

ИРИНА ИЩЕНКО

КАК КУПИТЬ ФРАНШИЗУ
И НЕ ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ



18+

Ирина Ищенко

Как купить франшизу и не потерять деньги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63175938

SelfPub; 2020

Аннотация

На российском рынке франчайзинга в последнее время появилось огромное количество фейковых франшиз. Покупая такие «франшизы», люди теряют сотни тысяч рублей, входят в состояние глубокого стресса, разочаровываются и распространяют информацию о том, что «франчайзинг – лохотрон». Ирина Ищенко, эксперт рынка франчайзинга с более чем 10-летним опытом, простым языком рассказывает, как выбрать надежную франшизу. Вы узнаете, как всего по трем критериям отличить франшизу-пустышку от настоящей франшизы, а также правила и инструменты покупки франшизы, которые гарантированно помогут мудро инвестировать деньги в успешный бизнес.

Содержание

Введение	4
Преимущества и недостатки франчайзинга	7
Для кого модель франчайзинга не подходит	10
Семь этапов покупки франшизы	14
Этап 1. Выбор ниши и подбор франшиз	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Ирина Ищенко

Как купить франшизу и не потерять деньги

Введение

«Франчайзинг предлагает наилучшую возможность для частных лиц, которые занимаются поиском путей вступления в бизнес,

в рамках взаимовыгодных деловых взаимоотношений»

Этический кодекс Международной ассоциации франчайзинга, Раздел 1 Преамбула.

Франчайзинг – вид отношений между юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями, в которых одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (паушальный платеж) право на использование Товарного знака и ведение бизнеса по подробно описанной бизнес-модели.

Основной принцип франчайзинга – передача права ведения бизнеса по **проверенной временем, успешной** модели. Это позволяет считать франчайзинг одной из самых **низко рискованных** систем в международном сообществе на

протяжении сотен лет.

В России первые франшизы появились в 1990 годах. С этого времени привлекательность франчайзинга как для потенциальных франчайзеров, так и для потенциальных франчайзи растет. Большое количество участников рынка и недостаточный объем информации о том, как создавать франшизы и о том, как их покупать, привели к тому, что предприниматели, с одной стороны, продают разные модели бизнесов, называя их «франшизой», с другой стороны, желающие купить франшизу, из-за финансовой безграмотности, доверчиво полагаются на красиво оформленные предложения, покупают под названием франшизы нечто иное и теряют деньги.

По версии одного из крупнейших российских online каталогов франшиз «БИБОС» (<https://www.beboss.ru/rating/method>), в начале 2019 года на франчайзинговом рынке России представлено около 3000 франшиз. Эксперты считают, что из этого числа 90% составляют франшизы-пустышки. Соответственно, девять из десяти франшиз предоставляют риск потери вложенных денег.

Также наблюдается рост количества электронных каталогов и порталов, продающих франшизы, создатели которых не всегда проверяют добросовестность и надежность франчайзера.

Именно по этой причине в сети Интернет стремительно увеличиваются «Черные списки франшиз», сопровождаемые негативными отзывами.

Цель данного пособия – предоставить будущим франчайзи методику и инструменты для самостоятельного анализа франшиз перед покупкой, предостеречь от покупок неблагонадежных франшиз, уберечь от финансовых потерь.

Преимущества и недостатки франчайзинга

Бизнес-модель франчайзинга предоставляет существенные выгоды и преимущества для франчайзи, каких не может предоставить ни одна система масштабирования.

Преимущества для предпринимателя, работающего по модели франчайзинга

Право вести собственный бизнес под известной торговой маркой.

Использование апробированной модели бизнеса.

Быстрое развитие бизнеса.

Снижение затрат на маркетинг и рекламу за счет проведения совместных рекламных компаний франчайзера и франчайзи.

Экономия времени и других ресурсов на ряде операций.

Возможность быстро обучиться ведению бизнеса, избежав многочисленных собственных проб и ошибок.

Системное обучение персонала, возможность использовать базу знаний франчайзера.

