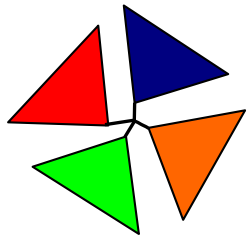


ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

«ФРАНЧАЙЗИНГ: плюсы и минусы»

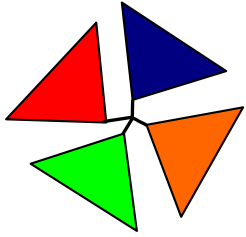
Исмагилова (Головина) Ирина

г. Екатеринбург, 2016



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- **Франчайзинг** (Franchising) - вид клонирования бизнеса, при котором одна сторона представляет торговую марку, технологию ведения бизнеса и постоянную консультационную поддержку, а другая сторона - использует эту интеллектуальную собственность с целью создания собственного бизнеса.
- **Франчайзор** (Franchisor) - постоянный консультант по бизнесу - бизнес-гуру, лицо, представляющее торговую марку, технологию первоначальной организации и ведения бизнеса. Он выступает продавцом франчайзинга.
- **Франчайзи** (Franchisee) - предприниматель, желающий создать бизнес под ключ на основе чужой торговой марки, технологии организации и ведения бизнеса и консультаций. Франчайзи выступает покупателем франчайзинга.
- **Франшиза** (Franchise) - то, что франчайзор продает франчайзи. Сюда входят: право на работу под торговой маркой франчайзора, технология организация бизнеса, консультационная, маркетинговая и иная поддержка бизнеса.



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Схема франчайзинга

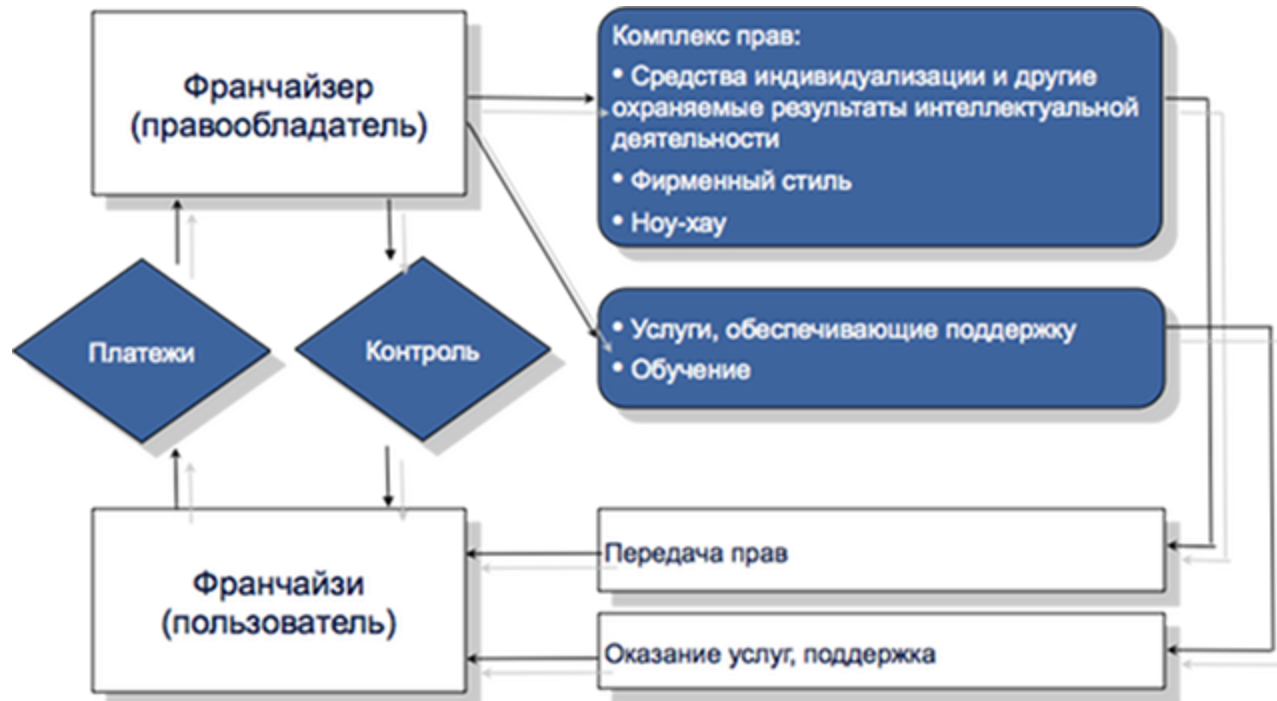
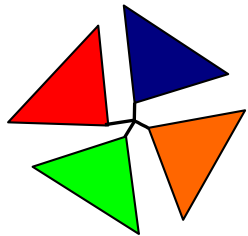


