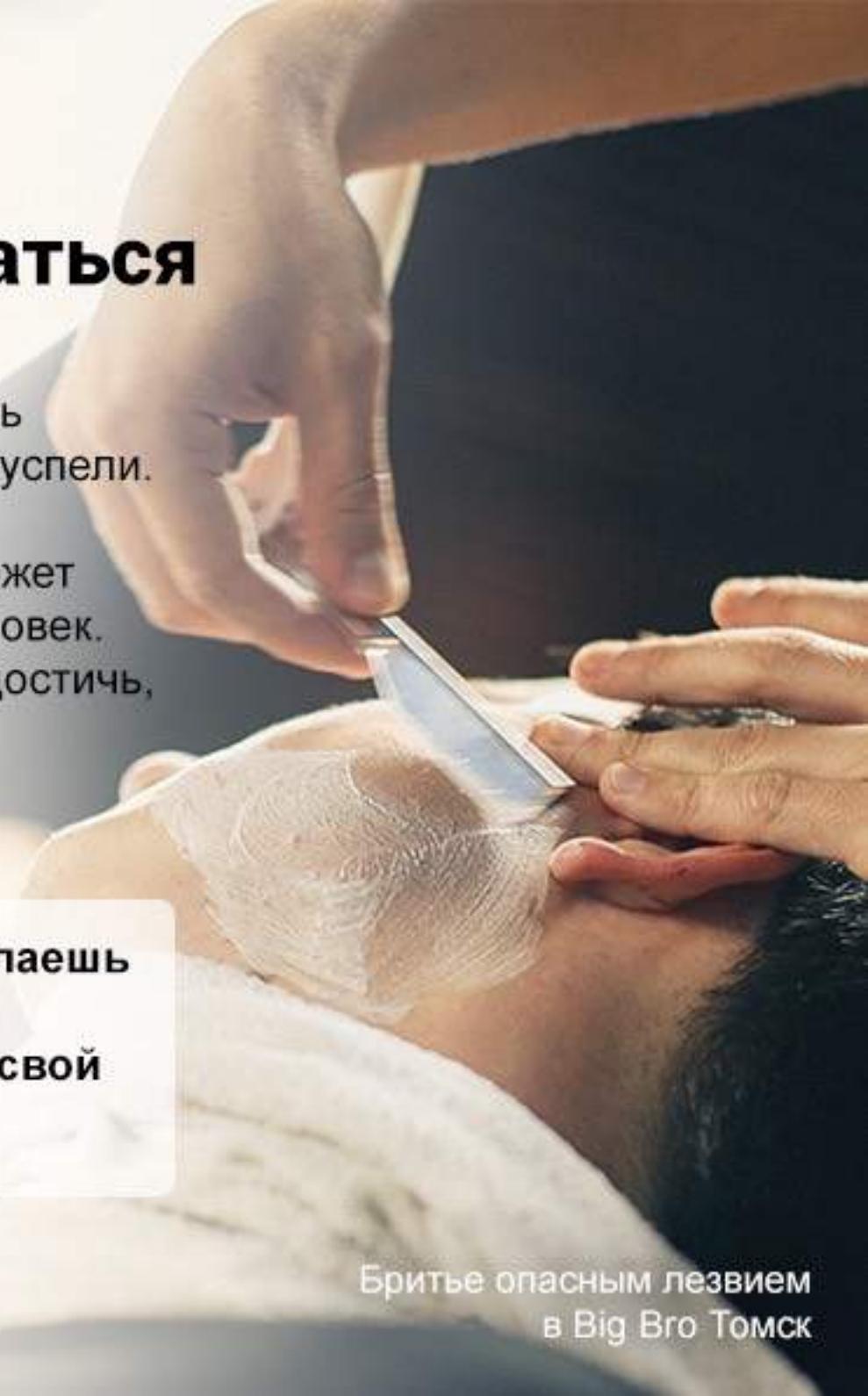
Так вот, в Big Bro с этим всё в порядке!

Мне нравится проект, потому что по сути делаешь продукт, прямым потребителем которого и являешься. Мечта любого мужика - создать свой уголок для друзей, здесь она реализуема.



Роман Миронов, франчайзи из Томска

Бритье опасным лезвием
в Big Bro Томск



Big Bro — это бизнес, которым приятно заниматься

Раньше я был инженером, работал в офисе за компьютером. Ужасно скучно, и, честно говоря, перспективы не вдохновляли. Все изменилось:) Как сказал кто-то из великих: "найди себе дело по душе и ты не будешь работать ни одного дня".



Павел Жиляев, второй франчайзи из Самары

Нравится заниматься этим бизнесом. Местами сложно, но очень интересно, работаешь с людьми и для людей! Радуюсь, когда вижу довольных клиентов, которые потом к нам возвращаются. У нас получилось создать настоящее братство!



Евгений Семенов, франчайзи из Ярославля



Рабочий день
в Big Bro Самара

**18 смыслов
нашей франшизы**

Бизнес-модель, в которой проработано и описано всё

Финансовая модель. Сколько платить мастерам, сколько за аренду, когда придёт операционная прибыль, каков период окупаемости и многое другое.

