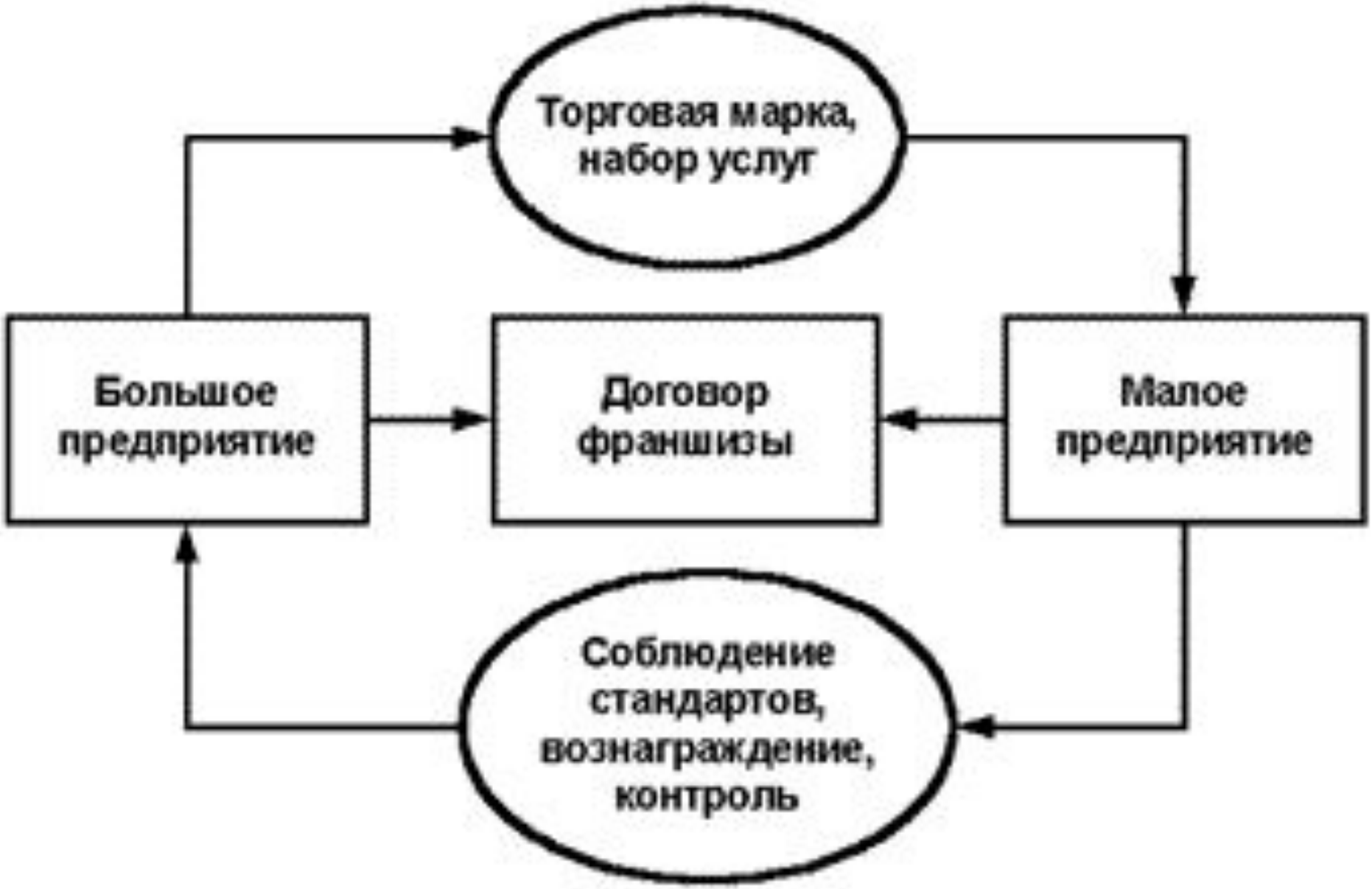
Франчайзинг как форма интеграции в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса

1. Сущность и типы франчайзинга.
2. Условия оплаты по договору франчайзинга.
3. Франчайзинг в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса.

Хотите открыть свой бизнес? Нужна хорошая идея?

Лучшая в мире идея - СДЕЛАТЬ БИЗНЕС НА ЧУЖОЙ ИДЕЕ


Торговая марка, набор услуг
Большое предприятие
Договор франшизы
Малое предприятие
Соблюдение стандартов, вознаграждение, контроль

Франча́йзинг (англ. *franchise*, «лицензия», «привилегия»), франши́за (фр. *franchise* — льгота, привилегия), — смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой крупные и успешные корпорации (франчайзеры) заключают договор с мелкими фирмами и бизнесменами (франчайзи) на право, привилегию действовать от имени франчайзера. При этом мелкая фирма обязана осуществлять свой бизнес только в форме, предписанной франчайзером в течение определенного времени и в определенном месте. В свою очередь франчайзер обязуется снабжать франчайзи товарами, технологией, оказывать всяческое содействие в бизнесе.