Рисунок 1. Схема отношений в системе франчайзинга

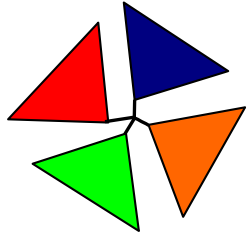


ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Преимущества франчайзинга для франчайзи

Франчайзинг означает, что у вас есть собственный бизнес, но вы не остаетесь один на один со всеми проблемами и рисками

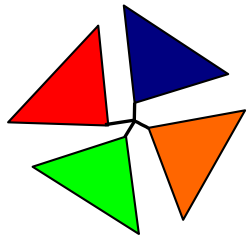
- Франчайзинг - это быстрое и эффективное начало бизнеса (основы бизнес-плана с оценкой рисков)
- Франчайзинг дает поддержку франчайзи в период перед открытием бизнеса (бизнес-модель описана)
- Франчайзинг означает постоянную поддержку (консалтинг в процессе работы + наработки франчайзера)
- Франчайзинг дает возможность использовать репутацию и товарный знак франчайзера
- Франчайзинг устанавливает четкие территориальные границы ведения бизнеса
- Финансовые риски ниже По статистике из всех вновь образованных предприятий 85 % прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет, а из фирм, созданных в рамках франчайзинга – только 14 %.



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Преимущества покупки франшизы

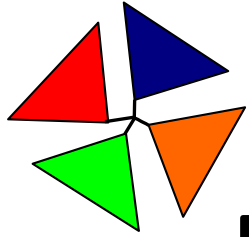
- Раскрученный бренд
- Пошаговое руководство управления бизнесом
- Поддержка и обучение на всех этапах работы
- Более низкие цены на сырье и оборудование, по сравнению с началом собственного бизнеса (сетевые скидки)
- Экономия на дорогих специалистах



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Недостатки покупки франшизы

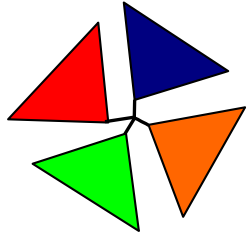
- Жесткие правила работы, установленные франчайзером
- Вы не сможете выбирать поставщиков сырья и оборудования (в некоторых компаниях)
- Вы не можете менять стандарты, технологии, ассортимент
- Затраты возможны выше, чем при начале своего бизнеса за счет ежемесячных выплат роялти без адекватной поддержки
- Франчайзер может не продлить договор по истечению срока



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Преимущества продажи франшизы

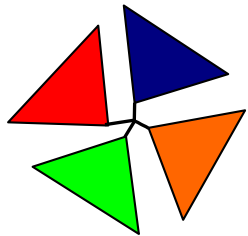
- Развитие и расширение бизнеса
- Новый центр дохода
- Снижение затрат на открытие собственных торговых точек
- Снижение затрат на операционную деятельность



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Недостатки продажи франшизы

- «Неопытный» партнер
- «Сверхинициативный» партнер
- «Жадный партнер»
- Утечка коммерческой информации



ПРОЕКТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Спасибо за внимание !

Исмагилова Ирина Викторовна

info@pintegra.ru

www.pintegra.ru