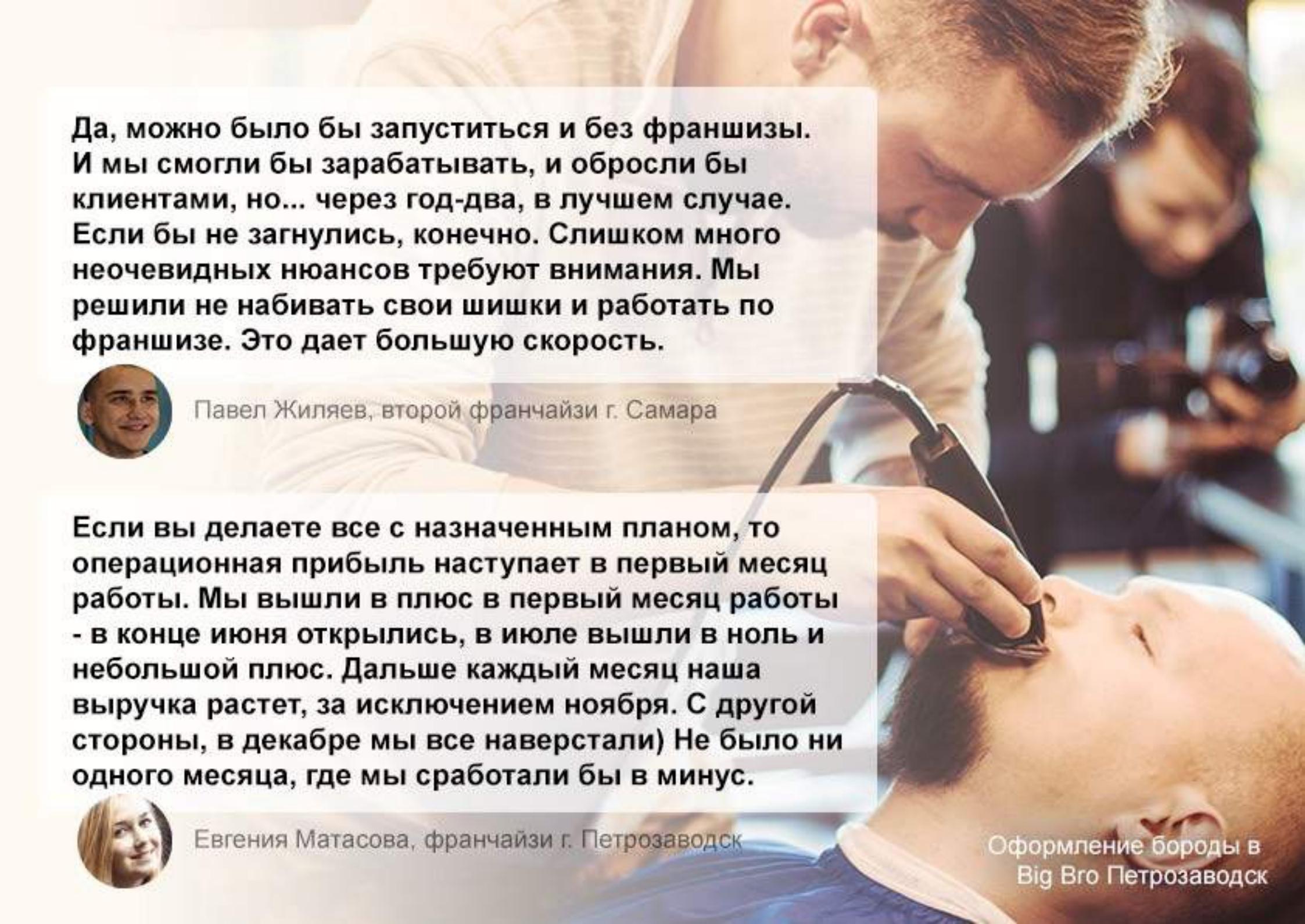
Продукт. Инструкции и стандарты, как создать ту атмосферу, за которой и приходят люди.

Команда. Как искать и отбирать мастеров, стандарты работы мастера и администратора, управление парикмахерской, управление качеством и многое другое.

Маркетинг. Как привлекать, удерживать и возвращать клиентов, как продавать косметику, как провести открытие, вечеринки и многое другое.



Big Bro
в Нижнем Новгороде



Да, можно было бы запуститься и без франшизы. И мы смогли бы зарабатывать, и обросли бы клиентами, но... через год-два, в лучшем случае. Если бы не загнулись, конечно. Слишком много неочевидных нюансов требуют внимания. Мы решили не набивать свои шишки и работать по франшизе. Это дает большую скорость.



Павел Жиляев, второй франчайзи г. Самара

Если вы делаете все с назначенным планом, то операционная прибыль наступает в первый месяц работы. Мы вышли в плюс в первый месяц работы - в конце июня открылись, в июле вышли в ноль и небольшой плюс. Дальше каждый месяц наша выручка растет, за исключением ноября. С другой стороны, в декабре мы все наверстали) Не было ни одного месяца, где мы сработали бы в минус.



Евгения Матасова, франчайзи г. Петрозаводск

Оформление бороды в
Big Bro Петрозаводск

Четкие критерии выбора помещения

Мы чётко представляем, какое помещение нужно под нашу парикмахерскую. Какова должна быть площадь, удалённость от центра города, входная группа, высота потолков.

Наши дизайнеры прикинут и предложат варианты по планировке и количеству кресел.

**Средний срок поиска и утверждения
помещения составляет 4 недели.**



Big Bro в Самаре

Делаем для франчайзи дизайн-проект

Перед разработкой проекта дизайна-интерьера мы проводили исследование, в котором участвовали наши потенциальные клиенты и мастера мужчины. На основе полученной информации у нас и родился интерьер. И он действительно нравится нашим клиентам.

Вы получите детальную планировку помещения, подробный план размещения источников света, оборудования и расстановки мебели, спецификацию всех нужных материалов.

Это будет готовый к воплощению дизайн-проект, который нужно просто передать прорабу.

Дизайн-проект
парикмахерской
в Челябинске



Как мы разрабатывали дизайн-проект

Интерьер получился сам собой после того, как появился образ двух бро и история про гараж/чердак/берлогу, которые они оборудовали для себя и закадычных друзей.

Как бы они это делали? Да просто стащили бы отовсюду всё самое классное на вид и имеющее смысл в их нехитром мужском быте: Барка из металлического гардеробного ящика, потолок из профнастила, арматурная сетка и так далее. Но! Тут мысль вернулась к выводам исследования которое мы проводили - парни, которые прийдут сюда стричься/бриться, они все же эстеты.

Выход - детали должны быть очень качественно сделаны, без дури, с особой тщательностью и профессионализмом. Поэтому, к примеру, не раз и не два в дальнейшем, кое-кому из франчайзи переделывать безобразно-пластиковый плинтус на идеальный деревянный брускечек 20 на 40 мм.



Екатерина Лабинская, руководитель команды по разработке дизайн-интерьера Big Bro

СМОТРИМ ФУТБОЛ в BIG BRO

ПОДАРОК ДЛЯ



Даем все макеты для интернета и полиграфии

Сертификаты, визитки, афиши, наклейки, постеры, флаеры, акции, аватарки, фотографии, шаблоны постов и многое другое.

БЫТЬ СОБОЙ ПРОЩЕ.
НЕ НАДО ПЕРЕИГРЫВАТЬ.

В нашем бизнесе необходимо присутствовать в социальных сетях и вы получите для этого все инструменты.

Многие наши франчайзи никогда не занимались продвижением в социальных сетях, поэтому для них есть все необходимое.

КОНКУРС ОТ BIG BRO

BIG BRO
ПОДАРОЧНЫЙ
СЕРТИФИКАТ
СТРИЖКА И УКЛАДКА

БИГ БРО
ПОДАРОЧНЫЙ
СЕРТИФИКАТ
СТРИЖКА И УКЛАДКА

BIG BRO
место, где можно
отдохнуть
от женского
коллектива
и великолепный

BIG BRO
СТОЛОВОНА
СТУДЕНТАМ
СКИДКА 15%
НА МУЖСКУЮ
СТРИЖКУ

БИГ БРО
МУЖСКАЯ
ПАРИКМАХЕРСКАЯ
СТРИЖКА

BIG BRO
ПРИВЕЛ
В ПОРЯДОК
МАШИНУ,
ПРИВЕДЕ
В ПОРЯДОК
СЕБЯ, БРО!

АвтоИмпл



В этом мире я ценю
только честность. Без
этого ты никто и у тебя
нет никого. В жизни это
единственная валюта,
которая никогда не
обесценится.

Владимир Быстров



МАКС!

