



# Азбука франчайзинга

Игра

# Цель занятия:

---

- Освоить терминологию и сущность франчайзинга как способа создания бизнеса



# Задачи занятия:

---

- определить основные понятия франчайзинга;
  - установить взаимосвязь понятий в области франчайзинга;
  - выявить преимущества и недостатки франчайзинга для всех заинтересованных сторон;
  - продемонстрировать владение терминами в практической ситуации.
- 



# Терминология франчайзинга

Задание I

---

При ФРАНЧАЙЗИНГЕ  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---



# Критерии оценки задания

---

- За каждое совпадение (правильно определенный термин) – 1 балл
- Max – 6 баллов



# ФРАНЧАЙЗИНГ -

---

**вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона передаёт другой стороне за плату право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения**

---



---

При ФРАНЧАЙЗИНГЕ  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---





# ФРАНЧАЙЗЕР -

---

**компания, которая выдает лицензию или  
передает в право пользования свой  
товарный знак, ноу-хау и операционные  
системы**



---

При ФРАНЧАЙЗИНГЕ  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---



# ФРАНШИЗА -

---

комплекс благ (методы ведения  
бизнеса, товарный знак, технология),  
необходимых для создания и  
ведения бизнеса



---

При ФРАНЧАЙЗИНГЕ  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---



# ФРАНЧАЙЗИ -

---

**предприниматель или компания,  
приобретающая у крупной фирмы на  
определенный срок и на определенных  
условиях исключительное право на  
ведение коммерческой деятельности с  
использованием ее торгового знака и  
технологий**



---

При ФРАНЧАЙЗИНГЕ  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---



# ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС -

---

первоначальный взнос, который выплачивается только один раз за право использования торговой марки, операционной системы и "секретных" рецептов и технологий бизнеса



---

При ФРАНЧАЙЗИНГЕ  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---





РОЯЛТИ -

---

**периодические выплаты за использование  
торговой марки и поддержку на месте**



# Критерии оценки задания

---

- За каждое совпадение (правильно определенный термин) – 1 балл
- Max – 6 баллов



---

При заключении  
ДОГОВОРА  
ФРАНЧАЙЗИНГА  
ФРАНЧАЙЗЕР продает  
ФРАНШИЗУ ФРАНЧАЙЗИ за  
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС и  
получает регулярные  
РОЯЛТИ

---



# Взаимосвязь терминов франчайзинга

Задание 2

# Критерии оценки задания

---

- За каждое совпадение (правильно заполненный пропуск в схеме) – 1 балл
- Max – 6 баллов



# Схема франчайзинга



# Критерии оценки задания

---

- За каждое совпадение (правильно заполненный пропуск в схеме) – 1 балл
- Max – 6 баллов



# Преимущества и недостатки франчайзинга

Задание 3



# Критерии оценки задания

---

- За ВСЕ правильно определенные преимущества/недостатки – 5 баллов
- За ОДНУ ошибку в определении преимуществ/недостатков – 4 балла
- За ДВЕ ошибки в определении преимуществ/недостатков – 3 балла
- За ТРИ и более ошибки в определении преимуществ/недостатков – 0 баллов



# Преимущества для франчайзера:

---

1. Возможность расширять сеть своих предприятий и продвигать собственный бренд без прямых затрат на создание предприятия.
2. Выход в регионы.
3. Получение дополнительных средств для развития бизнеса.
4. Не требуется дополнительных средств для мотивации партнера.
5. Экономия средств на «раскрутке» бизнеса.



# Преимущества для франчайзи:

---

1. Право пользоваться известной торговой маркой.
2. Методическая и информационная поддержка.
3. Возможность работать в сети, что значительно повышает конкурентоспособность.
4. Возможность рекламировать свое предприятие с помощью более масштабной рекламы.
5. Получение доступа к кредитным ресурсам.



## Недостатки для франчайзера:

---

1. Влияние деятельности одного партнера на всю систему в целом.
2. Сложность контроля партнера.
3. Трудность сохранения конфиденциальности и коммерческой тайны.



## Недостатки для франчайзи:

---

1. Необходимость четкого соблюдения требований владельца бизнес-идеи.
2. Значительные усилия и затраты на адаптацию и дальнейшее развитие предприятия.
3. Вероятность конкуренции между партнерами.
4. Зависимость от успешности и финансовой стабильности владельца бизнес-идеи.



# Преимущества для потребителя:

---

1. Сочетание высокого качества и индивидуального подхода к обслуживанию.
2. Гарантия качества товаров и услуг.
3. Получение одинакового комплекса услуг при обращении к разным партнерам.



