

“Преваги ведення бізнесу по франчайзингу”



ПРО ФРАНЧАЙЗИНГ (ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ)

Майстер-франшиза - це надання ліцензії майстер-франчайзі на створення системи франчайзингу в країні або великому регіоні

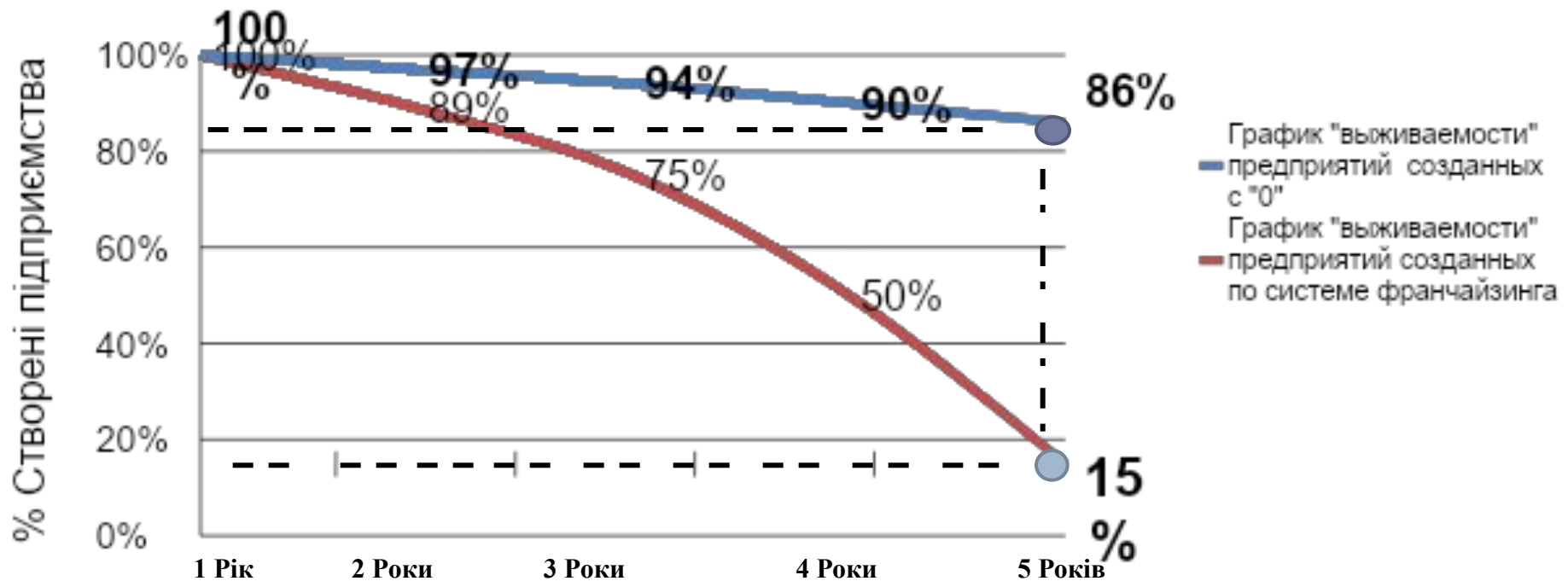
Пряма франшиза - франшиза купується приватним підприємцем безпосередньо, без посередників.



Зворотний франчайзинг - це відносно нова форма взаємодії партнерів, коли франчайзер, контролює всі процеси в магазині свого франчайзі і отримують весь прибуток, відраховуючи партнеру.

М'який франчайзинг - відсутність паушального внеску.

ОСОБЛИВІСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЗНИЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ



Відкриття франшизи, як приклад:

Компанія	Необхідність інвестицій для відкриття франчайзингового підприємства	Кількість відкритих підприємств	Кількість створених робочих місць	Кількість закритих підприємств	Кількість закритих робочих місць
ПЛАНЕТА СУШІ, IL RATIO	650 000 \$	26	650	0	0
SUBWAY	100 000 \$	33	396	4	48
ШОКОЛАДНИЦЯ	350 000\$	8	300	0	0
ПРИМЕКС	20 000 \$	7	300	2	50
INVITRO	80 000 \$	60	180	0	0
ТМК	от 35 000 \$	15	95	1	3
МАСТЕРФАЙБЕР	3000 \$	13	78	0	0
INCANTO	64 516 \$	13	70	0	0
БЕЛЬПОСТЕЛЬ	от 28 000 \$	19	55	5	15
GLORIA JEANS COFEE	от 150 000 \$	3	36	0	0
ATTIRANCE	30 645 \$	6	18	0	0
ИНТЕРЬЕРНАЯ ЛАВКА	от 58 000 \$	5	17	0	0
		242	2 322	31	188