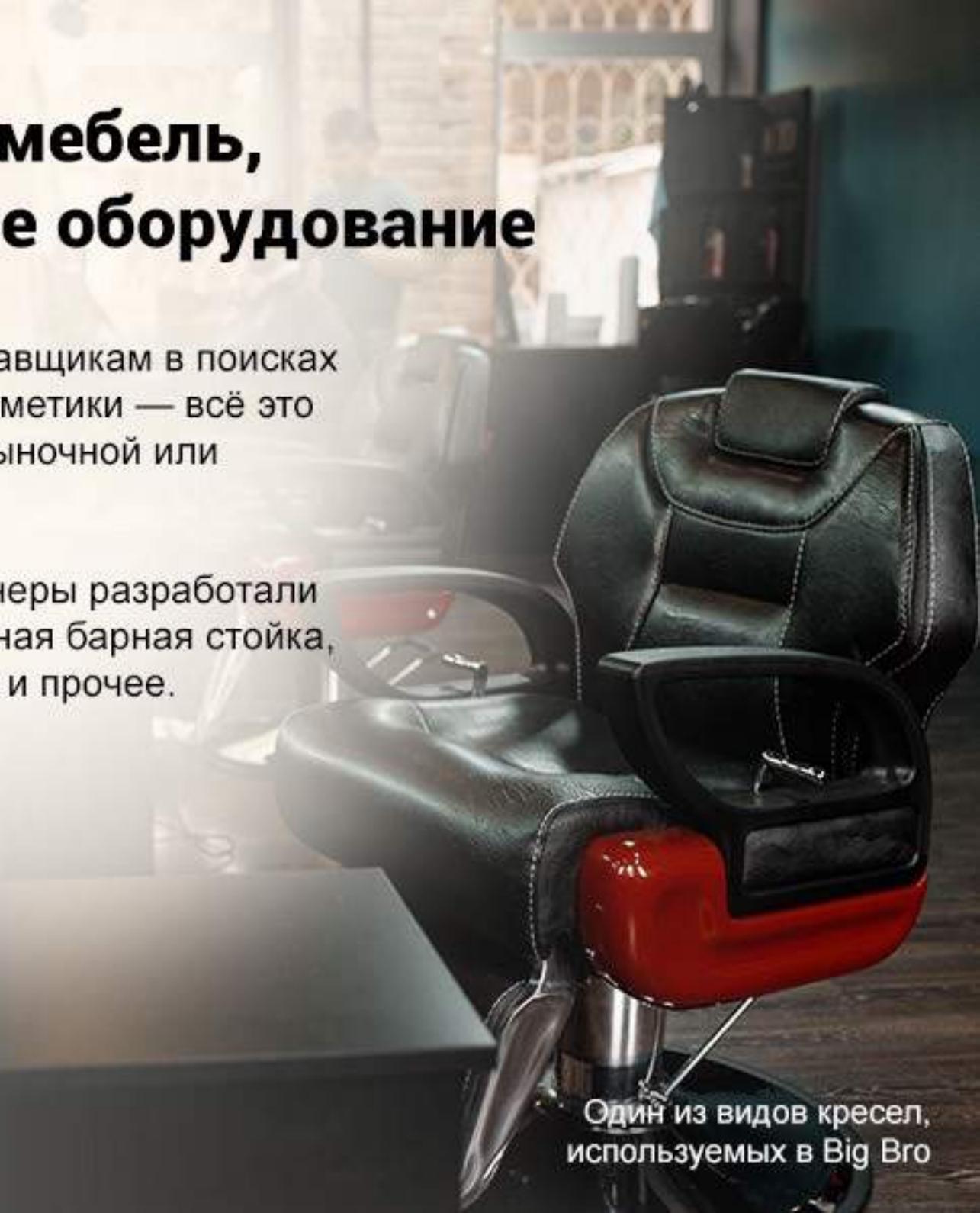
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ
Желаю тебе, как же это
важно, чтобы твои
мечты сбывались. Не забывай
использовать волшебную
力量 ты будешь
и сделаешь одно

Руки нации мастеров
хирургически точны
инструмент твоего стиля

Поставим кресла, мебель, косметику и другое оборудование

Вам не нужно будет бегать по поставщикам в поисках кресел, элементов интерьера и косметики — всё это мы вам поставим по ценам ниже рыночной или расскажем где купить.

Часть предметов интерьера дизайнеры разработали специально для BIG BRO: уникальная барная стойка, журнальный стол, стулья, вешалка и прочее.



Один из видов кресел,
используемых в Big Bro

Поможем раскрутить и провести открытие

В нашем атмосферном бизнесе главное — правильно заявить о себе.

Для этого вам нужно устроить громкое открытие. Мы даём готовую рекламную компанию, план проведения (в том числе все расходы) и помогаем превратить полученные материалы (фото, видео) в рекламные.

В среднем наши открытия собирают 100 гостей.

У нас получилось создать настоящее братство, на наши “бродвижи” собирается около 100 человек, они отдыхают, приглашают друзей, ну и записываются на стрижки, конечно:)

