

Плата за франшизу – что нужно помнить

Плата за франшизу лицензиару — это расходы, которые франчайзи всегда должен учитывать и включать в свой бюджет. Прежде чем подписать договор франшизы, следует очень внимательно все прочесть и проверить, сколько вы заплатите в итоге.

Из чего складывается оплата

Каждый франчайзи вначале обязан заплатить лицензионный сбор. Это цена узнаваемого бренда и ноу-хау, наработанных годами. Лицензионный сбор состоит из двух частей. С одной стороны, это право на использование логотипа и ноу-хау, с другой — конкретные преимущества, которые включают:

- дизайн оформления;
- обучение;
- маркетинговые материалы и так далее.

Франчайзер вложил большой труд в создание и продвижение бренда и подготовку франчайзингового предложения, и за это ему полагается оплата от людей, которые будут использовать результаты этой работы в своем бизнесе.

В этом нет ничего странного. Следует помнить, что чем выше первоначальный взнос, тем на большую поддержку может рассчитывать франчайзи.

В случае с известными брендами первоначальный взнос может достигать нескольких сотен тысяч гривен, но есть и франчайзеры, которые их вообще не собирают. Чаще всего это компании, у которых уже есть отработанная бизнес-модель, поскольку у них несколько филиалов, но бренд известен только локально.

Бывает и так, что владельцы франчайзинговых брендов проводят акции, в рамках которых бесплатно предоставляют лицензию на несколько месяцев. Такой подход обычно повышает интерес к концепции и позволяет быстрее построить франчайзинговую сеть.

Расчет текущей платы

Текущая плата является необходимым расходом для франчайзи при ведении бизнеса. Ее сумму можно рассчитать несколькими способами - это может быть вознаграждение в виде процента от чистого оборота или в виде единовременной суммы (фиксированной и заранее определенной).

Единовременная сумма обычно используется в концепциях франчайзинга, действующих в небольших масштабах, например, в сфере мобильного общественного питания, а также в тех случаях, когда франчайзеру трудно проверить фактический оборот.

Фиксированная сумма ежемесячной платы позволяет избежать риска того, что владелец лицензии заработает часть своего дохода в серой зоне и, занижая заявленный доход, также занижает причитающиеся сборы. Постоянная плата является источником дохода для франчайзера, но также

служит для предоставления франчайзи постоянной поддержки. Чаще всего комиссия устанавливается в размере от 5 до 10 процентов.

Как выбрать для себя лучшую франшизу?

Франчайзи обычно набираются из двух групп. Первые — это мелкие предприниматели, которые ведут свой бизнес индивидуально и ищут силы и поддержки со стороны сети. Вторая группа — это сотрудники корпораций или других компаний, которые собрали капитал и решили начать свой первый бизнес.

При поиске идеи для франшизы в вашем новом бизнесе (особенно в последнем случае) стоит учитывать ваши компетенции и личные предрасположенности. Ответьте для себя на несколько вопросов:

- Что я могу и хочу делать?
- В чем я силен, как профессионал?
- Готов ли я обучаться чему-то новому?

Вам не обязательно иметь опыт работы в конкретной отрасли, поскольку многие франчайзеры этого и не требуют. Но если, например, вы долгое время работали в компании, снабжающей предприятия общественного питания, или торговым представителем, возможно, стоит использовать этот конкретный опыт при принятии решения, какой бизнес вы хотите открыть.

И если вы «всегда» мечтали об определенной отрасли, желательно посмотреть, достаточно ли высок спрос на этот вид товаров или услуг. Нужно принять во внимание как конкуренцию на рынке, так и наличие целевой аудитории в районе, где вы планируете работать или предоставлять услуги.

Сколько стоит франшиза?

Второй важный фактор, который мы будем учитывать при выборе франшизы, — это финансы. Очень важно знать, сколько наличных денег у вас на счету, и какую сумму кредита вы сможете получить от банка. Затем следует проверить предложения франчайзинга с учетом имеющихся у вас денежных средств.

Однако стоит помнить, что сами инвестиционные затраты на подготовку и открытие ресторана, запуск и комплектование магазина — это еще не все. Финансовый резерв также необходим, по крайней мере, на первые несколько месяцев работы бизнеса, ведь ни один бизнес не приносит доход сразу.

Прежде чем бизнес станет прибыльным и начнет стабильно приносить деньги, вам необходимо иметь что-то, чтобы покрыть ваши постоянные расходы:

- оплатить аренду и коммунальные услуги;
- выплачивать зарплату сотрудникам;
- закупать товар и так далее.

Именно поэтому вам нужна «подушка безопасности» в виде определенной суммы денег, хранящихся на вашем банковском счете. К сожалению, его отсутствие часто становится причиной неудач в бизнесе.

Итак, если вы подсчитали инвестиционные затраты в размере 10000 долларов, то вам лучше иметь в наличии примерно в полтора раза больше. Они пригодятся как для упомянутых выше постоянных расходов, так и для непредвиденных трат.

Где искать предложения по франшизам и что помнить при выборе

Описания концепций франчайзинга можно найти в специализированной отраслевой прессе или в сети Интернет. После того, как вы определились с отраслью, стоит выбрать несколько франчайзеров, которые вас интересуют больше всего.

Прежде всего, следует сравнить их предложения не только по цене, но и по поддержке со стороны поставщика лицензий. Нужно проверить такие моменты, как:

- наличие опыта работы на рынке у лицензиара;
- количество у него собственных подразделений;
- тип поддержки со стороны франчайзинговой сети и так далее.

Ключевой информацией для нас является то, можно ли повторить успех данной концепции. Например, бизнес по прокату электросамокатов, добившийся успеха в Киеве или Львове, не всегда будет таким же успешным в небольшом провинциальном городе.

Как проверить надежность франчайзера?

Способом проверить достоверность информации, полученной от лицензиара, является, конечно же, обращение к его франчайзи. Стоит поискать точки франчайзинга и посетить их лично, чтобы проверить, как они работают. У их владельцев нужно поинтересоваться:

- как они сотрудничают со штаб-квартирой компании;
- есть ли у них какие-либо претензии;
- какую поддержку они получают в ведении своего бизнеса.

При этом помните, что не только вы будете пытаться проверить франчайзера. Он также всегда оценивает ваш потенциал. Лицензиары ищут кандидатов, которые действительно заинтересованы в ведении бизнеса и преданы своему делу.

С самого начала преимуществом может быть, например, хорошее знание местного рынка, опыт конкуренции в конкретной отрасли или, что еще лучше, конкретные предложения по расположению вашего бизнеса.

Обучение для франчайзи

Франчайзер обучает своих франчайзи в объеме, необходимом для ведения бизнеса. Эти учебные курсы различаются по объему. Отчасти различия обусловлены сложностью бизнеса: обучение малому общепиту будет короче, чем управлению рестораном. Но различия часто обусловлены степенью

подготовки франчайзера, его организационной культурой и ноу-хау, которыми он может поделиться с франчайзи.

Если вы не уверены, какую франшизу выбрать и как работают системы франчайзинга, то также можете принять участие в более коротких тренингах и курсах, организованных профессиональными консалтинговыми компаниями.

Вы узнаете, что такое франшиза, в чем ее преимущества и недостатки, как проверить, какая из них лучше для нас и каких ошибок следует избегать. Основной ошибкой кандидатов на франчайзи является предположение, что они «покупают» бизнес, который будет работать и зарабатывать деньги самостоятельно, на основе узнаваемого бренда. Это неправда - вы должны быть готовы приложить свои собственные усилия.