

مبانی کسب و کار فرانشیز

علی میرشاهی
Mirshahi@Marbine.net

امان بمانید؛ چرا که امتیاز دهندگان صاحبنام، عیوب و نواقص فعالیتهای روزانه را از طریق سعی و خطاهای متعدد شناسایی و برطرف کرده‌اند.

امتیاز دهندگان خوشنام قبل از فروش امتیاز به شما و افتتاح شعبه ای جدید، به تحقیق بازار می پردازند، پس می توانید درباره‌ی کسب بازار در منطقه‌ی خود، بیشتر مطمئن باشید. عدم انجام تحقیقات بازار به میزان کافی، یکی از بزرگترین اشتباهاتی است که معمولاً افراد مستقل هنگام راه اندازی کسب و کار مرتکب می شوند. در قالب کسب و کار فرانشیز، این کار قبلاً برای شما انجام شده است. همچنین امتیاز دهنده تصویری روشن از رقبا و چگونگی رقابت کردن با آنها را با شما در میان می گذارد.

و بالاخره، تعدد امتیاز گیرنده‌ها برای شما و همکارانتان یک مزیت محسوب می شود. شما می توانید از ارائه‌ی سفارشهای عمده استفاده کنید. این سفارشها می توانند خرید مواد اولیه، ملزومات و استفاده از خدماتی چون تبلیغات و حتی مذاکره برای یافتن و اجاره مکان مناسب را دربرداشته باشند. در مقایسه با کسب و

کارهای مستقل که مجبوره خرید های اندک و جزئی هستند، سفارشهای عمده باعث کاهش هزینه‌های خرید شما به میزان قابل توجهی می شوند. معمولاً به کسب و کارهای مستقل پیشنهادهای همکاری کمتری ارائه می شود و حتی برخی از تامین کنندگان با ایشان معامله نمی کنند یا پیشنهاد آنها را رد می کنند به این دلیل که حسابشان به اندازه کافی معتبر نیست. در کنار کسب و کار فرانشیز، خرید فرصتهای کسب

و کار در قالب فرانشیز.

فرانشیز و مفهوم آن

فرانشیز اجازه یا امتیازی است که یک بنگاه کسب و کار به شما می دهد تا تحت نام تجاری آن بنگاه، فعالیت کنید. در این میان شما به عنوان شخص امتیاز گیرنده باید در بیشتر فعالیتهای شغلی خود از روش یکسانی که بنگاه امتیاز دهنده تعیین می کند، پیروی نمایید. همچنین شما باید هزینه‌های اولیه و مستمر برخوردار از حق امتیاز را به امتیاز دهنده پرداخت کنید. در مقابل، از نام تجاری و پشتیبانیهای مداوم امتیاز دهنده و حق استفاده از سیستم اداره کسب و کار و فروش محصولات و یا خدمات ایشان، بهره مند می شوید. از نمونه‌ی این نوع کسب و کار می توان به فروشگاهها و رستورانهای زنجیره ای اشاره کرد که شما می توانید به مراجعه به دفتر مرکزی، تقاضای خرید امتیاز و راه اندازی شعبه جدیدی را ارائه نمایید.

امتیازهای فرانشیز

خرید امتیاز یک نام تجاری مشهور مزایای بسیاری در پی دارد که در شروع کسب و کار از نقطه صفر، یافت نمی شود. شاید چشمگیرترین این امتیازات به دست آوردن یک سیستم اثبات شده و آزمایش شده و آموزش درباره چگونگی استفاده از آن برای شما باشد. بدین ترتیب شما می توانید از اشتباهات بسیاری، مخصوصاً در مراحل اولیه‌ی برپایی کسب و کار در

راه اندازی کسب و کارهای جدید در بازارهای بشدت متغیر، قابلیت کار آفرینان ورزیده‌ای است که قادرند در مسیرهای پرابهام، فعالیت خود را آغاز و انجام دهند.

"مبانی کسب و کار فرانشیز" برای آنانکه علاقه مندند کسب و کار تازه‌ای به راه اندازند، یک فرصت تازه است. با آشنایی بیشتر از این کسب و کار، بهتر می توانید ریسک سرمایه گذاری را کاهش دهید، با هوشمندی قادرید راهبردهای خود را تنظیم کنید، و در نهایت از امکانات و تسهیلات این کسب و کار بهره مند شوید.

"مبانی کسب و کار فرانشیز" برای بسیاری از فعالان اقتصادی یک فرصت است و از دیگر سو برای آنانکه شخصیت حرفه‌ای ویژه‌ای دارند، یک تهدید جدی است که بهتر است بسرعت از این کسب و کار خارج شوند.