Получение управленческих консультаций у экспертов головной компании.

Работа в команде партнеров, заинтересованных в успехе предприятия франчайзи. Сообщество единомышленников.

Юридическая и техническая поддержка со стороны франчайзера.

Ввод в ассортимент новых товаров/услуг без дополнительных затрат на анализ рынка и тестирование.

Недостатки франчайзинга

Несмотря на то, что франчайзинг – одна из самых прогрессивных моделей ведения бизнеса, у него существует ряд недостатков (особенностей), о которых должен знать будущий франчайзи.

Ведение бизнеса происходит по инструкциям и стандартам, созданным франчайзером.

Головная компания контролирует ведение бизнеса франчайзи, за нарушения могут применяться штрафные санкции.

При товарной франшизе франчайзи попадает в зависимость от поставок/поставщиков головной компании.

Покупка франшизы не гарантирует, что бизнес сам по себе будет успешным, для этого необходимо плодотворно и усердно трудиться.

При выходе из бизнеса для франчайзи возможны жесткие условия и регламенты, ограничивающие ведение аналогичной предпринимательской деятельности на протяжении нескольких лет.

Франчайзер может оказаться «тяжелой бюрократической машиной», преследующей только собственные цели и явля-

ющейся обузой для франчайзи.

Для кого модель франчайзинга не подходит

Планируя приобрести франшизу, нужно понимать, что данная система бизнеса подходит далеко не всем. Почему?

Во-первых, у многих франчайзеров есть требования к франчайзи, и потенциальный франчайзи может не подходить по ряду критериев. Некоторые компании определяют всего 2-3 таких требования. У других список может быть достаточно большим: финансовое положение, наличие опыта в определенной отрасли, конкретные личные компетенции и т.д.

Во-вторых, не каждый бизнесмен готов работать «под диктовку». Опытный в своем бизнесе франчайзер старается обезопасить партнеров-франчайзи от ошибок. Чтобы придать бизнесу единообразие им создаются инструкции, стандарты, бизнес-процессы, системы контроля. Если в эту систему попадает человек, не готовый подчиняться требованиям – это равносильно палке, вставленной в движущееся колесо. Такой франчайзи, как правило, – авторитарная личность, не имеющая навыка подчинения, который привык самостоятельно принимать решения. Головной компании сложно работать с таким партнером, да и самому партнеру сотрудничество будет не комфортно. Как показывает практика, научившись вести бизнес, такой партнер часто вы-

ходит из сети.

Пример. На этапе покупки франшизы чайно-кофейного магазина франчайзи все устраивает: идея бизнеса, оформление магазинов, ассортимент, в том числе условия сотрудничества – в магазине должен быть 100% товарный ассортимент, поставляемый головной компанией. Через год после открытия магазина франчайзи отмечает: покупатели спрашивают то, чего у него нет, например, модный травяной сбор или турецкие сладости, которые франчайзер ему не предоставляет. Франчайзи подсчитывает не дополученную прибыль и испытывает чувство потери гипотетического дохода.

Задайте себе вопрос: как Вы поступите в ситуации, когда головная компания не будет менять (расширять) для вашего магазина ассортиментный ряд? Что вы будете делать?

В-третьих, франшиза – тот вид деятельности, в котором не обойтись без постоянных, ежедневных контактов с множеством разных людей. Однако, большинство бизнесов построены на человеческих ресурсах. Если вы не умеете выстраивать взаимоотношения с людьми, налаживать деловые связи, стоит подумать об отказе от покупки бизнеса по франшизе. Ведь вам придется нанимать и обучать сотрудников, эффективно управлять ими и стать для них примером, прислушиваться к их потребностям, верить в них, доверять, воодушевлять, мотивировать, повышать их лояльность, относиться к ним так, как вы желаете, что бы они относились к вашим клиентам. Если хотите стать успешным бизнесменом,

придется все это делать, создавать сплоченную и эффективную команду единомышленников.

