

Франчайзинг



В общем смысле, **франчайзинг** – это «аренда» товарного знака. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером и франчайзи. Содержание договора может быть различно, от простых, до очень сложных, содержащих мельчайшие подробности использования товарного знака.

Франчайзи

Франчайзи

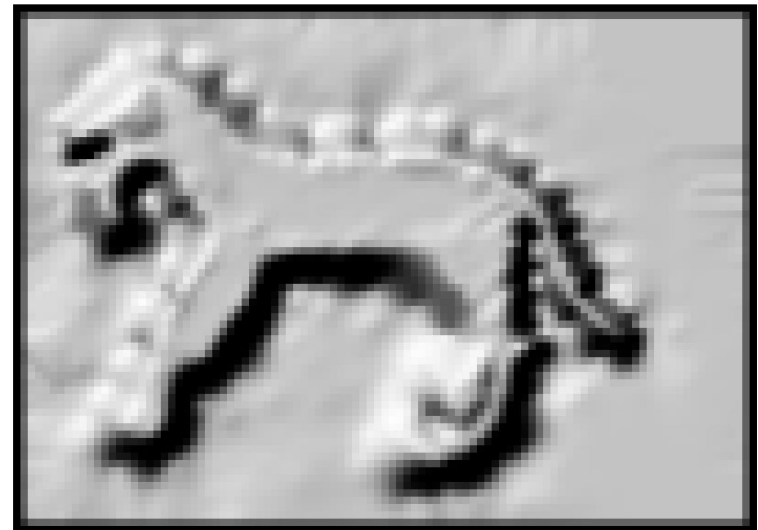
Франчайзи



Франчайзер

www.alpari.ru

Простой пример франчайзинга

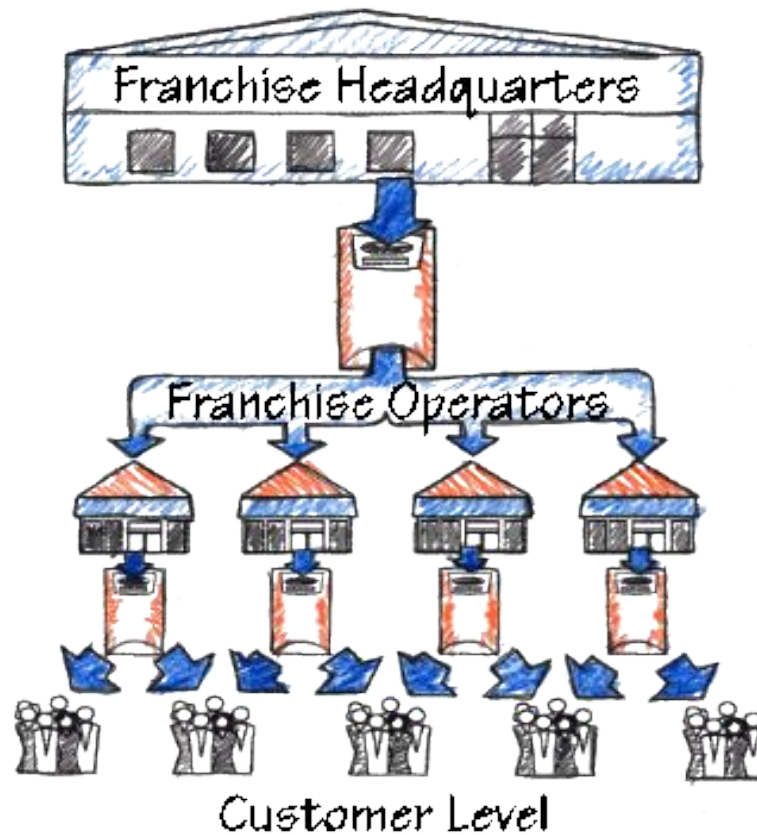


Виды франчайзинга

- сбытовой
- товарный
- промышленный
- деловой

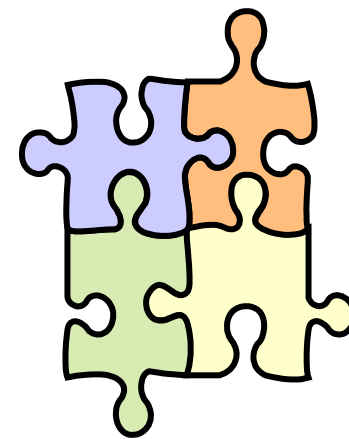
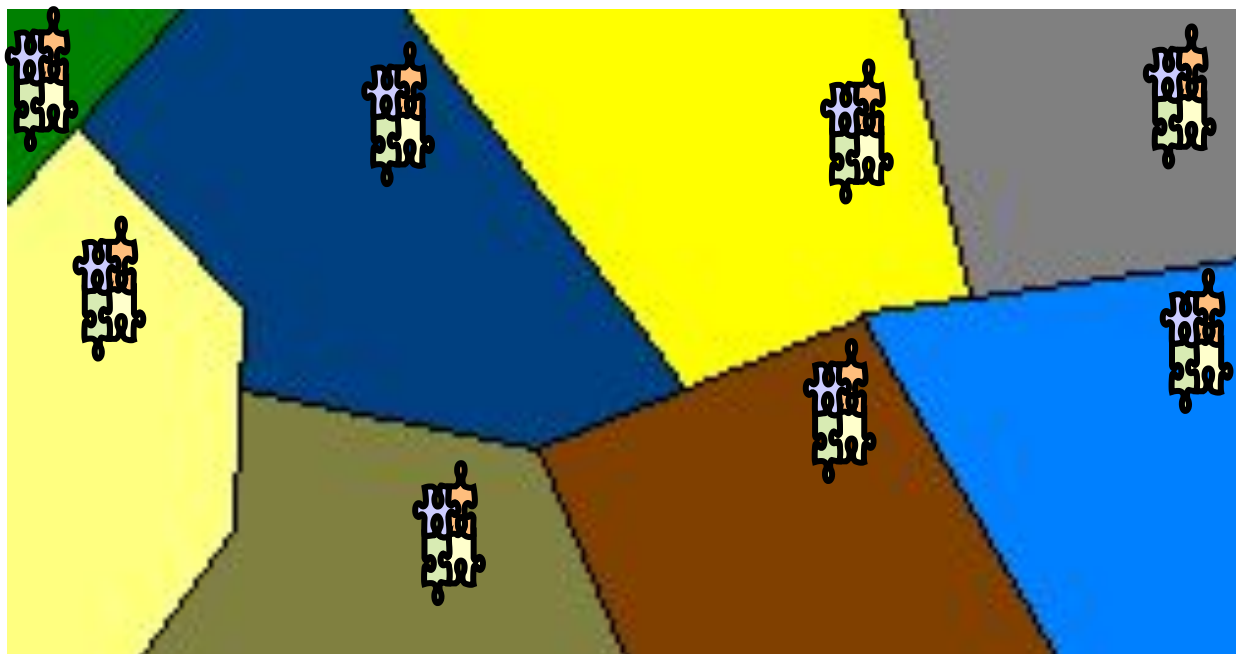
Сбытовой франчайзинг

Сбытовой франчайзинг – используется производителем товаров для построения единой разветвленной сбытовой сети, функционирование которой находится под его контролем



Товарный франчайзинг

Товарный франчайзинг представляет собой передачу исключительных прав на реализацию продукции выпускаемой франчайзером и под его товарным знаком на определенной территории. Франчайзи становится единственным продавцом данного товара на закрепленной территории и эксклюзивным представителем торговой марки франчайзера. Основным условием данной сделки является то, что франчайзи обязуется закупать продукцию только у своего франчайзера и полностью отказывается от реализации аналогичных товаров других фирм, которые могут составить конкуренцию.



Товарный франчайзинг

Для товарного франчайзинга характерна узкая специализация франчайзи на реализации одного вида товаров и услуг и получении фиксированной доли от общего объема продаж.

Также присуща относительно невысокая степень регламентации обязанностей за счет однородности деятельности.

Франчайзер не только увеличивает сбыт своей продукции, но и регулирует, закрепляя за франчайзи определенные территории, распределение объема продаж между различными регионами, расширяя географию рынка сбыта.

Промышленный франчайзинг