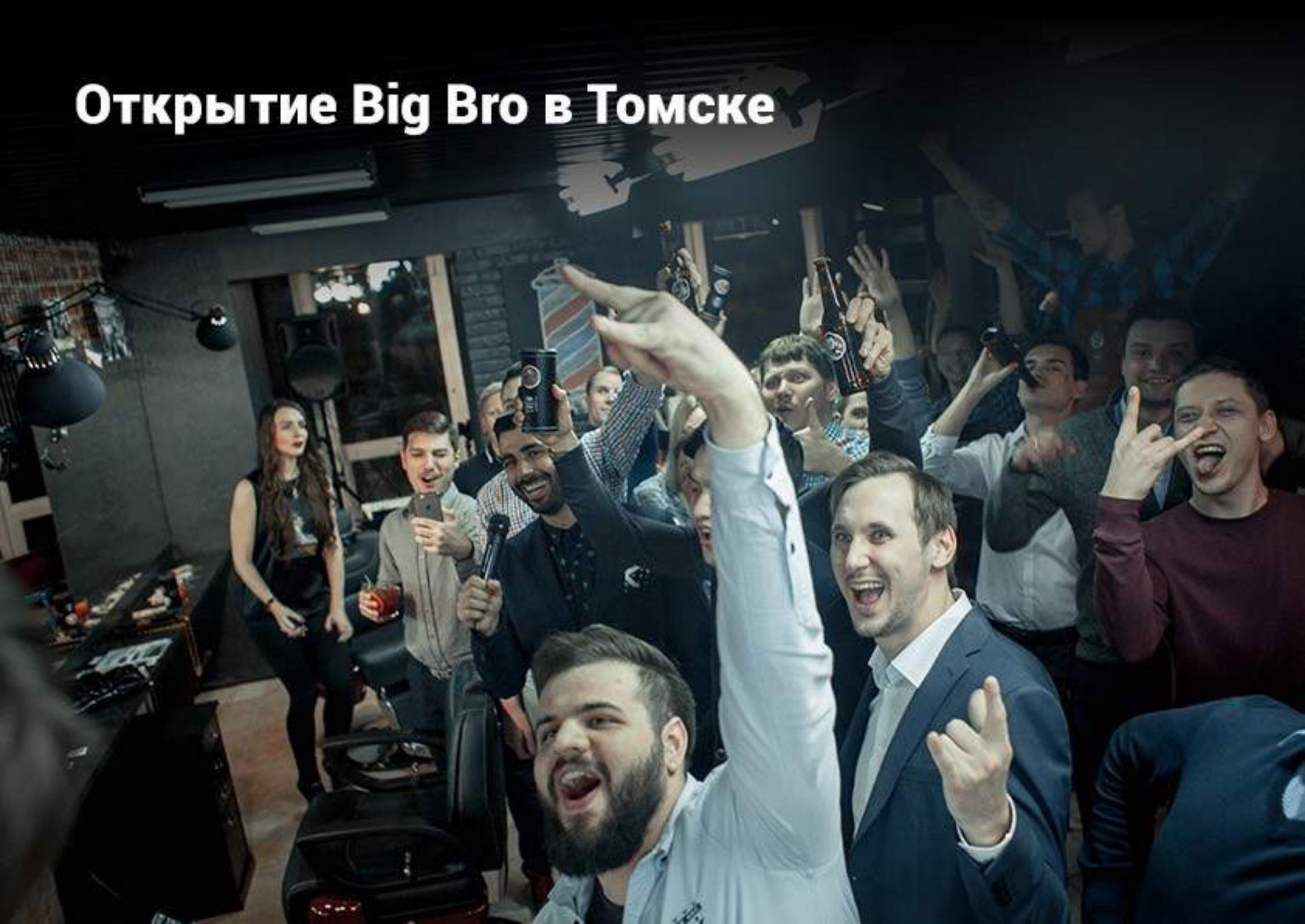


Евгений Семенов, франчайзи из Ярославля



Открытие Big Bgo
в Ярославле

Открытие Big Bro в Томске



Открытие Big Bro в Нижнем Новгороде



Открытие Big Bro в Ижевске



Научим ваших сотрудников продавать косметику

До 30% выручки наши парикмахерские получают от продаж косметики (средства для укладки волос и ухода за бородой, шампуни). Мы уделяем этому вопросу много внимания: от обучения и мотивации мастеров до организации ритейл-зоны и выкладки товара.

С нами работают 25 технологов, один из которых проведет трёхдневный мастер-класс по косметике, а также стрижкам и бритью.

Средний чек у нас сейчас составляет 1500 рублей при стоимости стрижки в 1000 рублей. До 30% составляют продажи косметики. Мы показываем клиентам, объясняем зачем и как пользоваться.



Станислав Тайбинский, управляющий в Казани

Технолог Анатолий Скляров показывает на примере как пользоваться средством "Grooming Spray"



Научим вас управлять своей парикмахерской и людьми

Некоторые наши франчайзи никогда не занимались бизнесом, а некоторые никогда не были руководителями.

Мы учим и этому:

- строить команду с нуля, даём конкретные управленческие и должностные инструкции.
- обозначаем мотивацию, рассказываем что делать в разных незапланированных ситуациях.
- рассказываем как развивать команду, как проводить планерки и собрания.
- даём стандарты работы, документы, в которых прописано, кто, что и когда должен делать.



Юрий Кузнецов,
франчайзи Big Bro

Даем рабочие инструменты привлечения клиентов

Каждый месяц мы привлекаем 150 - 250 новых клиентов: проводим как внутренние акции, так и с заведениями-партнерами. Работаем с базой клиентов, проводим вечеринки.

Но самый большой поток клиентов идёт из социальных сетей — и это не случайно. Мы знаем, как привлекать подписчиков и делать их клиентами: правильно оформляем страницу, проводим конкурсы, настраиваем рекламу, публикуем крутой контент, сегментируем аудиторию и делаем аналитику.

День рождения Big Bro
в Нижнем Новгороде

Даем рабочие инструменты привлечения клиентов

Команда очень крутая! Без их помощи, если бы самостоятельно работал, давно бы уже закрылся. На самом деле раскрутить барбершоп - дело непростое, ребята дают чёткие инструкции по привлечению клиентов, а без этого никуда.



Евгений Семенов, франчайзи г. Ярославль

Без лирики: франшиза дает инструменты привлечения. Серьезно. Управляющая компания помогает приводить клиентов. Сейчас 70,6% посетителей повторные.



Юрий Кузнецов, франчайзи г. Самара



Рабочий день
Big Bro в Ижевске

Даем рабочие инструменты привлечения клиентов

Что еще порадовало: убедился, что у Биг Бро самый мощный маркетинг. То есть ни в одном барбершопе такого маркетинга нет. И не только в барбершопе, но и вообще в других бизнесах такого я не видел.



Николай Николаев, франчайзи из Челябинска

Сейчас мы открываем уже третье кресло, т.е уже нашли третьего мастера и будем работать в полную загрузку. К лету мы планируем открыть еще два кресла, т.е. в нашей парикмахерской будет уже 5 кресел!



Станислав Тайбинский, управляющий в Казани



Рабочий день в Big Bro
Нижний Новгород

Даем сквозную аналитику и учим работать с показателями

Наш принцип — управление бизнесом через показатели. Только цифры могут точно сказать, как дела у бизнеса, куда двигаться дальше, помогут проверить любую гипотезу, дать прогнозы по выручке и клиентам.

Большинство малых предпринимателей считают от силы доходы и расходы. На это есть свои причины, одна из которых — это отсутствие возможностей и ресурсов, которые есть у сети.

Мы считаем всё: сколько принесла нам каждая услуга, количество клиентов, которые были у нас 26 раз, каков процент возврата клиентов для каждого мастера и какой средний возраст клиента в апреле в Ярославле. И так во всем.



Марат Бишиев, основатель компании

Александр Ключников
один из лучших мастеров
77,3% его клиентов
возвращаются
в течении 4 месяцев