# Преимущества для экономики в целом:

---

1. Развитие малого бизнеса.
2. Система практического обучения для малого бизнеса.
3. Создание новых рабочих мест.
4. Развитие международных отношений.



# Критерии оценки задания

---

- За ВСЕ правильно определенные преимущества/недостатки – 5 баллов
- За ОДНУ ошибку в определении преимуществ/недостатков – 4 балла
- За ДВЕ ошибки в определении преимуществ/недостатков – 3 балла
- За ТРИ и более ошибки в определении преимуществ/недостатков – 0 баллов





# Решение ситуации

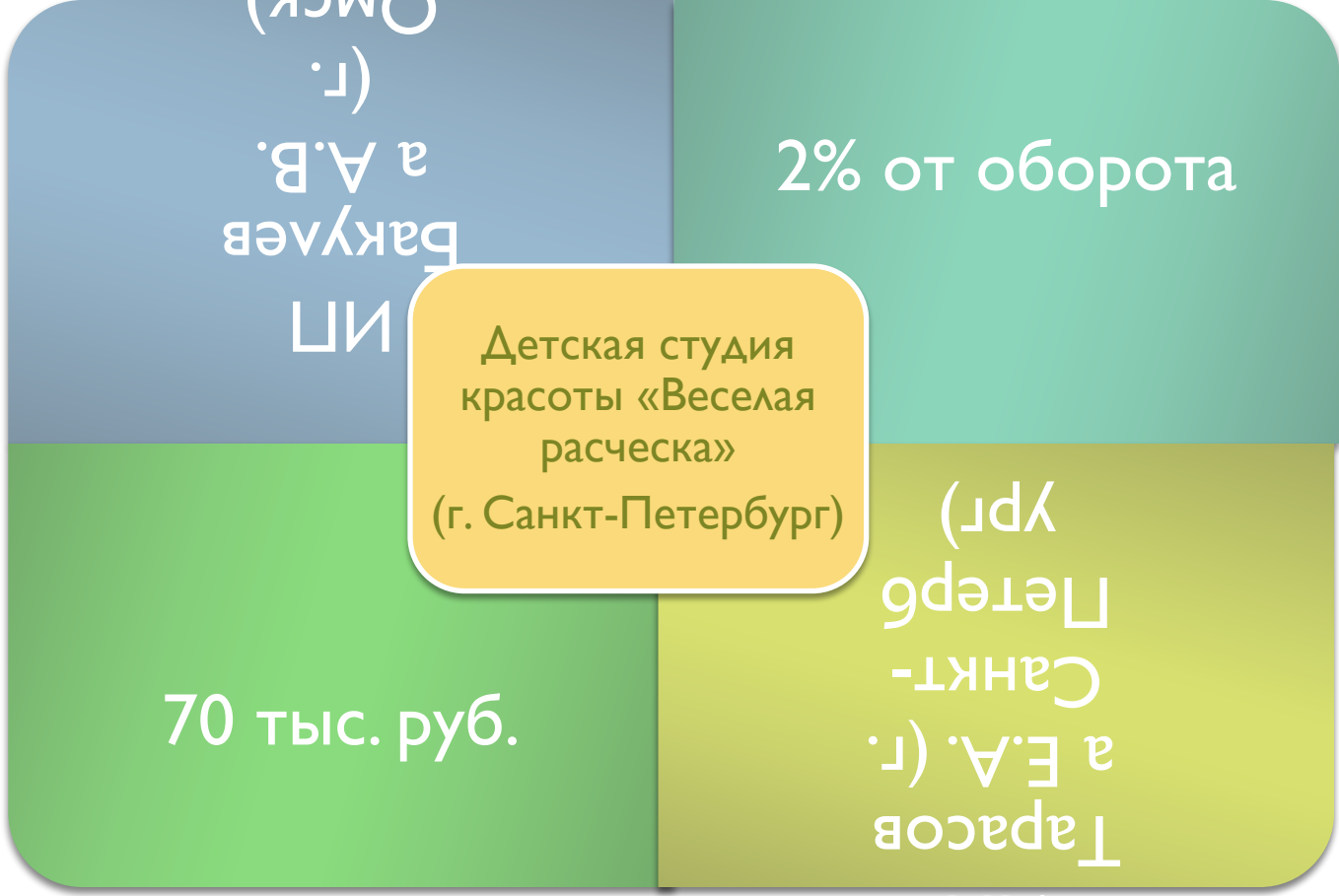
Задание 4

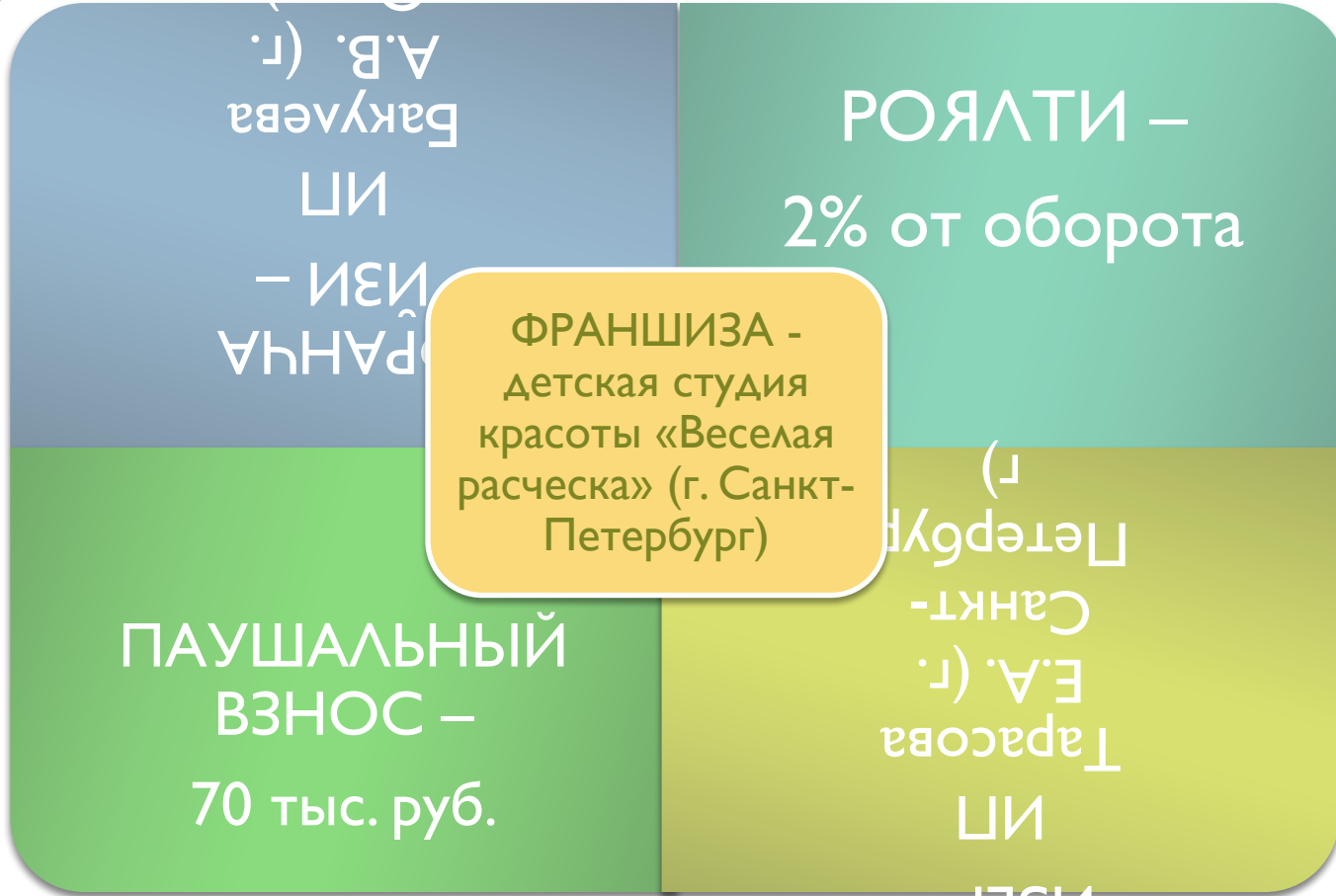
# Критерии оценки задания

---

- За каждое совпадение (правильно определенный термин) – 1 балл
- Max – 5 баллов







# Критерии оценки задания

---

- За каждое совпадение (правильно определенный термин) – 1 балл
- Max – 5 баллов

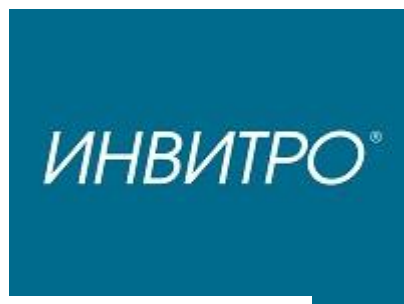


# Критерии оценки занятия

---

- Мах – 16 баллов
- 14-16 баллов – «5»
- 11-13 баллов – «4»
- 8-10 баллов – «3»





YVES ROCHER  
FRANCE



---

Спасибо за игру!