Промышленный франчайзинг представляет собой передачу прав на производство и сбыт под торговым знаком франчайзера продукции с использованием запатентованной технологии производства, материалов, сырья или исходного компонента продукции.

Деловой франчайзинг

Деловой франчайзинг подразумевает передачу не только товарного знака, но и технологию ведения бизнеса, отработанной и апробированной фирмой франчайзером.

Франчайзи берет на себя обязательства действовать в соответствии с рыночной стратегией франчайзера, с его правилами планирования и организации управления, соблюдать технические требования, стандарты и условия обеспечения качества, участвовать в программах обучения и развития производства, целиком отвечать за экономические результаты своей работы.



Формы франчайзинга

Региональный франчайзинг – форма организации франшизного бизнеса, при которой франчайзи получает право на освоение определенного района (создание франшизной системы) и контроль над ним в соответствии с оговоренным количеством предприятий и графиком их открытия. Открываемые предприятия не имеют независимого юридического статуса и являются отделениями или филиалами франчайзи;

Субфранчайзинг – форма организации франшизного бизнеса, при которой франчайзер передает другой стороне – главному франчайзи – права (иногда исключительные) в пределах строго установленной территории на продажу франшиз третьим лицам – субфранчайзи. В соглашении может предусматриваться, что некоторые субфранчайзи имеют право управлять более чем одной торговой единицей. В таком случае договор на субфраншизу называют “многоэлементной франшизой”.

Выгоды франчайзера

- средство расширения своего бизнеса
- гарантировано-стабильный объем продаж своей продукции

Выгоды франчайзи

- существенно снижает предпринимательский риск
- «раскрученный» под известной маркой бизнес
- продукция/услуги от франчайзера по минимально возможной цене
- ускоряет окупаемость капиталовложений

Спасибо!