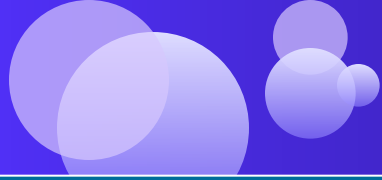


**Унікальність
пропозиції**

**Високий
рівень маржі**

**Стандартиза
ція товарів та
послуг**





Для франчайзера

Отримання доступу до джерела капіталу без втрати або послаблення контролю над маркетинговою системою.

Економія на масштабі завдяки розвитку франшизної системи.

Співпраця з незалежними бізнесменами, які є мотивованішими від найманих працівників.

Створення нового джерела доходу, заснованого на комерційному ноу-хау.

Співпраця (при виході на нові ринки) з місцевими кадрами, які краще інтегровані в середовищі на певній території.

Досягнення на основі комерційного успіху швидкого розширення продажу, для створення ефекту «снігової кулі».

Уникнення постійних накладних витрат, характерних для системи збуту через власні магазини.

Для покупця франшизи(франчайзі)

Можливість розпочати справу з малим початковим капіталом.

Зниження ризику і невизначеності, оскільки успіх проекту вже доведений.

Можливість створити власну справу з одночасним входженням у велику організацію.

Підвищення ринкової сили стосовно постачальників у зв'язку зі створенням мережі.

Початкові послуги, які надаються франшизером, передбачають:

- Дослідження ринку
- Аналіз розміщення торгової точки
- Поради щодо інтер'єру
- Підготовку персоналу
- Підтримку на переговорах про оренду приміщення
- Моделі бухгалтерського та фінансового аналізу

- Поточні послуги включають спостереження за веденням справ:
- Рекламні матеріали
- Контроль якості
- Перепідготовку менеджерів і персоналу
- Рекламу в масштабах країни
- Централізоване постачання
- Маркетингову інформацію
- Аудит, колективне страхування

Для франчайзера

Неможливість одностороннього розірвання контракту

Можливість розголошення комерційної таємниці

Ризик неотримання обумовлених в контракті доходів

Реальна можливість франчайзі стати конкурентом франшизера після закінчення терміну договору

Ризик негативного впливу на всю мережу при недотриманні окремим підприємством належних стандартів

Для франчайзі

Обмеження у свободі прийняття рішень

Дотримання єдиних стандартів якості обслуговування

Нерівність відносин

Ризик переоцінки іміджу франшизера

Неможливість швидкого розірвання франчайзингового договору

Сфери використання франчайзингу

автомобільна промисловість і послуги автосервісу;

допомога в організації і веденні бізнесу (бухгалтерський облік, діловодство, реклама);

будівництво, послуги, пов'язані з ремонтом і обслуговуванням будинків;

освітні та консалтингові послуги;

громадське харчування (закусочні, ресторани швидкого обслуговування);

відпочинок і розваги;

медичні і косметичні послуги;

послуги у сфері домашнього господарства;



Товарний

Виробничий

Діловий