آیا شما در زمره این شخصیت‌های حرفه‌ای هستید که این نوع کسب و کار برای آنان یک خطر است یا در زمره کارآفرینانی هستید که با قابلیت‌های متنوع قادرید مسیر پر ابهام را در این کسب و کار بیازمایید و سود ببرید؟ برای اطلاع بیشتر، مطالعه این اثر توصیه می شود.

شاید شما یکی از آن افرادی باشید که داشتن شغلی آزاد و مستقل، بخشی از آرزوها و برنامه‌های آینده آنهاست. برای دستیابی به این مهم کدام راه را ترجیح می دهید؟ اگر توان مالی به شما اجازه بدهد، می توانید یک کسب و کار آماده و فعال را خریداری کنید. اگر از توان فنی و جسارت کافی برخوردار هستید، می توانید به طراحی و راه اندازی یک کسب و کار جدید بپردازید. و البته اگر از توان مالی کافی برخوردار نیستید و یا شروع از نقطه صفر برایتان کمی تهدید کننده است، می توانید به سراغ راه سوم بروید، یعنی مالکیت کسب

به طور کلی مزایای کسب و کار فرانسیز را می توان در این موارد خلاصه کرد: کاهش ریسک، نصب و راه اندازی تجهیزات عملیاتی کسب و کار از سوی امتیازدهنده، همگونی سیستم و محصول، یکپارچه بودن سیستم مالی و حسابداری، توان خرید گروهی (جمعی)، نظارت و مشاوره مداوم، برنامه تبلیغاتی گسترده، تبلیغات در محل فروش، بسته بندی یکسان، توسعه و تحقیق مداوم، کمکهای مالی، راهنمایی در انتخاب مکان مناسب، فعالیتهای عملیاتی برنامه ریزی شده، مشاوره های فروش و بازاریابی

بودن سیستم مالی و حسابداری، توان خرید گروهی (جمعی)، نظارت و مشاوره مداوم، برنامه تبلیغاتی گسترده، تبلیغات در محل فروش، بسته بندی یکسان، توسعه و تحقیق مداوم، کمکهای مالی، راهنمایی در انتخاب مکان مناسب، فعالیتهای عملیاتی برنامه ریزی شده، مشاوره های فروش و بازاریابی. با تمام این اوصاف، برای بسیاری از افراد، فرانسیز گزینه مناسبی نیست. برای مثال افرادی که شدیداً خودفرمان هستند، ممکن است در اثر الزامات اجرایی سختگیرانه و جزئیات کسب و کار فرانسیز، برآشفتگی شوند. چرا که اگر در مسیر کسب و کار، موردی به این افراد تحمیل شود، ممکن است مسیر خود را تغییر داده و در جهت دیگر همکاران خود فعالیت کنند.

مراقب سیستمهای فرانسیز ضعیف باشید
هنگام انتخاب یک سیستم فرانسیز مراقب سیستمهای ضعیف باشید. یک برنامه ضعیف فرانسیز که چگونگی مدیریت چالشهای کسب و کار را به نحو مناسب به شما نیاموزد، قادر نخواهد بود شما را در رویارویی با مشکلات باری رساند. همچنین به نقاط ضعف سیستم فرانسیز نیز توجه داشته باشید. با قبول سیستم فرانسیز و پذیرفتن قراردادهای اجباری و الزام آور، شما بخش عمده ای از کنترل را بر کسب و کار خود واگذار می کنید، از طرفی مشکلاتی که در اثر عملکرد ضعیف امتیاز دهنده رخ خواهد داد، مشکلات شما نیز خواهد بود.

هستند. بعد از اینکه مجموعه اولیه کسب و کار فروخته شد، فعالیت خریداران به خودشان واگذار می شود. بزرگترین قدرت فرانسیز، توانایی آن در متمرکز کردن کسب و کارهای مستقل تحت یک نام تجاری و ملزم کردن ایشان در پیروی از روندی واحد است. این وابستگی از مزیتهای بسیاری همچون گسترش نام تجاری، پاسخگویی یکسان به انتظارات مشتری، قدرت تبلیغات مشترک و کارایی خرید گروهی برخوردار است.

کسب و کارهای مستقل یا پیوستن به یک مجموعه فرانسیز معتبر می توانند از مزایای چون کاهش ریسک کسب و کار بهره مند شوند. استفاده از یک نام تجاری به ثبت رسیده، مالکین کسب و کار را در برابر هزینه های ایجاد یک نام تجاری و تبلیغاتی که منجر به معتبر شدن آن نزد مشتریان شود، حفظ می نماید. تبلیغات و خریدهای عمده و گروهی، کسب و کار را سودآورتر می سازد. به علاوه آموزشهای مستمر از جانب امتیاز دهنده، باعث ایجاد سریع مهارتهای عملیاتی می شود که در حالت فعالیت مستقل این نیاز در طولانی مدت و از طریق سعی و خطا برطرف می شود. اداره یک فرانسیز موفق ممکن است به سرعت به برپایی دومین، سومین و چندمین کسب و کار منجر شود.

