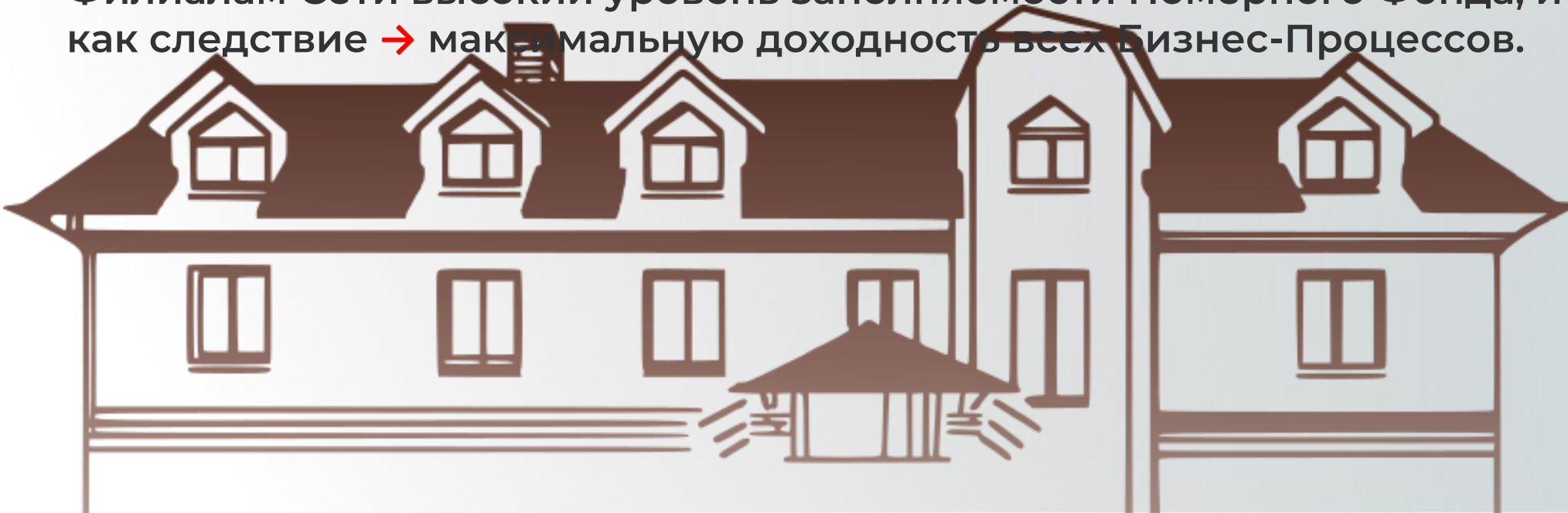


# Франшиза

## Федеральной сети клубных отелей «ДОРОГАМИ ДОБРА»

Главное отличие нашей Франшизы от всех других → Это разработанная нами Уникальная **CRM-Система Управления Рекламной Компанией**, на основе Искусственного Интеллекта.

CRM разработанная нашими Специалистами в области SEO-Продвижения и ВЭБ-Мастерами → гарантированно обеспечивает Филиалам Сети высокий уровень заполняемости Номерного Фонда, и как следствие → максимальную доходность всех Бизнес-Процессов.





**Поклонский Андрей Антонович**

Предприниматель со стажем более 25 лет, председатель Правления Всероссийской Общественной Организации «Российский Клуб Православных Меценатов», офицер запаса войск ПВО

«**ДОРОГАМИ ДОБРА**» → это многолетний опыт ведения бизнеса в области гостинично-ресторанных услуг. Это → доверие людей, которые ежедневно становятся нашими гостями и клиентами. Высокое качество услуг и экспертиза персонала служат залогом эффективного управления и доходности гостиниц, отелей, домов отдыха, санаториев и туристических центров.