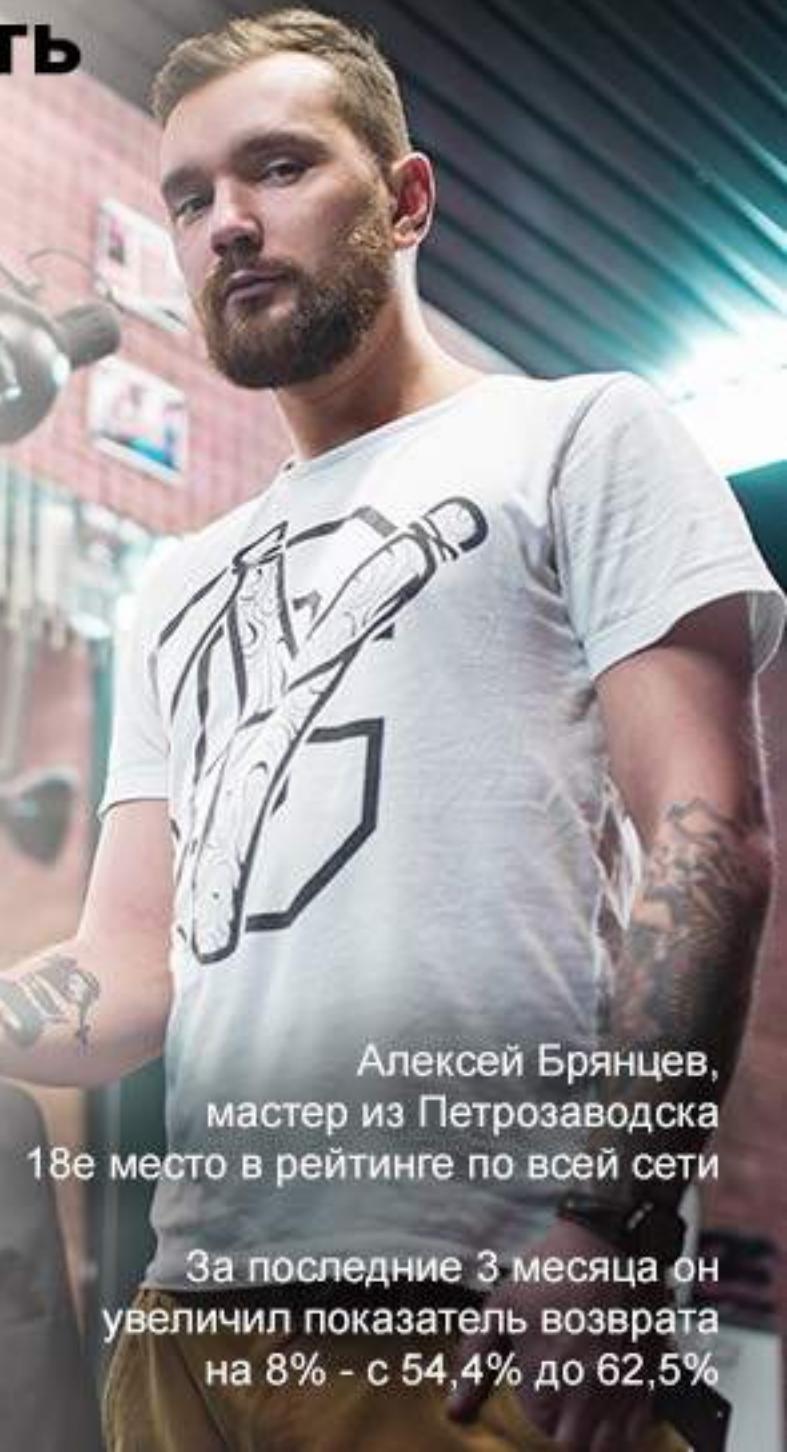


Контролируем качество вплоть до каждого мастера в сети

У нас нет ни одного франчайзи, который имеет опыт работы и управления парикмахерской. Никто из них не знал, как отличить хорошую стрижку от плохой, квалифицированного мастера от стажёра.

Мы помогаем им в этом.

Наши технологии оценивают качество стрижки даже по фотографиям. Собираем и анализируем обратную связь от постриженных клиентов. Составляем рейтинги качества по всем мастерам сети и работаем с отстающими. Учим франчайзи и администраторов самим разбираться в стрижках, даже если они ничего в этом не понимают.



Алексей Брянцев,
мастер из Петрозаводска
18е место в рейтинге по всей сети

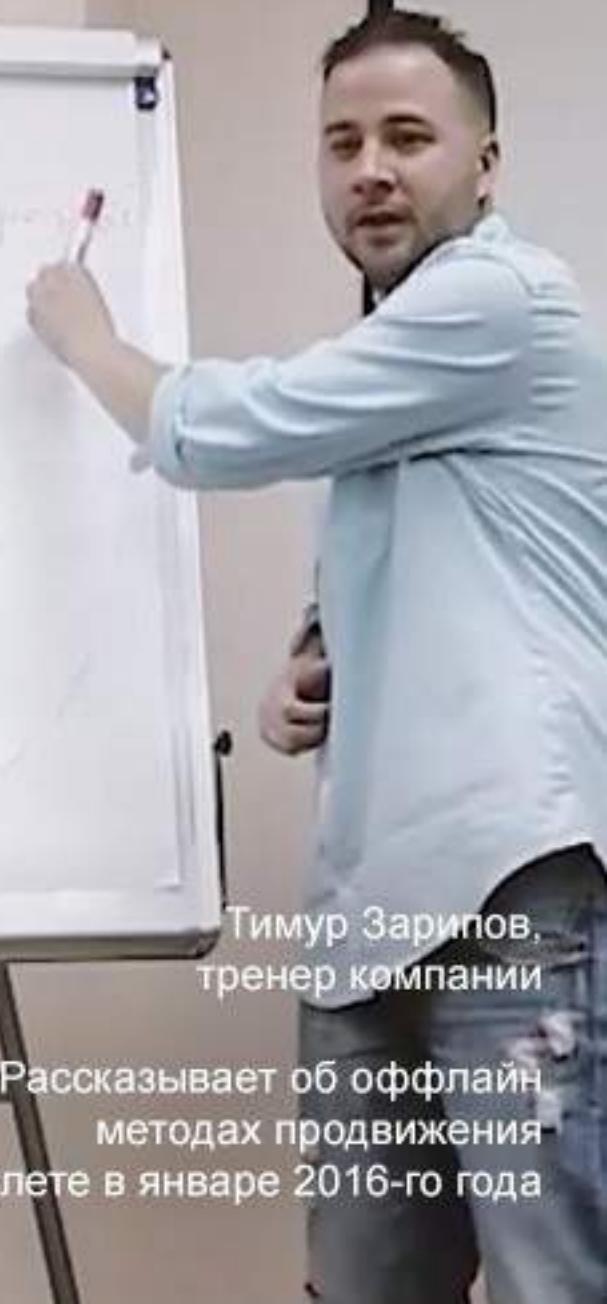
За последние 3 месяца он
увеличил показатель возврата
на 8% - с 54,4% до 62,5%

Обучаем не только франчайзи, но и их сотрудников

Новеньkim франчайзи предстоит провести 36 часов интенсивного обучения. Причем франчайзи мы учим одному, а их мастеров и администраторов — другому, ведь каждый должен стать специалистом в своей области.

Кроме того, мы проводим ежегодные слёты франчайзи для обмена опытом, онлайн-курсы для администраторов, индивидуальные скайпы и общие вебинары.

А еще у нас есть 25 технологов, которые занимаются постоянным контролем знаний мастеров.



Тимур Зарипов,
тренер компании

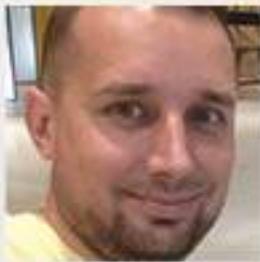
Рассказывает об оффлайн
методах продвижения
на слете в январе 2016-го года

Мощная поддержка от команды управляющей компании Big Bro

Мы ответим на любой вопрос. Для этого у нас есть целая команда профессионалов. И здесь только ее часть. Еще есть программисты-разработчики, технологи и мастера, копирайтеры.



