

ФРАНШИЗИРОВАНИЕ

Создание своего бизнеса может оказаться чрезвычайно трудной задачей для начинающего предпринимателя. В таком случае инвестирование в уже успешную франшизную концепцию может быть отличным вариантом Вашего предпринимательского дебюта.

ЧТО ТАКОЕ ФРАНШИЗИРОВАНИЕ?

Франшизирование – это один из способов сбыта продуктов и услуг. Франчайзер (изначальный владелец бизнеса) предоставляет лицензию на использование своей торговой марки или коммерческого имени за плату. Франчайзи (покупатель франшизы) получает разрешение на использование названия и бренда франчайзера. Франчайзи платит франчайзеру некоторую сумму (роялти) из прибыли франшизы. Обычно франчайзер составляет текст франшизного соглашения, которое обуславливает подробности эксплуатации франшизы.

КАКОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛАДАНИЯ ФРАНШИЗОЙ?

- Вы начинаете работу по испытанной коммерческой идее.
- Вы получаете подъёмную помощь (оборудование, поставщики, обучение).
- Вы можете делать закупки оптом.
- Признанный бренд выгоден Вашему бизнесу.
- Вы получаете уже работающую сеть снабжения и клиентуру.
- Покупка успешной франшизы может весьма выгодной.
- У франшиз низкий процент банкротств.

КАКОВЫ НЕДОСТАТКИ ОБЛАДАНИЯ ФРАНШИЗОЙ?

- Все франшизы работают по одному шаблону, у Вас меньше свободы в ведении бизнеса на свой лад. Иногда это может вызывать разочарование – если у Вас есть свои идеи о том, как вести дело.
- Чем успешнее франшиза, тем дороже обходится её приобретение.

- Имеются текущие издержки: роялти и реклама.
- Некоторые франчайзеры могут не предоставлять большой поддержки, в частности, обучения или наставничества.
- Договор о франшизе обычно работает в пользу франчайзера, так что пусть Ваш договор перед подписанием хорошенько просмотрит Ваш юрист.
- Месторасположение франшизы определяет франчайзер.
- Индивидуальный франчайзи/обладатель слабо защищён в юридическом плане.