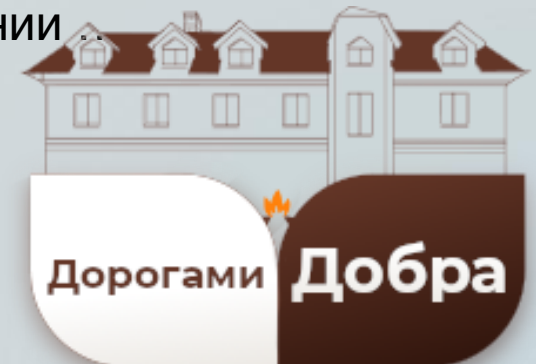
Уникальность нашей Сети → это прежде всего **CRM-Система управления Рекламной Компанией**, полностью, на 100 %, разработанная нашими ВЭБ-Мастерами и Специалистами в области SEO-Продвижения.

Если сказать совсем коротко о нашей CRM-Системе → то это Искусственный Интеллект, который, используя данные нейросетей, анализирует в заданной области Пространственно-Временного Континуума каждого потенциального Клиента, по пространству и времени его всех запросов, касаемых заказа гостинично-ресторанных услуг, строит для каждого из них 3-сигма (3-sigma rule) гауссово распределение, и отправляет рекламный месседж, исключительно в зоне максимальной вероятности нахождения потенциального Клиента в заданной области пространства и времени ...

Это конечно – сложно ...

НО в Итоге, мы достигаем следующей конверсии → чтобы загрузить номер стоимостью 3.500 руб. → мы тратим 70 руб. на проведение Рекламной Компании ...

**Видео-обращение**



# «Верю, что открытость и добросовестность станут залогом долгих, взаимовыгодных предпринимательских отношений»

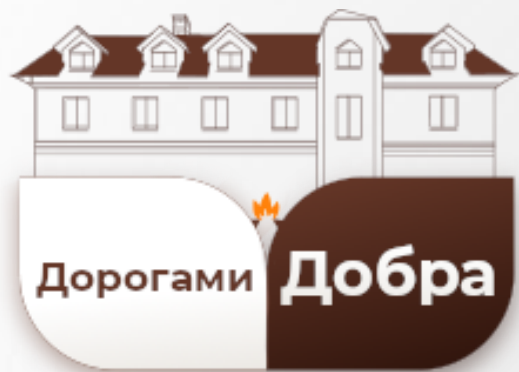
Поклонский А. А., руководитель Федеральной Сети Отелей «ДД»

## НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Опыт работы – 12 лет в области гостинично-ресторанных услуг
- Клиентская База – более 70.000 гостей со всех уголков России и из-за рубежа
- Стабильная загрузка номерного фонда – средний ежемесячный уровень заполняемости 84 % (во время ограничительных мер пандемии 2019 ÷ 2020 гг. – снижение загрузки не превысило 15 %)
- Антикризисная бизнес-модель управления в условиях Пандемии, Режимов ЧС и прочих ограничений

## ФРАНШИЗА «ДД» ЭТО

- Запатентованная торговая марка (ТМ)
- Бренд-Бук
- Персонализированный сайт в сети Интернет с модулем онлайн-бронирования и уникальной CRM – Системой\* на базе платформы Битрикс-24 (наша разработка), связь с бухгалтерской системой отчетности 1С
- Онлайн контроль бронирования Номерного Фонда, эффективности проводимой рекламной (PR) кампании,
- Пакет сопутствующей и организационно-правовой документации, подобранный индивидуально для Вашего проекта
- Отбор, обучение и присвоение квалификации обслуживающему/ управляющему персоналу
- Сайт-Агрегатор Сети: [www.club-anri.ru](http://www.club-anri.ru)
- 7-мь Филиалов: <https://club-anri.ru/about/affiliates/>



