**Франчайзинг,** если говорить просто - это возможность открыть свой собственный магазин, но с вывеской известной компании.

При этом тебе помогут и найти помещение, и подобрать персонал, и сделать ремонт, и даже товар отгрузят, главное — не забывать вовремя оплачивать счета. А теперь давайте попробуем разобраться в этом вопросе более подробно.

**Зачем мне франшиза?**

Если вы задумываетесь об открытии собственного бизнеса, скорее всего вы уже стали задаваться такими вопросами: в каком месте лучше всего его открыть? Какая цена аренды оптимальна для моего бизнеса? У кого закупать товар? Какую делать на него наценку? Сколько мне надо потратить на запуск и сколько я смогу заработать? И это лишь малая толика вопросов, ответить на которые начинающему предпринимателю еще предстоит.

Умный человек учится на чужих ошибках – именно для таких людей был придуман франчайзинг. Прежде чем предлагать свою франшизу на рынке, франчайзор, то есть владелец франшизы, должен в первую очередь «довести до ума» свою бизнес-систему, отработать все бизнес-процессы и доказать эффективность своего бизнеса.

Франчайзор должен иметь уже действующее «эталонное» предприятие, которое он использует при «клонировании» по системе франчайзинга. Поэтому, покупая франшизу, вы приобретаете уже проверенную и отработанную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность.

Купив франшизу, вы получите ответы на все вопросы, которые вас интересуют, а также на те, о которых вы еще даже не задумывались. Таким образом, вы сможете начать собственный бизнес, при этом обезопасив себя от большинства рисков начинающего предпринимателя.

**Сколько стоит франшиза?**

Чтобы ответить на вопрос о стоимости франшизы, сначала необходимо разобраться, из чего складывается общая сумма инвестиций в открытие нового бизнеса. Обычно это следующие позиции: Аренда помещения Разработка дизайн-проекта ремонта помещения Разработка дизайна фасада Закупка мебели и оборудования Ремонт помещения Найм персонала Закупка товара Разработка рекламной кампании открытия Рекламная кампания открытия Купив франшизу, вы сможете сократить этот список в 2 раза! Потому что франчайзор предоставит вам готовый дизайн-проект помещения и фасада. Франчайзор поможет подобрать оптимальный персонал для вашего предприятия, передаст все необходимые материалы для проведения рекламной кампании открытия, а также поможет со всеми остальными пунктами из списка. За эту помощь вам будет необходимо заплатить франчайзору Паушальный взнос. Это одноразовый платеж, который оплачивается при покупке франшизы. Обычно он составляет от 5 до 10% от общей суммы инвестиций в открытие. У многих франшиз паушальный взнос вообще отсутствует! На самом деле он, конечно, есть, так как среди франчайзоров нет альтруистов. Просто он «скрыт», например, в виде обязательной закупки товара или оборудования у франчайзора.

Кроме того, франшиза подразумевает постоянную текущую поддержку от управляющей компании. Это может быть как рекламная поддержка (когда компания-франчайзор дает федеральную рекламу за свой счет или предоставляет вам сайт на корпоративном домене), так и консультации по ведению бизнеса, контроль за состоянием дел и другая подобная помощь. За эту поддержку вы будете должны оплачивать Роялти. Это регулярные, обычно ежемесячные, платежи. Роялти бывает фиксированным (например, 15 тысяч рублей ежемесячно), а бывает зависящим от объемов ваших доходов или прибыли – в виде % от оборота.

Существуют франшизы, которые работают вообще без роялти – но в этом случае вам, как правило, будет необходимо проводить у них регулярные закупки товара. Не стоит думать, что франшиза – это разновидность работы по найму. Ваш бизнес останется вашим, и управлять им вы будете полностью самостоятельно. Франчайзор сможет давать только советы и рекомендации, чтобы уберечь вас от ошибочных решений.

**По франшизе можно открыть только магазин?**

Распространено заблуждение, что франчайзинг ориентирован только на розничную торговлю. Безусловно, франшизы магазинов составляют до 70% от объема этого рынка, но и в оставшихся 30% можно найти много всего интересного. В первую очередь это, конечно, заведения общественного питания – кафе и рестораны, кофейни и суши-бары, бургеры и сендвичи. Наиболее известная франшиза общественного питания – это «Макдоналдс». К сожалению, обычному человеку купить ее в России практически невозможно – нужно обладать широчайшими связями и колоссальными инвестиционными возможностями. Но вы можете рассмотреть предложения конкурентов – например, Subway предлагает намного более доступный вариант начать бизнес в сфере быстрого питания. Вы легко можете открыть ресторан KFC, а компания Г.М.Р.

«Планета гостеприимства» предлагает на выбор франшизы для ценителей любой кухни – начиная от традиционной русской (Ёлки-Палки) и заканчивая итальянской (Сбарро и Виаджио), японской (Маленькая япония), ближневосточной и дальнеазиатской (Восточный базар, Yamkee). Но и на общепите франчайзинг не заканчивается.

**Вас интересует бизнес в интернете или информационные технологии?**

Существует большой выбор франшиз интернет-магазинов, а также франшиз, связанных с разработкой и обслуживанием программного обеспечения. Хотите оказывать услуги населению, работать в сфере здоровья, красоты и спорта? Пожалуйста – в франшиз вы найдете множество предложений от фитнес-клубов, салонов красоты, парикмахерских.

Любите автомобили с детства и всегда мечтали превратить свое увлечение в источник стабильного дохода? Рассмотрите предложения от компаний, связанных с автобизнесом – стайлинговые услуги, такси, автосервисы, торговля автозапчастями и даже прокат автомобилей – на всем этом можно зарабатывать!

**Франшиза – это просто!** Таким образом, открыть по франшизе вы сможете совершенно любой вид бизнеса. Вам будет необходимо оплатить паушальный взнос, и регулярно платить роялти, а за это вы получите помощь на всех этапах открытия и текущей работы вашего предприятия. При этом весь доход, который вы будете получать от работы вашего предприятия – останется вашим, а бизнес будет находиться полностью под вашим единоличным управлением.

Франшиза – это простой способ начать собственный бизнес с минимальными рисками. Остается только вопрос, как выбрать франшизу? Чтобы помочь в выборе, проводится ежегодный Рейтинг топ-100 франшиз России, а также создали раздел с проверенными франшизами. Но не  стоит ограничиваться только этими списками. Если вас заинтересовала какая-либо франшиза – отправьте заявку, переговорите с представителем компании, попросите контакты действующих франчайзи, встретьтесь и пообщайтесь с ними - только таким образом вы сможете лично убедиться в надежности компании, и сделать в итоге правильный выбор.  
  
  
Подробнее: <https://www.beboss.ru/journal/franchise/articles/2706-franchising_it_in_simple_words>