ТРАДИЦІЙНІ ПЕРЕВАГИ ФРАНЧАЙЗИНГУ у порівнянні з відкриттям бізнесу «з нуля»



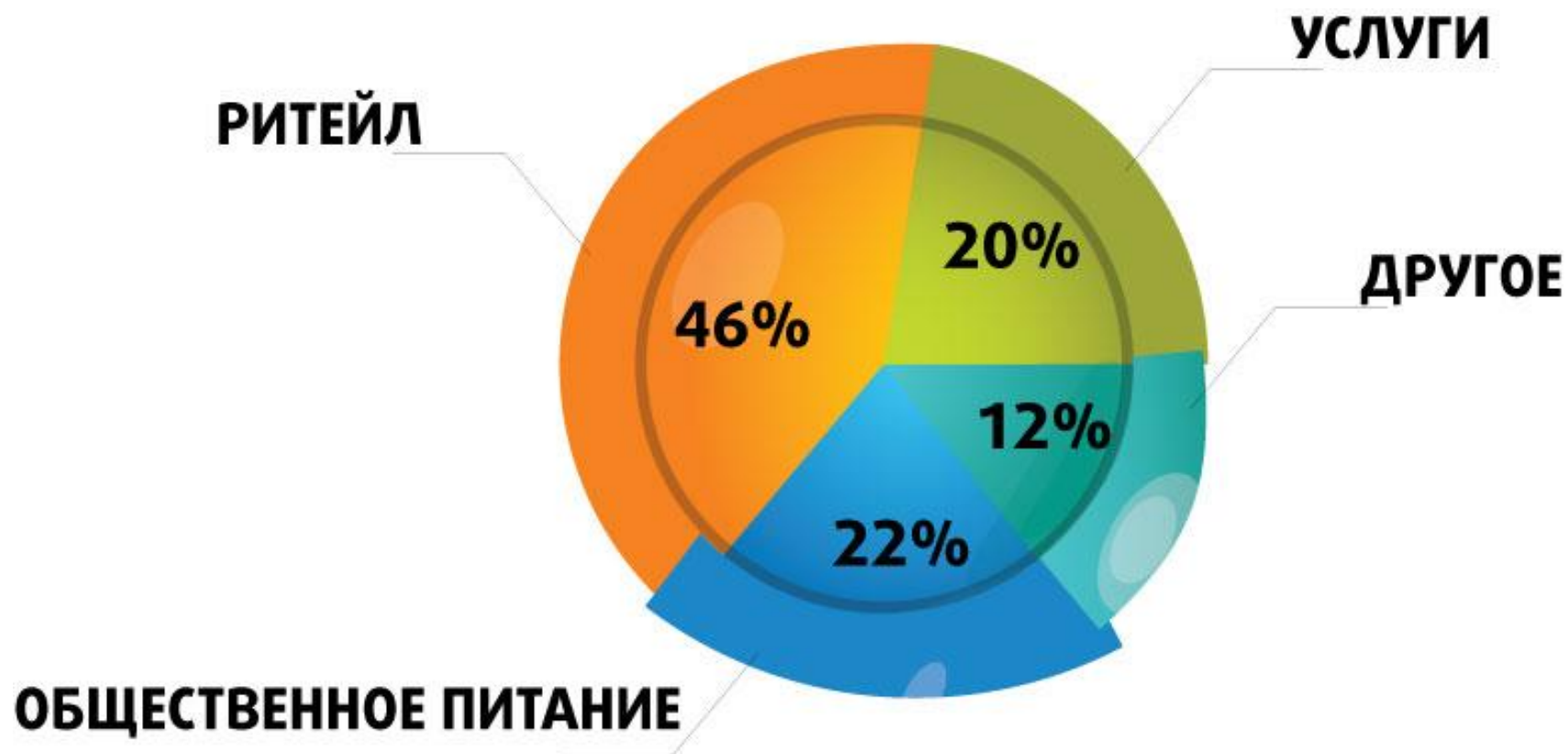
- ✓ Швидкий старт
- ✓ Доступ до розроблених і випробованих методів ведення бізнесу
- ✓ Рекламна і маркетингова стратегія високого рівня
- ✓ Систематична допомога з боку франчайозра
- ✓ Відпрацьована система адаптації до нововведень
- ✓ Допомога при виборі місця розташування
- ✓ Позики, страхування, оренда, пріоритетні місця