### **Франшиза «ДОРОГАМИ ДОБРА» подойдет Вам, если**

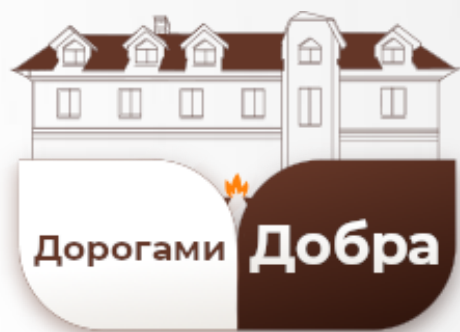
- Вы хотите достичь стабильных показателей развития на рынке внутреннего туризма
- Вы задумывались о том, чтобы иметь собственный доходный бизнес
- У Вас упала доходность бизнеса в связи с ограничениями, связанных с пандемией
- У Вашего отеля низкий процент повторного визита
- Вы устали от самостоятельного управления и ежедневной операционной рутины и хотите получать со своего отеля пассивный доход
- Вы желаете стать частью команды социально-ответственных Предпринимателей с безупречной репутацией

### **Франшиза «ДОРОГАМИ ДОБРА» обеспечит Вашему бизнесу:**

- Высокий рейтинг среди отелей Вашего класса
- Постоянный поток клиентов
- Заполняемость номерного фонда до 85 % / год

# Наша команда готова взять на себя все основные задачи, стоящие перед каждым отелем

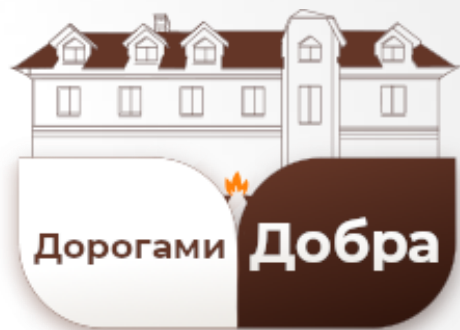
- Обеспечение **максимально эффективной** работы предприятия
- Поддержание **высоких стандартов** обслуживания
- Стабильное и органическое **развитие**
- **Увеличение доходности**



# Принципы и ценности

Франшизы «ДОРОГАМИ ДОБРА»

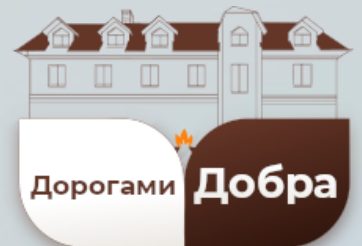
- **Честность** в отношениях с партнерами СКО «ДД»
- **Добросовестность** и добропорядочность в отношениях с гостями СКО «ДД»
- **Ответственность** в отношениях со своими сотрудниками, со своими согражданами и со своим Государством
- **Благотворительность** – 10 % от полученного дохода традиционно выделяется на реализацию социальных программ, направленных на поддержку незащищенных слоев населения



# Формат франшизы

## «Действующий отель»

1. Бренд СКО «Дорогами Добра» (ТМ).
2. Пакет организационных и управляющих документов для реализации формата СКО «Дорогами Добра» в рамках объекта недвижимости.
3. Создание и наполнение Сайта в сети Интернет, установка модуля бронирования, CRM - системы на базе Битрикс-24, формы обратной связи, счетчиков Яндекс.Метрика и Гугл.Аналитика, скрипт проверки доступности сайта.
4. Формирования Списка работ и МТО для реализации Формата СКО «Дорогами Добра» в рамках объекта.
5. Создание Плана Рекламной Компании и контроль его реализации для обеспечения максимальной загрузки Номерного Фонда.
6. Подключение к Клиентской Базе СКО «Дорогами Добра» через CRM-систему (п.3).
7. Консультационная поддержка на всех этапах.
8. Подключение ко всем рекламным площадкам.
9. Размещение сайта отеля на основном портале СКО «Дорогами Добра» и на Сайтах-Агрегаторах Сети.
10. Вывеска и фирменный стиль (макеты в электронном виде).
11. Внедрение в программу лояльности.
12. Услуги централизованного кол-центра.
13. Оптимизация налогообложения.
14. Контроль качества в предоставлении сервиса и в работе персонала.



