

L/O/G/O



# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ.

Степанова Ксения гр.МЭ081

**Франчайзинг** - это такая организация бизнеса, в которой компания (франчайзор) передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта и услуг этой компании.



**Франчайзи** обязуется продавать этот продукт или услуги по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса

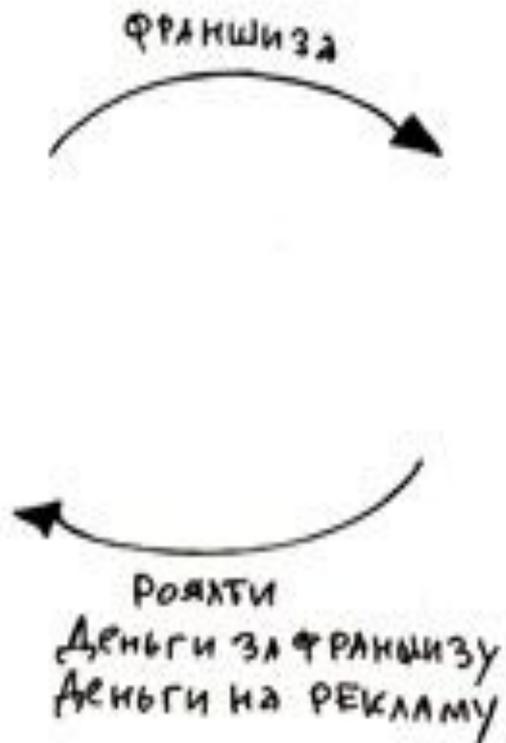


**Франчайзи** получает разрешение использовать имя компании, ее репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии





франчайзер  
(владелец торговой  
марки)



франчайзи  
(покупатель  
франшизы)



## При покупке франшизы

франчайзи может организовать компанию без наличия специального образования или особых навыков

успех на рынке практически обеспечен

франчайзи делает минимальные финансовые вложения

Франчайзинг затрагивает почти все промышленные сферы и виды бизнеса



## Виды франчайзинга:

производственный

товарный

сервисный

франчайзинг  
бизнес-формата

### Производственный франчайзинг

предполагает передачу франчайзером запатентованных технологий и сырья для производства определенного продукта.

### Сервисный франчайзинг

кроме передачи оборудования и предоставления права на продажу услуг, осуществляет передачу технологий продаж, обслуживания клиентов, а также контролирует все аспекты их применения.

## ТОВАРНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

представляет собой передачу исключительных прав на реализацию продукции выпускаемой франчайзером и под его товарным знаком на определенной территории.



## ФРАНЧАЙЗИНГ БИЗНЕС- ФОРМАТА

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

ПРОИЗВОДИ-  
ТЕЛЬ

ОПТОВЫЕ  
КОМПАНИИ,  
РОЗНИЧНЫЕ  
СЕТИ

# Преимущества и недостатки франчайзинга



## **Преимущества для франчайзера:**

- Увеличение сбыта и получение от этого дополнительного дохода;
- Расширение сбытовой сети и возможность сбыта на удаленных территориях;
- Увеличение степени контроля на рынке;
- Более быстрое продвижение на рынке без прямых инвестиций или издержек, связанных с инфраструктурой;
- Приобретение новых идей по улучшению системы;

## **Недостатки для франчайзера:**

- Риск утраты репутации, связанный с невыполнением франчайзи инструкций, стандартов и других необходимых условий;
- Риск утраты территории, связанный с различными формами противодействия со стороны франчайзи;
- Соккрытие франчайзи важной информации и/или представление неверной информации, дающей ложное представление о рынке;
- Отказ выплаты роялти

## **Преимущества для франчайзи:**

- Использование марки, завоевавшей лояльность потребителей и репутацию;
- Возможность выбора сектора экономики;
- Вступление в проверенную систему и использование ее преимуществ;
- Сохранение юридической самостоятельности;
- Экономия ресурсов на изучение, обучение, становление бизнеса, маркетинг, рекламу, поиск поставщиков и т.д.;
- Поддержка со стороны опытного партнера;

## **Недостатки для франчайзи:**

- Недостаточная и ложная информация о франшизе;
- Ложные обещания франчайзера, его неспособность управлять ростом сети, утрата интереса к развитию;
- Слабая проработка рынка франчайзером и несоответствие продукта интересам рынка;
- Неэффективное развитие территории
- Неоправданный контроль со стороны франчайзера
- Чрезмерное ограничение деятельности франчайзи;
- Жесткие условия контракта и отсутствие гибкости

# Проблемы российских потенциальных франчайзи



- нехватка первоначальных средств для покупки франшизы и оборудования торгового помещения
- проблемы в поиске самих средств



При получении кредита необходимо предоставить убедительный **бизнес-план**. А потенциальный франчайзи должен быть готов вложить хотя бы одну треть общей суммы собственных средств/



**личная финансовая ответственность является необходимым требованием при выборе франчайзи.**

# Структура франшизных рынков России, Европы и США.



# Современное состояние франчайзинга на российском рынке.

В России наблюдается возрастающий интерес к развитию бизнеса с использованием концепций франчайзинга.

Структура рынка франшиз в 2010 г.



L/O/G/O



**Спасибо за внимание!**