Марат Бишиев
управляет
компанией



Михаил Булатов
сопровождает
открытие и работу



Тимур Зарипов
учит продукту
мастеров и админов



Саша Урбанович
учит продвигаться
в социальных сетях



Митя Кропачев
делает дизайн



Егор Шмыков
консультирует
потенциальных
партнеров



Саша Абрашенков
считает все
показатели



Олег Поляков
настраивает
рекламу Вконтакте



Ксюша Фаунд
продвигает
Instagram



Эрвин Виммер
тестирует новые
идеи и разработки



Леша Обходский
маркетинговые
компании



Яков Авдеев
тестирует новые
идеи и разработки

База знаний, с описанием бизнес-процессов, стандартов и успешных кейсов франчайзи

Мы не высылаем “франшизный пакет” франчайзи на почту. В таком случае нам бы пришлось делать это чуть ли не каждую неделю, так как мы не стоим на месте — постоянно внедряется что-то новое.

Поэтому мы создали внутренний интернет-портал: “База знаний”, который содержит всё, что мы знаем про Big Bro и постоянно дополняется актуальной информацией. **Сейчас там около 300 документов по следующим темам:**

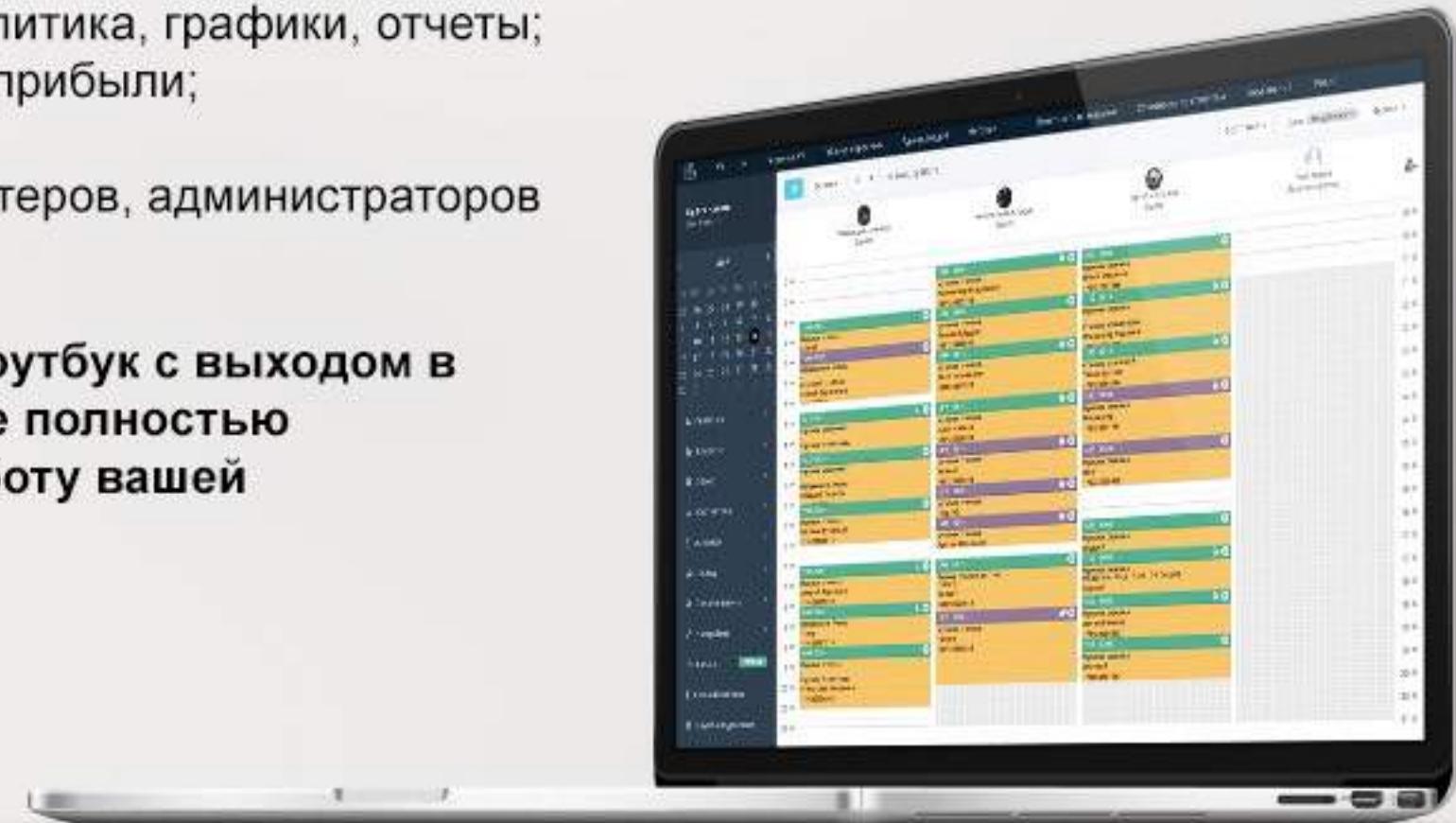
- | | | |
|------------------------|----------------------------|----------------------|
| - Продукт Big Bro | - Интерьер и декор | - Уроки по косметике |
| - Экономика проекта | - Оснащение парикмахерской | - Контроль качества |
| - Регистрация юр. лица | - Персонал | - Маркетинг + Кейсы |
| - Юр. и бух. аспекты | - Работа с командой | - Видео-обучение |
| - Помещение | - Работа с CRM-системой | и многое другое |

CRM-система для автоматизации всех процессов

Мощная CRM-ERP система пронизывает почти каждый процесс в парикмахерской:

- Журнал записи и учет клиентов;
- Всевозможные аналитика, графики, отчеты;
- Подсчет выручки и прибыли;
- Складской учет;
- График работы мастеров, администраторов и многое другое.

Фактически, имея ноутбук с выходом в интернет, вы можете полностью контролировать работу вашей парикмахерской.



Сайт и приложение на телефон, интегрированное с CRM-системой

Вы получите готовый клиентский сайт и приложение.
Через них клиенты могут почитать информацию,
записаться на стрижку и получить о ней
смс-напоминание.

Через год работы 40% клиентов записываются на
стрижку через сайт, приложение или виджеты в
социальных сетях. Все такие записи автоматически
попадают в CRM-систему, что сильно
оптимизирует работу
администратора.