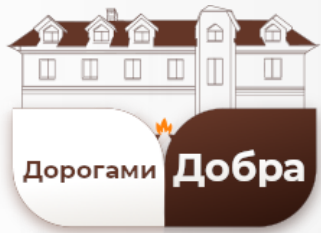
**350 000 ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС**

# Формат франшизы

Управление работой Объекта 24/7 на принципах самообучающейся модели →

## Постоянно проводимые работы в режиме Он-лайн:

- **Контроль качества** предоставляемых клиентам услуг и соответствия формату СКО «ДОРОГАМИ ДОБРА»
- **Управление Рекламной (PR) Компанией**
- **Подбор, обучение** и прием на работу персонала
- **Контроль за работой** персонала, обучение, экзаменация и повышение квалификации
- Реализация Антикризисной Бизнес-Модели Управления, **стабильная работа** в условиях ограничений, связанных с пандемией



Гарантией успешной совместной работы с право приобретателями франшизы СКО «ДОРОГАМИ ДОБРА» является достигнутый нами показатель средней ежемесячной загрузки нашего номерного Фонда - 84 %, который снизился во время пандемии в 2020 году не более чем на 10 - 15 %.

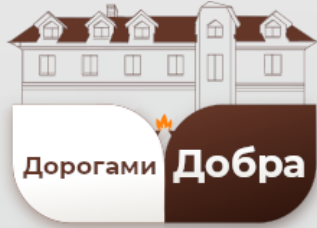
**Роялти 5% от выручки**



# Формат франшизы

## «Для вновь создаваемого отеля»

- ТМ СКО «ДОРОГАМИ ДОБРА»
- Подробные инструкции по ведению бизнеса
- Технологии и инструменты бизнеса (обучение, материалы, софт)
- Стажировка и аттестация персонала
- Индивидуальный проект отеля
- Подбор и аренда помещения
- Строительство или реконструкция «Под Ключ»
- Наполнение помещений необходимым оборудованием «Под Гостя»
- Получение классификации
- Бухгалтерское и юридическое обслуживание
- Создание и наполнение сайта в сети интернет, с подключением Модуля Бронирования и CRM - Системы на базе Битрикс-24
- Маркетинговая поддержка: размещение отеля на сайте-агрегаторе и в системах бронирования, контент для ведения соц.сетей (СММ менеджмент) , рекламные материалы и макеты
- Участие в федеральной стратегической программе продвижения бренда
- Подключение к собственному колл—центру
- Консультационная поддержка на всех этапах
- Финансовый анализ включая оценку существующей управленческой отчетности и пр.
- Обоснованность расходов, включая, но не ограничиваясь: ФОТ, расходники, продукты и напитки, реклама и маркетинг, комиссионные отчисления и пр.
- Создание и утверждение Плана Рекламной (PR) Компании и контроль его реализации на основе принципа самообучающейся модели
- Разработка мотивационной программы
- Создание требуемых бизнес-процессов
- Исследование рекламной и маркетинговой активности Региона
- Утверждение штатного расписания
- Анализ рисков при ведении бизнеса

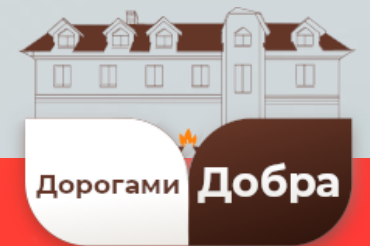


СПРАВОЧНО → Используемая нами технология строительства «Smart-House» уменьшает себестоимость при условии «Под Гостя» до ~ 50.000 руб./ кв. м. → это почти в 2 раза меньше того, что позволяют достичь традиционные технологии возведения и комплектации зданий.

# Франшиза «ДОРОГАМИ ДОБРА» - Ваш выбор!

## Если Вы хотите:

1. **Провести ребрендинг** своего действующего отеля и повысить его доходность на 20% и более;
2. **Открыть сетевой отель** в своем городе по отработанной и эффективной бизнес-модели с регламентированными стандартами, упаковкой, девелоперскими, юридическими и управленческими ресурсами;
3. **Инвестировать** в консервативные и понятные инструменты или сохранить свой капитал в недвижимости и создать источник пассивного дохода, который будет приносить от 15 до 30% годовых;
4. **Получить ожидаемый результат** на вложенный капитал.