Обязанности сторон

Обязанности франчайзера:

1. Установление всех выплат, связанные с франчайзинговой системой. Выплаты и платежные обязательства оговариваются во франчайзинговом договоре.
2. Передача деловой и технической информации, всех правил и положений.
3. Создание системы контроля качества, которая должно применяться ко всем существующим в «семье» франчайзи.
4. Обеспечение постоянной поддержки каждому франчайзи, включая повышение квалификации персонала, поддержку в управлении и оперативные услуги по требованию.
5. Предоставление защищенной территории.
6. Определение условий расторжения и продолжения контракта.

Обязанности франчайзи:

1. Выплата первичного взноса, сервисного взноса и другие выплаты.
2. Использование торговой марки.
3. Следование производственным стандартам.
4. Следование программе франчайзера.

Преимущества франчайзинга

Любой вид бизнеса можно превратить во франшизу. **Международная ассоциация франчайзинга** выделяет 70 отраслей, в которых можно использовать методы франчайзинга, среди них: сфера торговли, авторемонт, строительство, образование, услуги по трудоустройству, сфера питания, риелтерские компании, туризм и т.д.

У франчайзингового предприятия в четыре раза больше шансов остаться в бизнесе и стать прибыльным, чем у независимых предпринимателей.

Франчайзинг выгоден как для франчайзи, так и для франчайзора.

Для франчайзера	Для франчайзи
Дополнительные деньги для развития бизнеса Наличие дополнительных выплат франчайзи на поддержку услуг, предоставляемых франчайзером Возможности быстрого расширения на новом рынке и укрепления своей репутации на существующем рынке Возможность для потребителя больше узнать о продукте и услугах	У франчайзи есть собственный бизнес, но он не остается один на один со всеми проблемами и рисками Быстрое и эффективное начало бизнеса Поддержка в период до открытия бизнеса Постоянная поддержка Возможность использовать репутацию и товарный знак франчайзера Четкие территориальные границы ведения бизнеса

Типы франчайзинга

1) **Торговый -** представляет собой продажу товаров, производимых франчайзером, который также предоставляет право использовать разработанную методику продаж и товарный знак, при этом осуществляется поддержка в оформлении торговой точки, выборе ассортимента, обучении персонала.

2) **Сервисный -** франчайзер передает франчайзи право использовать отработанную систему оказания услуг конечным потребителям под торговой маркой франчайзера. Именно по такой схеме открываются сети туристических фирм, кофеен, бистро, гостиниц.

3) **Производственный -** является наиболее эффективной организацией производства определенного вида продукции. Фирма, обладающая секретом производства и запатентованной технологией изготовления, обеспечивает франчайзи сырьем и передает права на использование своей технологии. Наиболее ярким представителем, использующим систему производственного франчайзинга, является компания Коса-Kola.

4) **Смешанный** – сочетает в себе признаки предыдущих видов. Франчайзер может быть производителем товара, а франчайзи занимается реализацией его товара через свою франчайзинговую точку и одновременно предоставляет услуги связаные с использованием этой продукции.

Условия оплаты

1) ***Паушальный платёж*** – это первоначальный взнос, плата за вступление в ряды франчайзи. Чем привлекательнее проект, тем больше первоначальный платеж.

2) ***Роялти*** - это платежи, которые покупатель франшизы регулярно (обычно ежемесячно) выплачивает компании за то, что пользуется ее брендом, опытом, деловой репутацией и технологией.

Выделяют три способа расчета роялти:

а) процент с финансового оборота предприятия. Этот способ в наши дни применяется чаще остальных. Франчайзи выплачивает роялти регулярно, по итогам определенного периода времени. Ставка прописана в договоре.

б) процент с маржи. Такой вид роялти предпочитают франчайзеры, которые имеют возможность оказывать влияние на оптовые и розничные цены. При наличии разных уровней наценки на тот или иной продукт роялти в виде процента с маржи является наилучшим решением.

в) фиксированный платеж, который франчайзи перечисляет владельцу бизнеса ежемесячно. Размер его указывается в соглашении. Он определяется исходя из количества франчайзи, востребованности бизнеса и стоимости комплекса услуг, оказываемых пользователю правообладателем. Такая форма роялти удобна в тех случаях, когда невозможно спрогнозировать сумму прибыли предприятия.

БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ
всё уже придумано

+375 17 **213-14-05**
+375 29 **126-89-86**
Контакты

Каталог франшиз

Написать нам

Отрасль: Все отрасли
Сумма инвестиций: Любая
Страна: Любая

- Франшиза проверена
- Зарегистр. товарный знак
- Член Ассоциации
- Крупная сеть
- Представлена в РБ

«Дорогая, я перезвоню..,»

Магазин детской одежды
La compagnie des petits

KILLFISH

Fast and Shine

СУШИШОП

Оранжевый слон

ЮНИОР

Сила знаний

Paolo Conte

Подорожник

Наш Край

AppGlobal

БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ
всё уже придумано

Каталог франшиз
Ассоциация
Новости
Разработать франшизу
Продать франшизу
Купить франшизу
О нас

+375 17 **213-14-05**
+375 29 **126-89-86**
Контакты

В каталоге Вы найдете информацию о франшизах тех сетей, которые ищут партнеров в Беларуси.

Купите франшизу и станьте успешным хозяином бизнеса с известным брендом! Франчайзинг позволит Вам минимизировать риски при запуске собственного бизнеса, т.к. Вы получите право использовать имя, технологии и поддержку франчайзера.

Специалисты Белфранчайзинг помогут в подборе подходящей для Вас франшизы, предоставят дополнительную информацию об интересующих Вас франшизах. Услуги потенциальному франчайзи оказываются бесплатно.

Белфранчайзинг

Ассоциация ставит перед собой цель объединить тех, кто не просто решил использовать франчайзинг в своем бизнесе, но и заинтересован создавать, развивать и совершенствовать белорусский рынок франчайзинга

Написать нам

Новости компании

08.02.2017
Открытие нового фирменного магазина детской одежды Artel!

16.01.2017
Новый формат франшизы от «Кофе Саунд»: откройте быстроокупаемую кофейню за 15 дней

21.12.2016
Новая франшиза - сеть кофеен Crema Caffe!

16.12.2016
Сеть «Artel» активно расширяется!

© 2011-2017 Белфранчайзинг

+375 17 **213-14-05**
+375 29 **126-89-86**
Контакты

Восточный Базар

Написать нам

Отрасль	Общественное питание
Вид деятельности	Ресторан ближневосточной кухни
Страна происхождения франчайзера	Россия
Сумма минимальных инвестиций	50000$
Паушальный взнос	1-3-ий ресторан – 14 900 долл.США; 4-ый ресторан – 12 900 долл.США; 5-ый и последующие – 10 900 долл.США.
Роялти	6% от выручки без учета НДС
Рекламный сбор	2% от валового дохода
Обучение персонала	Бесплатное
Срок окупаемости	2 года
Год образования компании	2002
Начало франчайзинговой деятельности	2002
Член ассоциации франчайзинга	Нет
Зарегистрирован товарный знак	Нет
Количество собственных точек	60
Количество франчайзинговых точек	17
Действующие точки в Беларуси	Нет
Франшиза проверена	Нет
Контакты	+ 375 29 126 89 86 + 375 17 213 14 05 **info@belfranchising.by**

Восточный Базар

Хотите больше информации по данной франшизе? Позвоните или напишите нам:

+375 17 213-14-05
+375 29 126-89-86
info@belfranchising.by

Не нашли подходящую франшизу? Заполните анкету-заявку и наши сотрудники подберут вам варианты.

Анкета-заявка

Преподаватели на понедел | Каталог франшиз №1 в Рос

LLC Strategiya rosta [RU] www.beboss.ru/franchise

БИБОСС

Войти

- Авто
- Гостиницы
- Детские франшизы
- Домашний бизнес
- ИТ и интернет
- Кафе и рестораны
- Недорогие франшизы
- Обучение и образование
- Отдых и развлечения
- Питание
- Производство
- Спорт, здоровье и красота
- Строительство
- Услуги для бизнеса (b2b)
- Услуги для населения
- Финансовые услуги

ЗАОДНО магазины фиксированных цен

Parfum Bar follow me

IRIS TEST

InterFace

BELSTEP™ МОНОЛИТНЫЕ ЛЕСТНИЦЫ

1 PLATFORMA Строительные решения

МАЛЕНЬКИЙ СОКРАТ

ЧЕМПИОНИКА Футбол для дошкольников

Как попасть на витрину?

Этим франшизам нечего скрывать!

LLC Strategiya rosta [RU] | www.beboss.ru/franchise/1761-franshiza-papa-djons

БИБОСС

Вой

Папа Джонс 505

Написать сообщение представителн

Франчайзинговое предложение

Вступительный взнос	1 102 000 руб.
Роялти	6,5%
Иные текущие платежи	Эксклюзивные права

Описание франшизы

Паушальный взнос - $17 500, Роялти - 6%, Эксклюзивные права в регионе - $7000 за каждую точку

Обновленное
мобильное приложение
от БИБОСС —
ФРАНШИЗЫ!

