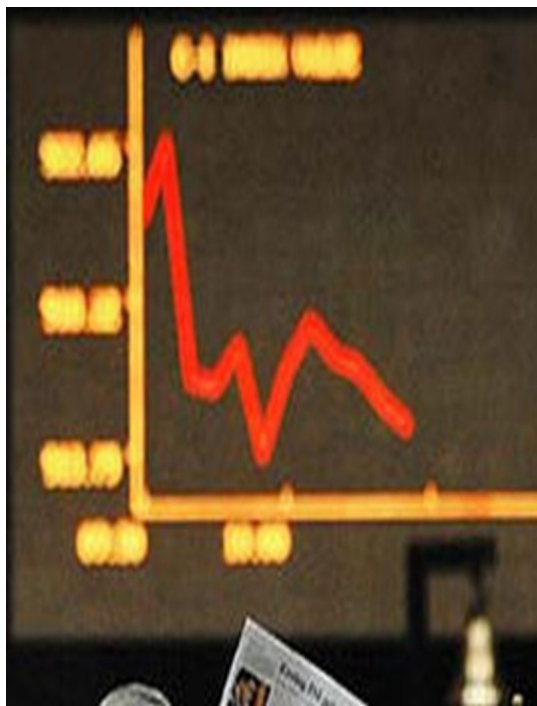




Рассматривая решение о том, чтобы начать собственное дело, человек задается миллионами вопросов. Если бизнес идея лежит в хорошо изведанной начинающим предпринимателем области, то сложностей, как правило, возникает гораздо меньше. При этом собственное дело можно вести по новой схеме, например, приобретая франшизу. Бизнес, безусловно, должен быть доходным, а уж на следующих местах стоят остальные параметры: личный интерес, престижность, соответствие навыкам. В связи с этим именно франшиза – практически готовый бизнес – становится выгодным решением.

Как только бизнесмен определится с желаемым родом деятельности, следующим шагом должно быть выявление доступных франшиз на рынке данной отрасли. Необходимо выяснить, кто уже инвестировал в такие франшизы, кто из предполагаемых конкурентов успешен, а кто – нет. Таким образом, будут объективно оценены факторы, влияющие на прибыльность в выбранной сфере. Все второстепенные дела надо на время оставить, ввиду серьезности начинания, ведь даже в готовом бизнесе требуется полная отдача.

Составив список подходящих франшиз, следует уточнить запросы франчайзера к предпринимателю, условия сотрудничества, объем помощи, на которую может рассчитывать франчайзи, предусмотрено ли обучение, общий маркетинг, какие имеются способы инвестирования. Обязательно разузнайте, были ли эпизоды отказа от франшизы или закрытия компании, и каковы были причины этого. Чем больше предприниматель будет знать, тем больше шансов на образование прибыльного бизнеса. Но даже бизнес по системе франшиза не застрахован от рисков, как и любое другое мероприятие, если оно подразумевает инвестировать некую сумму денег для получения дохода.

Что дает франшиза предпринимателю? Во-первых, это имя, раскрученный бренд, что подразумевает исключение этапа ознакомления клиентов с продуктом или товарами. Во-вторых, это крепкое плечо поддержки, как на информационном уровне: обучение и передача опыта, так и на практическом: предоставление материалов, ведение рекламных акций. В-третьих, стоит упомянуть полный бизнес-план, который уже составлен и проверен задолго до появления нового франчайзи. Также можно рассчитывать на самые низкие цены, ведь у крупной сети всегда есть преимущества у поставщиков.

Если еще присутствуют сомнения, то их необходимо развеять до подписания контракта. Стоит обратить внимание на ограничение собственных идей по развитию бизнеса: работать нужно будет по правилам, определенным франчайзером, почти без возможности отойти в сторону от них. Если в процессе работы придет осознание неверности решения, то можно отказаться от продления договора по истечению его срока. Понятно, что поставщиков менять тоже не разрешено, тем самым снизить затраты инвестирования таким образом не получится. Размер затрат на ведение бизнеса по франшизе ощутимо выше, чем при старте своего бизнеса, особенно это касается крупных компаний.

Франшиза или собственное дело, безусловно, решать предпринимателю. Если бизнес литература форека внимательно была прочитана, то человек будет знать, что любому инвестированию сопутствуют риски, стоит только их просчитать и выбрать наиболее надежное предприятие.

Источник: FIN.OBOZ