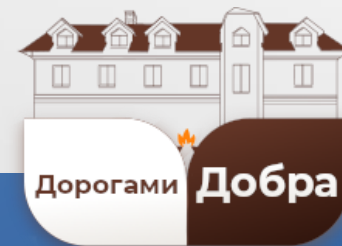


Один отель «ДОРОГАМИ ДОБРА» на 20 номеров

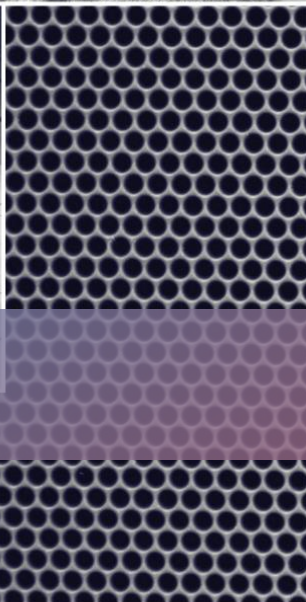
Приносит своему владельцу от **550 000 рублей** чистой прибыли в месяц

# Развитие нашего Сотрудничества

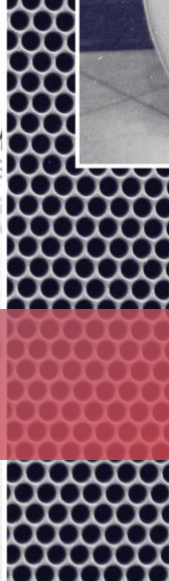
## Франшиза «ДОРОГАМИ ДОБРА»



- 1. После подписания Договора, мы произведем маркетинговое исследование, применительно к местонахождению Вашей гостиницы, далее, с учетом нашего опыта, мы подготовим Концепцию и Антикризисную Бизнес Модель Вашего проекта, а после их утверждения, разработаем индивидуальный план рекламной (PR) кампании, и начнем его реализацию с постоянным контролем эффективности.**
- 2. Одновременно с этим, нами будет создан и наполнен сайт в сети интернет с интегрированным модулем бронирования, CRM - системой на базе Битрикс-24, формой обратной связи, счетчиками Яндекс.Метрика и Гугл.Аналитика, а также скрипт проверки доступности сайта.**
- 3. В зависимости от местонахождения, мы можем Включить Вашу гостиницу в базу Турпродуктов.**
- 4. В ходе нашего сотрудничества, при создании концепции проекта по строительству новой или реконструкции и продвижения существующей гостиницы, мы можем взять на себя организацию заемного финансирования, привлечение инвестиций, в том числе, путем создания Паевого Инвестиционного Фонда с выпуском в обращение биржевых инвестиционных паев, а также путем размещения биржевых облигационных займов, с использованием мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса наиболее пострадавших отраслей экономики в связи с пандемией коронавируса.**