به طور کلی مزایای کسب و کار فرانسیز را می توان در این موارد خلاصه کرد: کاهش ریسک، نصب و راه اندازی تجهیزات عملیاتی کسب و کار از سوی امتیازدهنده، همگونی سیستم و محصول، یکپارچه

و کار و سرمایه گذاری، از دیگر مواردی است که با پیشنهاد آنها در دنیای کسب و کار روبرو هستیم. در این موارد شما می توانید فروشگاه، رستوران، مرکز خدماتی و یا کارخانه ای را به صورت فعال و یا غیرفعال، به همراه تجهیزات و مجوزهای بهره برداری لازم خریداری کنید. فرصتهای کسب و کار نسبت به فرانسیزها از سازمان یافتگی کمتری برخوردارند. در اصل، آنچه فروشنده فرصت کسب و کار ارائه می نماید، یک برنامه تولید و یا خدمات و شاید بازاریابی یا فروش باشد. وی شما را توجیه می کند که بازاری برای محصول یا خدمات وجود دارد، و سرمایه گذاری شما سودآور خواهد بود.

تمایز فرانسیز با فرصتهای سرمایه گذاری
از عمده تفاوتهای فرانسیز و فرصتهای سرمایه گذاری می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- « فرصتهای سرمایه گذاری بر خلاف فرانسیز، عموماً فاقد اعتبار نام تجاری فروشنده هستند و خریدار باید تحت نام و اعتبار خود فعالیت کند.
- « هزینه های فرصتهای کسب و کار نسبت به فرانسیز، کمتر است و عموماً هزینه های حق امتیاز مستمر را شامل نمی شود.
- « فرصتهای کسب و کار به خریدار اجازه می دهد بدون هیچ محدودیت و یا تعهدی، نحوه عملکرد خود را انتخاب کرده و در پیش گیرد.
- « بیشتر معاملات فرصتهای کسب و کار فاقد ارتباطات پشتیبانی ادامه دار بین فروشنده و خریدار

فرانشیز و امیدهای واهی

اگر در حال بررسی خرید امتیاز کسب و کار (فرانشیز) هستید، اجازه ندهید امیدهای واهی و غیر عملی بر تصمیم شما تاثیرگذار باشد. چنانچه شما تا به حال صاحب کسب و کار نبوده اید، مراقب باشید تا هیجان مالکیت باعث نشود بدون برنامه ریزی و تفکر کافی تصمیم گیری کنید. اگر شما تنها با این تفکر که درآمد حاصل از فرانشیز از حقوق فعلی تان بیشتر است، نسنجیده به سوی خرید یک فرانشیز بشتابید، با ضرر بزرگی مواجه خواهید بود. پیش از سرمایه گذاری بی محابا، از یک حسابدار خبره بخواهید که کسب و کار آینده شما را بررسی کند و یک برآورد گردش مالی مناسب به شما ارائه دهد. شما باید از زمان رسیدن به نقطه سر به سر یعنی جایی که دخل و خرج شما یکسان است، آگاه باشید و بدانید چقدر طول خواهد کشید تا به بازگشت سرمایه و کسب سود دست یابید؛ کسب سود حداقل به میزان حقوقی که می توانید به صورت واقع بینانه به خودتان پرداخت کنید. هزینه های حق امتیاز در سیستم فرانشیز، براساس میزان سودآوری کسب و کار تعیین می شود. بیشتر سازمانها برای هزینه های فرانشیز از معیار خاصی پیروی می کنند. هزینه های خرید امتیاز کسب و کار شامل مبلغی در ابتدای کار به امتیاز دهنده و هزینه های مستمری در طول فعالیت است که عموماً به عنوان درصدی از فروش تعیین می شود. این مبالغ در ازای استفاده از نوع کسب و کار امتیاز دهنده و با توجه به برنامه های پشتیبانی و آموزشی ایشان، تعیین و دریافت می شود. قاعدتاً هزینه های راه اندازی کسب و کار فرانشیز تنها به این موارد محدود نمی شوند و برای تهیه برنامه

کسب و کار باید به هزینه های عمده زیر نیز توجه نمایید:

هزینه مکان

ممکن است مجبور باشید زمین یا ساختمانی را بخرید، یا اجاره نمایید. اگر شما ساختمانی را اجاره کنید، نه تنها در مقابل اجاره های ماهیانه بلکه، در برابر پرداخت وثیقه نیز مسؤوول هستید. به علاوه، شما مجبور خواهید بود برای بهسازی یا بازسازی ملک اجاره ای هزینه نمایید. در برخی موارد، مالک ساختمان این موارد را به حساب می آورد و آنها را از اجاره بهای شما به صورت ماهیانه، کسر می کند. در برخی موارد، امتیاز دهنده ممکن است هزینه های بهسازی ملک استیجاری را متقبل شود و یا در این مورد به شما کمک مالی نماید. بیشتر امتیاز دهندگان برای شما هزینه بهسازی های ملک استیجاری را تخمین خواهند زد.