НЕДОЛІКИ ФРАНЧАЙЗИНГУ

- ✓ Дотримання правил франчайзингової системи
- ✓ Обмеження ініціативи та креативності
- ✓ Імовірність відсутності (обіцяної) підтримки



РОЗОПОДІЛ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ СИСТЕМ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ



ПЕРЕД ПОКУПКОЮ ФРАНШИЗИ

Етап перший - прийняття рішення про сфері придбання бізнесу

- ✓ Складне оформлення дозвільних документів
- ✓ Виробництво - великі і довгі капіталовкладення
- ✓ Послуги - невеликі капіталовкладення, проблеми з підбором персоналу,
- ✓ Роздрібна торгівля - швидка оборотність, сезонність, проблеми із залишками.



ПЕРЕД ПОКУПКОЮ ФРАНШИЗИ **ЕТАП ДРУГИЙ - ФІНАНСУВАННЯ**

1. Загальні інвестиції в бізнес.
2. Скільки коштів ви готові вкласти?
3. Скільки грошей ви можете дозволити собі втратити в разі невдачі?
4. Чи купите ви франшизу самостійно або з партнерами?
5. Що робити в разі нестачі коштів?



ПЕРЕД ПОКУПКОЮ ФРАНШИЗИ

ЕТАП ТРЕТІЙ - ПОПИТ

- ✓ Аналіз попиту на товар або послугу.
- ✓ Аналіз довгостроковості і природи попиту.
- ✓ Аналіз конкуренції.

- Торгова марка - одна з головних причин покупки франшизи.
- Навчання, підтримка і досвід франчайзера
- Зростання системи



ПЕРЕД ПОКУПКОЮ ФРАНШИЗИ

ЕТАП ЧЕТВЕРТИЙ - ОЦІНКА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ



- ✓ концепція
- ✓ історія бренду і його потенціал
- ✓ переваги роботи в мережі
- ✓ можливості франчайзера по підтримці франчайзі покриваються паушальним внеском
- ✓ формат франчайзингової точки
- ✓ вимоги до приміщення
- ✓ вимоги до Вас як майбутнього партнера
- ✓ фінансові аспекти бізнесу
- ✓ відгуки працюють франчайзі
- ✓ прямі контакти відповідальної особи

ПЕРЕД ПОКУПКОЮ ФРАНШИЗИ ПИТАННЯ ФРАНЧАЙЗЕРАМ



- Історія компанії та бренду (репутація і досвід керівників).
- Коли було засновано підприємство, відкрили першу точку і почала функціонувати франчайзингова мережа.
- Кількість франчайзингових точок.
- Кількість власних точок.
- Кількість закриттів. Причини закриття.
- Портрет ідеального франчайзі мережі.
- Зареєстрована торговельна марка
- Наявність судових позовів.

Динаміка зростання бізнесу франчайзера
Що становить основну частину доходів франчайзера: продажу франшиз або постійні періодичні платежі?
Чи вкладає франчайзер достатні кошти на підтримку своєї системи?
Якою є організаційна структура фірми, її плани розвитку на найближчі 5-7 років?

ОБМЕЖЕННЯ



Просіть франчайзера назвати вам:

- постачальників товарів, сировини і обладнання;
- клієнтів, яким ви можете запропонувати товари або послуги;
- територію, на якій ви можете продати товари або послуги;
- умови права викупу франчайзингової точки? На яких умовах?

ПЕРЕГОВОРИ З ФРАНЧАЙЗЕРОМ

1. Перший контакт - потенційний кандидат висловлює свій інтерес і запитує інформацію.
2. Франчайзер висилає поштою файл або буклет із загальною інформацією про бізнес.
3. Анкета франчайзі і його детальне резюме.
4. Зустріч з потенційним франчайзі на базі франчайзера. Детальна презентація бізнесу і відвідування точки франчайзера або іншого франчайзі.
5. Презентація нового франчайзі, його досвіду і цілей в роботі.
6. Тести і оцінка кандидатури. Після зустрічі франчайзер може попросити пройти кілька тестів на професійну придатність.
7. Інвестиційний проект / Маркетингове дослідження.
8. Детальна інформація про бізнес. Франчайзер передає франчайзі додаткову інформацію про бізнес.
9. Бізнес план. Франчайзі повинен підготувати бізнес-план для свого банку (якщо необхідно).
10. Нова зустріч. Для аналізу бізнес-плану і уточнення питань.
11. Ухвалення рішення про підписання договору.
12. Підписання договору.