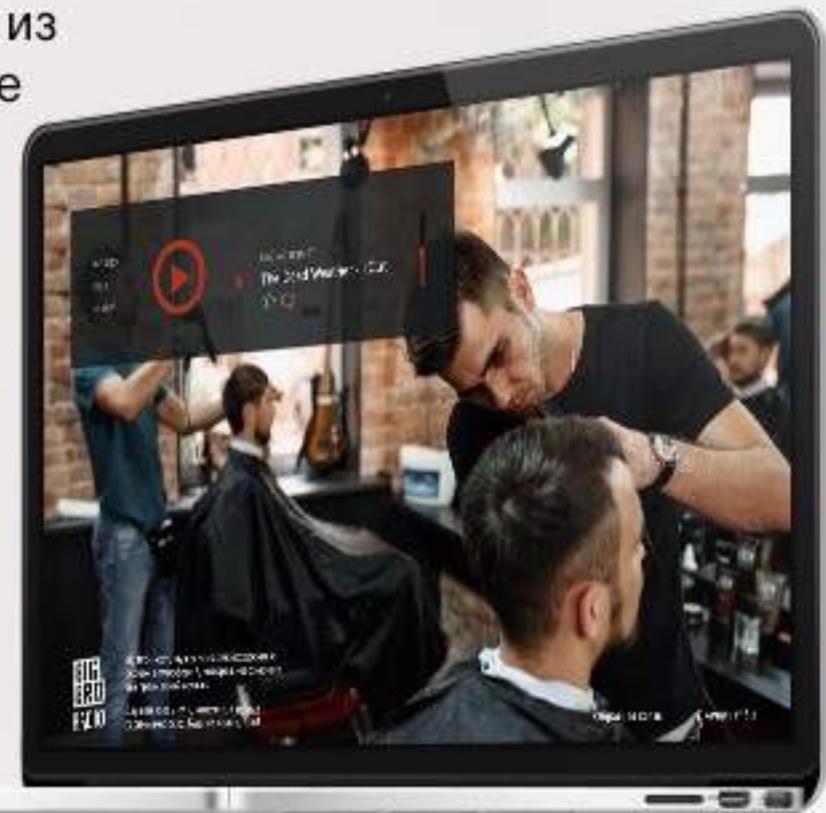


Собственное радио Big Bro

Мы пробовали разные радиостанции и нигде не находили идеала. Тогда решили создать собственное онлайн-радио, которое будет вещать в каждой парикмахерской. Послушайте! radio.big-bro.pro

Это очень важная часть атмосферы, без правильной музыки Big Bro — не Big Bro. Мы собрали подборку из 7000 песен разных жанров: кантри, джаз, рок и даже олдскульный хип-хоп. Эта музыка действительно нравится нашим людям.

А еще правильная музыка очень важна в работе мастера. Ведь она создает настроение, которое нужно ему для хорошей работы.



Самое важное — сильные партнеры-франчайзи

Мы понимаем, что наш успех в успехе наших партнеров. Поэтому смысл нашей работы — делать все чтобы результаты франчази улучшались. Но это только 50% успеха.

Еще 50% — это сам партнер-франчайзи. Важно, чтобы он был действительно силен. Чтобы он занимался проектом, погружался в детали, соблюдал стандарты, контролировал качество, был честным и открытым.

Именно таких партнеров мы хотим видеть рядом. И у нас получается! Мы гордимся многими нашими франчайзи. Бывает, что по некоторым показателям они даже обгоняют нас, что не может не радовать.

Формируется целое сообщество сильных предпринимателей, которые заняты одним делом.

Фотографии наших
партнеров-франчайзи

FAQ

**Часто задаваемые
вопросы**

Подойдет ли маленький город?

Мы вообще маленькие города ставим в приоритет при развитии. Потому что там есть та же аудитория — мужчины, которым нужна стрижка, но очень низкая конкуренция. Кроме того в таких городах вообще беда с атмосферными местами, в которые можно сходить, поэтому Big Bro заходит там еще мощнее. У нас много маленьких городов: Петрозаводск, Сургут, Сергиев Посад. Все работают, всё хорошо. Причем бывает, что они успешнее чем мегаполисы. Сургут вообще как открылся, встал на 3-е место по выручке по всей сети!



Марат Бишиев, основатель компании

В нашем городе население 104 тысячи. Сейчас к нам приходит до 10 клиентов в день, это на 42% больше чем месяц назад, растем! Нередко слышу, что вот, мол, наконец-то и в нашем городе появляется что-то стоящее! В Сергиевом Посаде многое есть знатных мест, но слышать такое чертовски здорово.



Павел Астраханцев, франчайзи г. Сергиев Посад

В нашем городе много барбершопов. Тяжело будет конкурировать?

Мы открылись полгода назад, а сейчас в Самаре шесть действующих мужских парикмахерских. Тем не менее, мы постоянно развиваемся, увеличиваем выручку, количество клиентов. Даже в самый застойный месяц для парикмахерских, ноябрь, был прирост. Рынок огромен. Даже если в вашем городе уже есть мужские парикмахерские — работы хватит всем.



Юрий Кузнецов, франчайзи г. Самара

В контексте работы именно с нашим продуктом, конкуренция — это не тот вопрос, которого стоит опасаться. Да, у нас есть сильные мастера со своей большой клиентской базой и которые просто не хотят переходить к нам. Просто надо делать продукт, который будет настолько качественным, что этот вопрос просто не будет вас волновать :)



Евгения Матасова, франчайзи г. Петрозаводск

Смогу ли я найти мастеров?

Частый вопрос. Мастеров мужчин просто сильно меньше, чем женщин, но они есть! У нас 34 франчайзи, не все еще открылись, правда, но все нашли мастеров. Для начала работы вообще достаточно 2-3 мастера. Некоторые думают, что они особенные. Кроме того, мы даем конкретные инструкции по поиску.



Марат Бишиев, основатель компании

В начале было опасение, что будет сложно найти мастеров, но всё это произошло само собой, т.е. мастера приходили и изъявляли желание работать. Еще сыграло на руку то, что Big Bro — это большая сеть. Один наш мастер вообще работал сначала в Big Bro в Петрозаводске, потом переехал и начал работать у нас. Мы его с удовольствием приняли.



Станислав Тайнинский, управляющий г. Казань

У нас слишком бедный город

Мы специально первую парикмахерскую открыли в Ижевске (хоть я и из Казани сам), в городе, в котором у большинства населения невысокий достаток. И у нас всё отлично, часто полная запись на 3 кресла. Это при том, что конкуренты есть.

Бедность — это вообще относительное понятие. Еще раз говорю — потенциальных клиентов очень много — половина населения. Даже если взять город с населением 60 тысяч, половина — это 30 тысяч мужчин. Ну хорошо поделим еще на 3 (учитывая уровень доходов) — это 10 тысяч. А вам, чтобы успешно работать, нужно не больше тысячи. В любом городе найдется немало мужчин, которые смогут себе это позволить.

Кроме этого мы всегда адаптируем бизнес-модель. Можно немного понизить цены для начала, так мы и делали в Ижевске. За один год мы поднимали цену 4 раза! Скоро снова поднимаем. Мы тоже боялись сначала, но сейчас видим, что люди готовы платить больше.



Марат Бишиев, основатель компании

Парикмахерские и отзывы наших партнеров

BIG
BRO

НИЖНИЙ НОВГОРОД



Очень нравиться заниматься проектом, так как мы создали практически уже легендарное место в городе. Ребята из управляющей компании профи. Сам бы тоже конечно смог бы открыться :) Другой вопрос, сколько бы я проработал, мне кажется недолго.

Юрий Романов, франчайзи г. Нижний Новгород



Ежемесячно мы делаем прирост к выручке до 30% вне зависимости от экономической ситуации, праздников или каких-нибудь просадочных месяцев, которые считаются, в принципе, убыточными в бизнесе красоты.