هزینه تهیه وسایل و تجهیزات

کسب و کارهای مختلف به تجهیزات متفاوتی نیاز دارند. معمولاً پرداختهای بلندمدت برای خرید تجهیزات وجود دارد. خوشبختانه بیشتر بانکها برای خرید تجهیزات کسب و کار، وامهایی تدارک دیده اند.

تابلوه

تابلوی سر در برای صاحبان کسب و کارهای کوچک می تواند هزینه زیادی در بر داشته باشد. بیشتر امتیاز دهندگان مجموعه ای از تابلوها را فراهم آورده اند که امتیاز گیرنده ملزم به نصب آنهاست.

تنخواه گردان (سرمایه در گردش)

برای اجاره ممکن است از شما خواسته شود که اجاره اولین و آخرین ماه را به عنوان وثیقه، پرداخت کنید. همچنین شاید مجبور باشید بابت هزینه های برق، گاز و تلفن نیز مبالغی را پیشاپیش پرداخت نمایید. شما به مقداری تنخواه گردان و پول نقد در صندوق نیاز دارید. برای پرداخت حقوق کارکنان، به پول نیاز دارید. برای اداره کسب و کار تا زمان رسیدن به نقطه سر به سر، به پول نیاز خواهید داشت. اگر نوع کسب و کار شما به گونه ای است که پرداخت مشتریان به صورت نسیه است، شایسته است که سرمایه بیشتری را برای خود مهیا سازید؛ به نحوی که نیازهای مالی شما را قبل از پرداخت حسابهای نسیه مشتریان و برگشت پول، تامین کند.

هزینه تبلیغات

معمولاً هزینه های تبلیغات به صورت محلی و ملی و محاسبه می شود. بیشتر امتیاز دهندگان صاحبانم از شما خواهند خواست تا به منظور توسعه ای نام سازمان در هزینه های ملی مشارکت کنید و مبلغ مشخصی را به بودجه تبلیغات ملی واریز کنید. این روش باعث سرشکن شدن هزینه های تبلیغات می شود و امکان انجام آن را در سطوح وسیع فراهم می آورد.

در پایان توجه شما را به آخرین و مهمترین نکته درباره فرانشیز جلب می کنیم. از آنجایی که فرانشیز یک ارتباط شغلی دو طرفه است، باید موارد مندرج در قراردادهای با دقت و توجه خاصی مد نظر قرار گیرند. برای انجام یک تصمیم گیری منطقی در سرمایه گذاری، امتیاز دهندگان ملزم به ارائه اطلاعاتی از آینده فرانشیز به شما هستند. پیشنهاد می شود این شفاف سازی در اولین جلسه که موضوع خرید فرانشیز مطرح می شود، حداقل ۱۰ روز کاری قبل از امضای هرگونه قرارداد و پرداخت هر پولی اتفاق افتد. این ۱۰ روز، زمانی مناسب خواهد بود برای آرام شدن هیجانات احتمالی شما و بررسی دقیق جوانب کار و جلوگیری از سرمایه گذاری بی محابا.

از امتیاز دهنده و یا دلال فرانشیز و یا هر کس دیگر که فرانشیز را برای فروش ارائه می کند، بخواهید تا با ارائه مدارکی مستدل، اطلاعاتی درباره وضعیت کنونی و آینده فرانشیز به شما ارائه دهد. همچنین از وی بخواهید قرار داد نهایی را حداقل ۵ روز پیش از امضای نهایی و رسمی سازی، در اختیار شما قرار دهد. در این مدت شما دوباره می توانید بر هیجانات احتمالی خود غلبه کنید و از طرفی با کمک اهل فن از صحت قراردادهای مطمئن شوید. شما حق دارید قرار داد خود را در دفاتر رسمی ثبت نمایید. این موارد شما را به عنوان خریدار فرانشیز از خطر کلاهبرداریهای احتمالی محافظت می کند. تصمیمات آگاهانه، مسیر موفقیت شما را هموارتر می کنند. ■