Чому краще відкривати бізнес на умовах франчайзингу?



Співпраця на умовах франчайзингу має низку переваг для підприємця чи компанії, що хочуть розпочати власний бізнес. Насамперед, це можливість працювати під уже відомим брендом, що дозволить привернути увагу клієнтів, база яких роками напрацьована франчайзером. Іншим, не менш важливим фактором є те, що франчайзі отримує готову модель **бізнесу «під ключ»**, перевірену часом, та повний пакет технологій його ведення. Крім того, серед ключових переваг ведення бізнесу на умовах франчайзингу є й те, що, працюючи під відомим брендом, франчайзі зменшує ризики, пов'язані з веденням господарської діяльності. Також **купівля франшизи** дозволяє отримувати суттєві знижки від постачальників та контрагентів, про які, маючи потужну розгалужену мережу, домовляється компанія-власник, що не під силу окремим суб'єктам.



Не дивлячись на те, що розвиток франчайзингу в Україні стримується цілим рядом факторів, основними з яких є: недосконалість законодавчої бази, відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в рамках франчайзингу, несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, низький рівень розвитку банківського кредитування і так далі, щорічно, протягом 5 післякризових років, ринок франчайзингу продовжує рости стрімкими темпами.

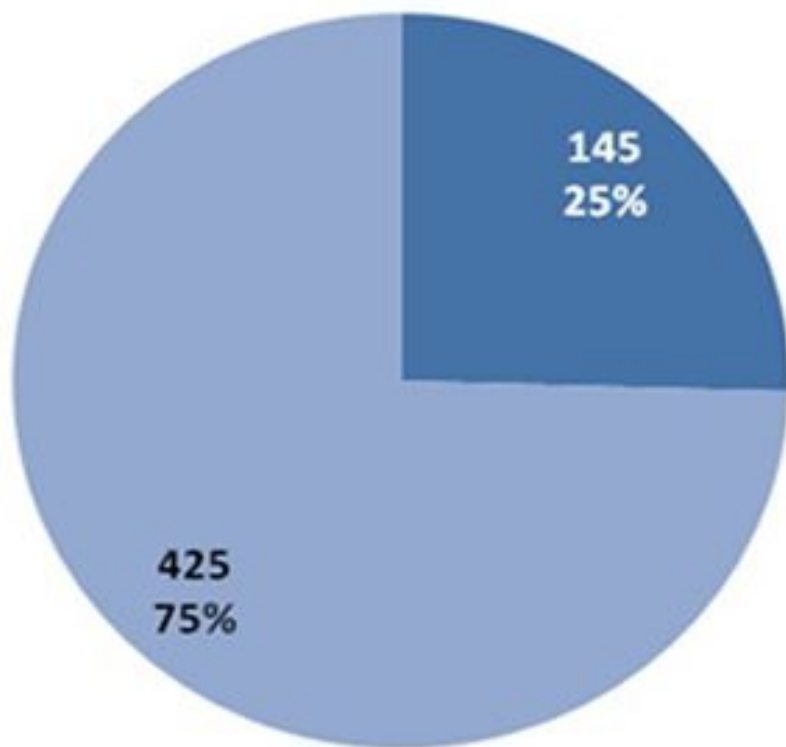
- Та кількість компаній, які йдуть від франчайзингу повністю заміщуються новими компаніями, які стають повноцінними активними гравцями цього ринку.

Динаміка кількості франчайзерів в Україні

Динаміка количества франчайзеров, 2001- июнь 2014 г.



Кількість активних франчайзерів (брендів), червень 2014 р.



- Кількість неактивних франчайзерів 145 (25%)
- Кількість активних франчайзерів 425 (75%)



Проаналізувавши зарубіжний ринок, можна виділити, що найбільшу експансію за кордоном франчайзинг проявив у сфері громадського харчування та у сфері послуг:

Ресторани швидкого обслуговування	56,3%
Продукти харчування	14,2%
Ресторани повного циклу	13,1%
Готельні комплекси	18,2%
Авто послуги	4,9%
Бізнес послуги	3,3%
Послуги на ринку нерухомості	1,5%
Персональні послуги	0,9%



Висновок

- Отже, слід зазначити що франчайзинг має багато переваг щодо введення бізнесу, особливо для людей які лише починають свою діяльність і не мають яскравим ідей та грошей на рекламу.

Франчайзинг (фр. *franchise* — пільга, привілей) — це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

