



ИНВЕСТИЦИИ ▶ 10-11

Роберт Шиллер: в России один из самых дешёвых рынков. Я сам туда, правда, ещё не инвестировал, но об этом думал.

нобелевский лауреат по экономике о том, куда ещё можно инвестировать, помимо рынка США

экономическая газета Эстонии

ДЕЛОВЫЕ ВЕДОМОСТИ

www.dv.ee

бизнес-новости каждый день

27 марта 2019 № 6 (1075) следующий номер выйдет 10 апреля • 3,50 евро

e-tron

**Электричество
завоевало Audi.**

Привлекательная внешность, электрический полный привод quattro, значительный пробег на одной зарядке, смарт-решения подзарядки и многое другое. Полностью электрический Audi e-tron уже здесь.

Ждем на искрометный тест-драйв.
Подробнее: www.audi.ee/e-tron

Среднее потребление энергии Audi e-tron 55 quattro 265 кВт, кВт·ч/100 км: 24,6–23,7 (NEFZ); 26,2–22,6 (WLTP); выброс CO₂, г/км: 0

СОВЕТЫ

7 рекомендаций, как открыть бизнес по франшизе

Покупка франшизы – один из способов начать собственное дело с максимальными шансами на успех.

РОН ЛУВИЩУК
финансовый эксперт

Для многих франшиза выглядит привлекательнее, чем создание своего бизнеса с нуля, поскольку с франшизой вы получаете готовую модель бизнеса, готовый план действий и маркетинговую поддержку.

Иными словами, франшиза – это возможность за оговоренную плату использовать для своего блага знания и опыт другого (создателя бизнеса). Самые известные предприятия, предлагающие франшизу, – McDonalds, KFC, Subway.

С франшизой сразу есть представление о том, сколько можно заработать, как привлекать клиентов, как обучать персонал, где брать товар. И главное – есть поддержка продавца франшизы.

Как всё это делать – описано в документах франчайзинга (ну, или должно быть описано). Правильные договоры франчайзинга достигают сотен страниц. Также важно, что открывать точки приезжают сотрудники головного офиса, что существенно снижает риск.

Но это не означает, что покупка франшизы не подразумевает отсутствие риска.

Для того, чтобы покуп-

ка франшизы не обернулась для вас потерей денег и времени, нужно помнить о следующих моментах.

Бизнес по франшизе – это зависимость от франчайзера.

● Если вам не понравятся его требования, вы не сможете просто сменить вывеску и начать тот же бизнес, но под иным названием.

● Вы не сможете по своему усмотрению менять ассортимент товаров или фирменный стиль компании.

● Зачастую крупные бренды указывают поставщиков или сильно ограничивают возможность их самостоятельного выбора.

● В договоре франшизы могут быть прописаны штрафы за различные, зачастую очень мелкие, нарушения.

● Любая франшиза – это обязанность выплачивать ежемесячные платежи (роялти) её владельцу. Размер роялти зависит от условий франшизы и может быть как процентом от оборота, так и фиксированной суммой.

Чем детальнее предложение о франшизе, тем больше шансов, что создаваемый вами бизнес будет успешным.

Но, как и в любом деле, тут есть нюансы.

« С франшизой сразу есть представление о том, сколько можно заработать, как привлекать клиентов, как обучать персонал, где брать товар.



7 СОВЕТОВ

Как выбрать правильную франшизу

1. Выбирайте бренд, которым сами хотите пользоваться, чтобы впоследствии не разочароваться в продукте.

2. Выбирая компанию-франчайзера, стоит избегать эмоциональных оценок. Чем больше логики вы включите при принятии решения о франшизе и при заключении договора, тем меньше риска, что оно окажется ошибочным. Стоит привлечь стороннего консультанта, который поможет дистанцироваться от эмоций и принять рациональное решение.

3. Важнейшая вещь при выборе франшизы – узнаваемость бренда. Чем популярнее бренд, тем проще вам будет выйти на ры-

нок и привлечь своего клиента.

4. Ещё более важный аспект при выборе франшизы – надёжность франчайзера как партнёра. Если у компании хорошая репутация, она действует на рынке уже какое-то время, активно развивается и не имеет нареканий со стороны франчайзи (то есть тех, кто покупает франшизу), то вы получите определённую гарантию того, что ваш бизнес будет успешным в течение многих лет.

Если есть возможность, стоит пообщаться с действующими франчайзи и выяснить у них напрямую, с какими трудностями и подводными камнями они сталкиваются в бизнесе с данным франчайзером. Это

может сэкономить вам уйму времени и денег.

5. Присмотритесь к тому, какие места рекомендуются для открытия франшизы. Возможно, места, которые будут рекомендованы вам, подходят для Москвы, но не подходят для Таллинна. Обратите внимание, готовы ли на первом этапе выслушать ваше мнение. Если нет, то, значит, и далее ваши замечания и предложения учитываться не будут.

6. Стоит посетить свой потенциальный бизнес в качестве клиента – оценить качество услуги, средний чек, как работает персонал, в каких местах расположены точки. Сделать это надо не в одной

ЧТО ЕСТЬ ЧТО

Франшиза

– объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса. В качестве франшизы могут выступать методы ведения бизнеса, товарный знак, технология со взаимными обязательствами и льготами между передающей (франчайзер) и получающей (франчайзи) сторонами, предоставляемые за плату и оформленные в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности.

Источник: Википедия

точке, а как минимум в трёх-пяти. По тому, как отличаются франшизы в разных местах, можно понять насколько франчайзер контролирует процессы и, следовательно, как он относится к своему бизнесу.

7. Кроме того, стоит обратить внимание на прозрачность предложения о франшизе.

Что ещё предлагается, помимо бренда? Маркетинг, адаптированный под вас? Помощь в выборе места? Утверждённый дизайн? Обучение персонала и руководства? Должностные инструкции? Возможность получить помощь в развитии бизнеса? Менеджера, готового ответить на ваши вопросы? Каков паушальный (вступительный) взнос? Какова роялти и от чего она зависит?

Будь это лето... или зима... разницы нет...

TRV KLIMA

Мы решим проблемы отопления и охлаждения.

Обслуживание, установка климатических систем и консультирование по связанным с ними вопросам.

TRV KLIMA AS • Ассаку 75310, Харьюмаа • Тел. 610 5454 • Эл.почта trv@trv.ee • www.trv.ee

Wiru Uks Tallinn OÜ Тел. 50 44 798 wu@wu.ee
См. дополнительно www.wu.ee

ГАРАЖНЫЕ ВОРОТА \ СКЛАДНЫЕ ВОРОТА \ РУЛОННЫЕ ВОРОТА
КАЧЕСТВЕННО И СТАРАТЕЛЬНО!