Перед тем, как приступить к поиску и выбору франшизы, сформулируйте честные ответы на следующие вопросы:

Какая ваша цель при покупке франшизы?

Что вы хотите получить от франшизы?

Почему вы решили, что модель франчайзинга вам подходит?

Необходимо ясно понимать, зачем вы покупаете франшизу. Приведу в качестве примера несколько ответов из жизни. Во всех этих случаях бизнес по франшизе не состоялся.

«Покупаю бизнес для дочери». Дочь при этом увлечена лошадьми и у нее нет интереса к выбранному бизнесу, что выяснилось после запуска бизнеса.

«Покупаю франшизу для диверсифицирования и развития холдинга» – говорил крупный инвестор, поручая бизнес наемному сотруднику, и так достаточно перегруженному, для полноценного управления франшизой времени у него не было.

«Есть помещение, которое нужно занять». Если выбор на франшизе исходит только из этой мотивации, и нет полного погружения в процесс, заинтересованности, активного участия в отладке процессов, то результат, к сожалению, не будет впечатляющим.

Какая же мотивация позволяет добиться успеха и получить ощутимые результаты от бизнеса? Успешны те проек-

ты, в которых франчайзи глубоко вовлечен в выбранное дело, когда ему нравится товар или услуга, реализуемая через франшизу. Тогда сложные задачи не кажутся ему непреодолимыми, он всегда полон энергии и энтузиазма, заряжая таким настроением и оптимизмом свою команду.

Семь этапов покупки франшизы

Выбор и покупка франшизы – процесс, который может занимать от недели до месяца. Для того, чтобы двигаться к цели планомерно, весь процесс разделен на семь этапов, каждый из которых подробно рассмотрим.

Этап 1. Выбор ниши и подбор франшиз

Этап 2. Сбор информации о франшизах

Этап 3. Проверка полученной информации

Этап 4. Анализ информации

Этап 5. Интервьюирование действующих франчайзи

Этап 6. Изучение конкурентной среды, сбор рыночных показателей

Этап 7. Переговоры с головной компанией и принятие решения

Этап 1. Выбор ниши и подбор франшиз

Выбор сферы деятельности – один из важнейших этапов при покупке франшизы. Подбирайте бизнес в тех сферах деятельности, которые вам действительно интересны. Например, если вы – одинокий человек, не имеющий детей и желания общаться с малышами и их родителями, не стоит приобретать франшизу детских садов или студий раннего развития.

Как гласит японская пословица: «Человек хорошо делает то, что любит». Необходимо любить сферу деятельности, в которой планируется покупка франшизы.

Не стоит надеяться найти франшизы, где, как может показаться, легко наладить все процессы и оставить их работать «сами по себе». Успеха в таком случае не ждите.

Если сфера деятельности не выбрана, обратитесь к online-каталогам, в которых франшизы представлены по темам. Наиболее популярные каталоги:

<https://www.beboss.ru/>

<https://topfranchise.ru/>

<http://businessmens.ru/>

Выбрав сферу бизнеса, необходимо составить список франшиз, по которым следует собирать информацию. Для

подбора франшиз используем уже знакомые online-каталоги франшиз, поисковые системы Яндекс или Google. При сборе информации вам будут встречаться статьи с рейтингами франшиз из известных журналов или тех же каталогов. Не стоит полностью полагаться на такую информацию. Франшизы, указанные в рейтингах, могут одновременно находиться в «Черных списках франшиз», иметь негативные отзывы действующих или бывших франчайзи.

Составьте список из 15-20 франшиз для одной сферы бизнеса. Такое количество связано с тем, что при прохождении первого «фильтра», о котором говорится в разделе «Как отличить настоящую франшизу от пустышки», часть франшиз уйдет. Важно помнить о том, что каталоги франшиз – это бизнес-проекты, в которых за размещение информации о франшизе их владельцы получают регулярный доход. Так же не следует доверять в каталогах тексту «у нас только проверенные франшизы». Вся информацию по каждой франшизе нужно обязательно проверять и анализировать.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.