ПОДРОБНЕЕ →

- Франчайзинг в гостиничной сфере бывает 2х видов: 1) франчайзи получает пакет строительной документации от франчайзера для строительства гостницы (интересен строительным компаниям. К сожалению, факты таковы, что рентабельность бизнеса маленькая. В самом лучшем случае гостиница окупится только через 5-6 лет). 2) Франчайзи, у которого есть своя гостиница, входит в "гостиничное кольцо" известного брэнда (возможен только для гостиниц не ниже ***. Кольцо нужно для того, чтобы плавно передавать клиентов из одной гостиницы в другую. Ведь клиент, который собирается, например, в Россию не хочет долго выяснять, где ему останавливаться. Обычно ответы ему подсказывают в тех же отелях, брэнд которых он предпочитает) В данном случае устанавливаются жесткие правила договора. Гостиничная цепь предполагает объединение нескольких гостиничных предприятий в коллективный бизнес, осуществляемый под единым руководством и одной торговой маркой. Преимуществом такого объединения является то, что потребители, пользующиеся услугами одной гостиничной цепи, достаточно четко представляют себе качество обслуживания и размещения, независимо от местонахождения конкретного объекта. Это позволяет существенно экономить на рекламе и продвижении нового объекта, поскольку наличие известной торговой марки не только позволяет судить о качестве предлагаемых услуг, но и включает гостиницу в уже действующую сеть бронирования и продаж. (Holiday Inn, Radisson Inn, Hilton)

- В настоящее время Франчайзинг ресторанного бизнеса и фаст-фудов является сильно процветающим сектором. Франчайзинг фаст-фудов и ресторанов является одним из самых прибыльных сфер в пищевой индустрии. Только в 2008 году сектор франчайзинга в сфере общепита вырос в сравнении с предыдущим годом на 17,6 %. Открыть сегодня собственный ресторан — дело нелегкое и недешевое. Гораздо удобнее купить франшизу ресторанной сети, технологии которой уже обкатаны, а бренд хорошо зарекомендовал себя на рынке и хоть что-то да говорит клиенту. Не факт, что это обойдется дешевле открытия собственной сети, зато проект почти наверняка состоится. Как известно, все уже придумано до нас. Остается лишь грамотно взять это «все». (Макдональдс, Баскин Робинс, Ильпатио)
- В российском законодательстве отношения франчайзинга регулируются договором коммерческой концессии. Согласно этому договору (глава 54 Гражданского кодекса РФ) одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за соответствующую плату (вознаграждение) на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие — товарный знак, знак предусмотренные договором объекты исключительных прав обслуживания и т. д. Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Самым ярким примером франшизы в ресторанном бизнесе является «Макдональдс».

Его еще называют родоначальником франчайзинга. Только 15 % ресторанов «Макдональдс» в мире принадлежат непосредственно корпорации; все остальные являются собственностью генеральных (национальных) дистрибьюторов (франчайзи). Условия использования очень жёсткие — договором регламентируются даже такие мелочи, как цветовая гамма и размер столиков.

- Сегодня найти для себя франшизу можно почти в любом сегменте и, что называется, на «любой кошелек». Например, в каталоге Ассоциации «Белфранчайзинг» предложения франшиз начинаются с общей суммы инвестиций в 1 тыс. долларов (это бизнесы по изготовлению пленочных витражей, вендинговые франшизы). С суммой до 10 тыс. долларов можно открыть франчайзинговый магазин косметических товаров, точку по продаже кофе, детский развивающий центр, бизнес в интернет (например, создание городских информационных ресурсов).
- Франшизы европейских компаний подходят небольшому кругу белорусских предпринимателей из-за высоких сумм инвестиций.
- "Так, в этом году мы не привезли большого количества интересных предложений с мировой франчайзинговой выставки в Париже. Например, у нас был заказ от белорусского предпринимателя привезти франшизу на французскую булочную, чтобы белорусы тоже могли наслаждаться хрустящими французскими багетами. На выставке были десятки таких предложений, но требуемые суммы инвестиций составляли от 120 тыс. до 1.5 млн евро. Массового спроса на такие предложения у нас нет", - рассказала Ольга Леонтьева.
- Из зарубежных предложений сегодня есть интересные с привлекательными сроками окупаемости из Восточной Азии - Китай, Южная Корея, и др. Но нужно отметить, что обычно такие франчайзеры ищут эксклюзивного партнера, который купит франшизу на всю страну и будет развивать этот бренд на всей территории (включая право продавать субфраншизы).
- Сейчас компании, которые хотят развивать свою сеть в Беларуси, сами размещают свои предложения в белорусском каталоге франшиз. На данный момент в нем представлено около 200 вариантов. «Белфранчайзинг» является активным организатором и участником мероприятий в сфере франчайзинга в Беларуси и странах СНГ, оказывает консультационную и информационную поддержку участникам рынка по всем вопросам, возникающим в сфере франчайзинга.