Станислав Тайбинский, управляющий г. Казань



До открытия у меня не было никакого опыта и знакомых среди парикмахеров. Мне нравиться, что у компании хорошие планы, есть цель к которой идут.

Тимур Убайдулаев, второй франчайзи г. Томск

BIG
BRO

СУРГУТ



2 года размышлял какой бизнес открыть и не попасть в список закрывающихся компаний в первый же год. Ещё не разу не пожалел, что купил эту франшизу! В Управляющей компании работают не просто профессионалы своего дела, ещё это хорошие люди которые отвечают на возникающие вопросы чуть ли не 24 часа в сутки.

Дмитрий Гребнев, франчайзи г. Сургут

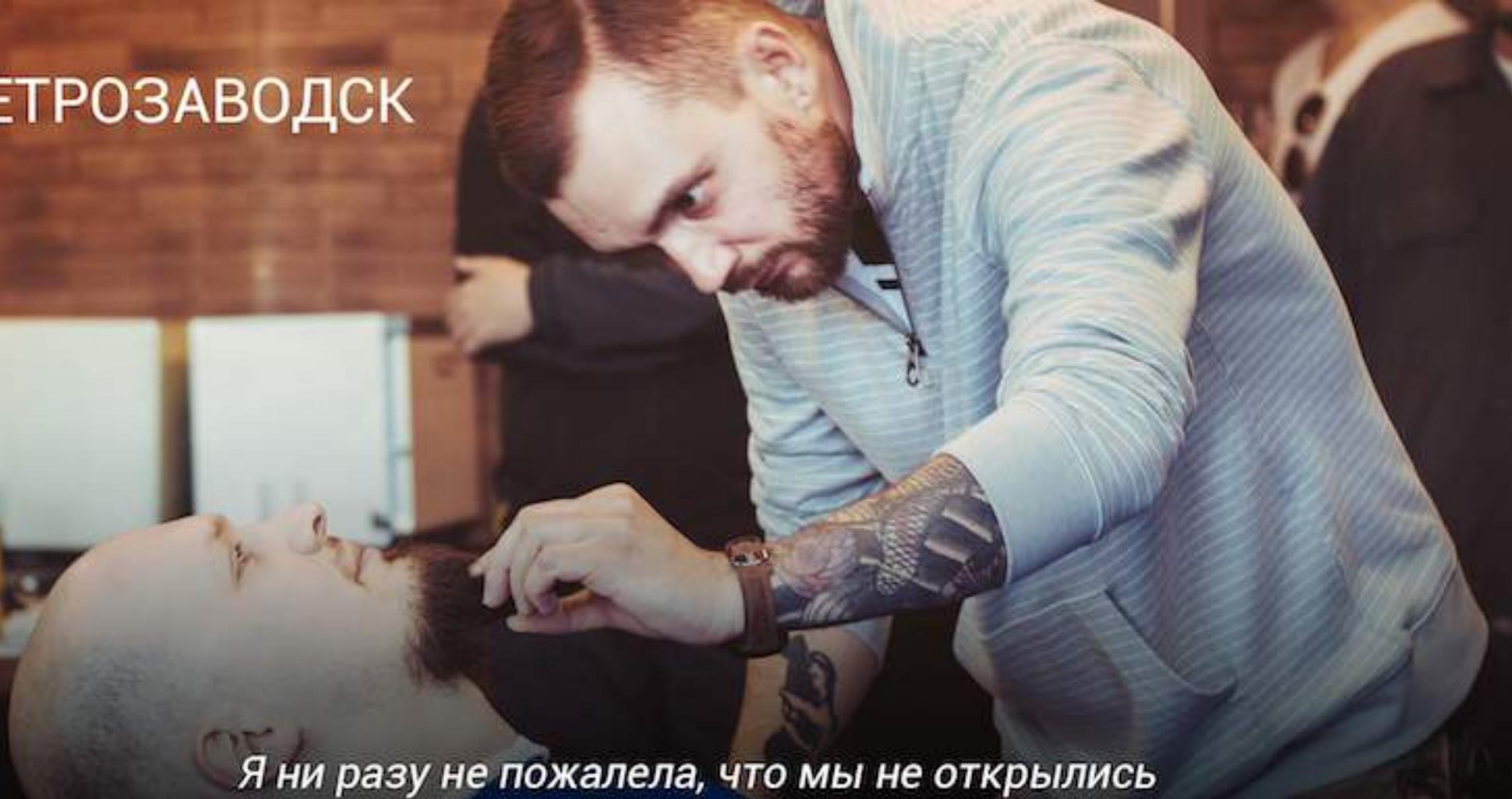


Big Bro - это второй дом. Здесь просто приятно находиться. Это как если бы мы открыли бар, с одной большой разницей: в бар приходят красивые люди, а уходят ... несколько менее красивые, чем были :) Здесь - наоборот. Уходят - красавцы! Приятно ощущать как мы меняем жизнь к лучшему)

Павел Жиляев, второй франчайзи г. Самара



ПЕТРОЗАВОДСК



Я ни разу не пожалела, что мы не открылись самостоятельно. Ту поддержку, которую я получила очень сложно создать из ничего. Особенно когда ты не имеешь опыта работы в парикмахерской или вовсе опыта в бизнесе. Открыться можно без франшизы, да. Вот только потери от совершенных по незнанию ошибок перекроют сэкономленные на паушальном взносе суммы.

Евгения Матасова, франчайзи г. Петрозаводск



В управляющей компании отличные ребята. Знают куда идут, открыты для решения любых вопросов. Для меня лично их опыт являлся больше подстраховкой в принятии решений на старте.

Роман Миронов, франчайзи г. Томск



Команда очень крутая! Дают чёткие инструкции по привлечению клиентов, а без этого никуда. Помогают в подборе персонала, с административными делами, лучше понять идею нашего места и передать её клиентам и многое другое. Открыться, конечно, можно и самому. Но вот быть прибыльным без помощи профессионалов - это, конечно, крайне сложно.

Евгений Семенов, франчайзи г. Ярославль

Что можно почитать еще?

Youtube канал. Там вы найдете множество видео с открытий, интервью и прочих роликов: youtube.com/channel/UCEssfnw-vDZGUu-Jc4CGy7A



Блог Big Bro. В этом блоге очень много статей про нашу жизнь, жизнь наших франчайзи, цифры и результаты: vk.com/public117037331

Big Bro Ижевск Вконтакте: vk.com/bigbro.izhevsk

Марат Бибишев Вконтакте: vk.com/mbibi

Наш сайт: big-bro.pro

Страница нашей франшизы: big-bro.pro/franshiza

Занимаетесь бизнесом в сфере красоты?

Оставьте, пожалуйста, заявку на нашем сайте:

big-bro.pro/franshiza

Мы с вами свяжемся, а также дадим дополнительную информацию: экономическую модель парикмахерской, смету на открытие и прочие документы.

Если все будет хорошо, конечным этапом сделки будет личное собеседование с основателем компании.