# НАШИ ГОСТИ



# Наша команда



**Андрей  
Антонович  
Поклонский**

Основатель и  
Руководитель



**Татьяна  
Андреевна  
Куприянова**

Администра-  
тивное  
Управление



**Евгений  
Владимирович  
Чикунов**

WEB & SEO  
поддержка и  
продвижение



**Эммануил  
Иванович  
Степаненко**

Юридическая  
поддержка и  
обеспечение



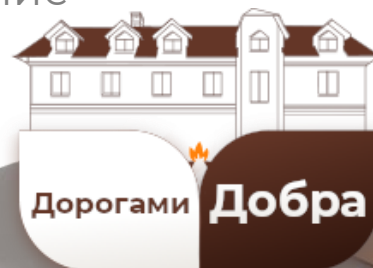
**Анна  
Андреевна  
Поклонская**

Внутренний  
Аудит  
И Финансовый  
Контроль



**Андрей  
Юрьевич  
Салмин**

GR & PR  
сопровождение



# Основатель и руководитель

## Сети клубных отелей «ДОРОГАМИ ДОБРА»

Окончил Минское высшее инженерное зенитно-ракетное училище войск ПВО, Институт рыночной экономики, социальной политики и права в г. Москва по специальности «Финансы и кредит». В начале своей карьеры, служил в Вооруженных Силах Российской Федерации, после начала перестройки, стал работать в крупнейших холдингах и банках России. Банковское дело изучал, соединяя практику со специальными курсами по менеджменту и маркетингу. В истории трудовой деятельности – различные подразделениях РАО «ЕЭС РОССИИ», ОАО «ФСК ЕС» (ОАО «ЭлектроСетьСервис» Заместитель генерального директора по финансам, ОАО «СетьСтройСервис» – коммерческий директор). Область практической работы - связана с финансами и коммерческой деятельностью. Последние более чем 10 лет провел в гостиничном бизнесе.

Андрей Поклонский - активный общественный деятель, является основателем и бессменным руководителем, Председателем Правления Всероссийской Общественной Организации «Российский Клуб Православных Меценатов» ([www.rkpm.ru](http://www.rkpm.ru)).

С момента основания в 2005 году, за 18 лет, Клуб стал самой динамичной и известной православной организацией бизнесменов в стране и за рубежом, имеет более 50-ти Региональных Отделений только на территории России и большое количество зарубежных Представительств.



# Всероссийская Общественная Организация «**Российский Клуб Православных Меценатов**»

Это объединение предпринимателей, исповедующих религиозные и моральные ценности, с целью меценатской и благотворительной деятельности.

С 2005 года Клубом полностью профинансировано и построено 22 Храма, и в 55 Храмах Клуб принял участие в строительстве и реставрации.

Уже **более 15-ти лет**, Клуб совершает поездки, с организацией помощи и благотворительных концертов, по исправительным учреждениям пенитенциарной системы России, регулярное проведение акций и мероприятий в «горячих» точках по всему миру, в которых принимают участие наши миротворческие контингенты (Цхинвал в 2008-ом, Абхазия в 2009-ом, Сирия в 2016-ом).



Международные выставки старинных православных икон, организованные Клубом, были на разных континентах - Таллинн, Рига, Прага, Париж, Берлин, Лондон, Коломбо, Белград и Люксембург, Грузия и Армения.

Все Проекты Клуба имеют ярко выраженный миссионерский и благотворительный характер.

Подробная информация о проектах, на сайте: ([www.rkpm.ru](http://www.rkpm.ru)).

Сеть Клубных Отелей «**ДОРОГАМИ ДОБРА**» развивается нашей командой с активным участием членов и партнеров Всероссийской Общественной Организации «РКПМ».



# Наши партнеры

hotellook.ru

Сибукинг.ру"

Megotel.ru

Бизнес трэвел

Мос-турс

Триваго

Капитал Отель

Свой тур и трэвел"

Отель сервис

Бронирование отелей

Евростандарт

Hotels.ru

Рус Отель

Bronevik.com

Живая карта

Tomoscow.com

Островок.ру

wintega.com

rusrooms.ru

Бан Тур

go2all.ru

Alicomm.ru

Travel Company

Tophotels.ru

trassa-tour.ru

Oktoغو.ru

roomguru.ru

Экспедиция групп

Expedia

vhotel.me



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
МОСКВЫ



РОССИЙСКИЙ КАМЕ  
ПРЯВОСЛАВНЫХ  
АГЕНТОВ



Яндекс



trivago®

Booking.com



OSTROVOK.RU



# Контакты

Сеть Клубных Отелей  
«**ДОРОГАМИ ДОБРА**»

Управляющий партнёр

**Поклонский Андрей Антонович**

Раб. тел. +7 (495) 514 30 52, +7 (800) 707 42 37

Электронная почта: PAA-1965@yandex.ru

Адрес: 101000 г. Москва, Лучников Пер., д.2, каб.22

[www.dorogami-dobra.com](http://www.dorogami-dobra.com)