

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

СТЕРЛЯДЕВ Олег Юрьевич

СЕО, Международная сеть кафе-пекарен «Добропек»,
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ФРАНЧАЙЗИНГА: КАК ОБЕСПЕЧИТЬ УСПЕШНОСТЬ ФРАНШИЗЫ

Аннотация. Данная статья рассматривает важность планирования бизнеса при приобретении франшизы. Франчайзинг предоставляет возможность начать бизнес с уже установленным брендом и успешной бизнес-моделью, но чтобы обеспечить успешность франшизы, необходимо провести тщательное планирование бизнеса. Это включает в себя изучение рынка, конкурентов, анализ финансовых показателей и определение стратегии продвижения продукта. Также необходимо убедиться в наличии всех необходимых ресурсов для успешного запуска и управления бизнесом, таких как обучение персонала, маркетинговая и техническая поддержка и другие ресурсы.

В целом, статья является полезным ресурсом для предпринимателей, которые рассматривают возможность приобретения франшизы. Она поможет им понять, как провести тщательное планирование бизнеса и оценить потенциальную прибыльность бизнеса в контексте франчайзинга.

Ключевые слова: франшиза, франчайзинг, лизинг, бизнес, организация.

Актуальность исследования. Представленная тема статьи является актуальной и важной для предпринимателей, которые рассматривают возможность приобретения франшизы.

Франчайзинг – это бизнес-модель, в которой франчайзер (владелец бизнеса) предоставляет право использования своего бренда, продуктов и процессов другому предпринимателю (франчайзи). Франчайзинг позволяет предпринимателям начать свой бизнес с уже установленным брендом и успешной бизнес-моделью. Однако чтобы обеспечить успешность франшизы, необходимо провести тщательное планирование бизнеса. Это включает в себя изучение рынка, конкурентов, анализ финансовых показателей и определение стратегии продвижения продукта. Кроме того, необходимо убедиться, что франчайзер предоставляет все необходимые инструменты и поддержку франчайзи для успешного запуска и управления бизнесом. Это может включать в себя обучение персонала, маркетинговую поддержку, техническую поддержку и другие ресурсы.

В целом, планирование бизнеса в контексте франчайзинга является важным шагом для

обеспечения успешности франшизы. Оно позволяет предпринимателям изучить рынок, определить стратегию и убедиться в наличии необходимых ресурсов для успешного запуска и управления бизнесом.

Целью исследования является выявление особенностей и характеристика планирования бизнеса в контексте франчайзинга.

Сущность франчайзинговых отношений изучали П.С. Беленец, Г.А. Бунич, А.И. Ахатов, Н.В. Моджина, А.В. Емельянова, А.М. Сергеева, О.М. Алиев, Н.А. Гуляева, Н.А. Волкова, А.А. Еремин, А.Н. Мордвинкин, Е.В. Пашенко.

Чтобы обеспечить успешность франшизы, необходимо провести тщательное планирование бизнеса. Ниже приведены основные шаги, которые помогут вам разработать эффективный бизнес-план для франшизы.

Изучение рынка и анализ конкурентов: изучите рынок, на котором вы собираетесь работать, и проведите анализ конкурентов. Это позволит вам определить, какие услуги и продукты уже предоставляются на рынке и как вы можете отличаться от конкурентов.

Определение целевой аудитории: определите целевую аудиторию для вашей франшизы.

Кто будут ваши клиенты? Какие потребности их интересуют?

Разработка бизнес-стратегии: на основе анализа рынка и целевой аудитории разработайте бизнес-стратегию. Определите, каким образом вы будете продвигать свой бизнес и какими методами будете привлекать клиентов.

Определение финансовых показателей: разработайте прогнозные финансовые показатели, такие как ожидаемая прибыль, затраты на запуск бизнеса, окупаемость и т.д. Оцените все затраты, которые необходимы для запуска и ведения бизнеса.

Выбор франшизы: выберите франшизу, которая лучше всего соответствует вашим целям и бизнес-стратегии. Изучите предлагаемые условия франчайзера, включая условия использования бренда, обучение и поддержку, рекламные кампании и т.д.

Получение финансирования: определите источники финансирования, такие как инвесторы, кредиты или собственный капитал.

Запуск и управление бизнесом: после получения финансирования и выбора франшизы запустите свой бизнес. Обеспечьте эффективное управление бизнесом, следите за показателями и принимайте меры для улучшения эффективности.

Кроме того, необходимо убедиться, что франчайзер предоставляет все необходимые инструменты и поддержку франчайзи для успешного запуска и управления бизнесом. Это может включать в себя обучение сотрудников, помощь в подборе места расположения бизнеса, разработку маркетинговых стратегий и т.д. Важно также понимать, что успешность франшизы зависит не только от самой франшизы, но и от того, как эффективно вы будете ее управлять. Поэтому важно иметь понимание о том, какие навыки и знания нужны для управления бизнесом.

Важно также уделить внимание выбору места расположения бизнеса и оценке конкуренции на данном рынке. Это поможет определить потенциальные возможности и риски, связанные с запуском франшизы [1, с. 15].

Наконец, необходимо убедиться, что вы и ваши сотрудники понимаете все особенности бизнеса и процессы, связанные с запуском и ведением франшизы. Это поможет вам избежать ошибок и повысить эффективность вашего бизнеса.

В целом, планирование бизнеса в контексте франчайзинга включает в себя множество

аспектов, от изучения рынка и выбора франшизы до управления бизнесом и оценки рисков. Важно провести тщательную подготовку и принимать взвешенные решения, чтобы обеспечить успешность вашей франшизы.

Механизм планирования бизнеса является важным элементом для обеспечения успешности франшизы. Планирование бизнеса в контексте франчайзинга помогает определить ключевые показатели эффективности бизнеса, а также прогнозировать потенциальные риски и возможности для франчайзи.

Вот несколько шагов, которые могут помочь обеспечить успешность франшизы через механизм планирования бизнеса:

1. Изучение рынка: изучение потенциального рынка и конкуренции является первым шагом в создании бизнес-плана. Необходимо провести анализ потенциальных клиентов, целевой аудитории, конкурентов и их стратегий. Это позволит определить потенциальный объем рынка и возможности для развития франшизы.

2. Выбор правильной франшизы: необходимо выбрать франшизу, которая соответствует вашим интересам и способностям, а также имеет успешную и проверенную модель бизнеса. Необходимо оценить финансовые возможности, требования к инвестициям и ожидаемую прибыль.

3. Разработка бизнес-плана: разработка бизнес-плана включает определение стратегии и плана действий для достижения целей бизнеса. Бизнес-план должен содержать информацию о рынке, конкуренции, финансовых показателях, ожидаемых расходах и прибыли, маркетинговых стратегиях, стратегиях продаж и управлении персоналом.

4. Обучение и поддержка: франчайзинг предоставляет обучение и поддержку своим франчайзи, чтобы обеспечить успешность бизнеса. Необходимо принимать участие в обучающих программах и получать консультации от опытных франчайзи и менеджеров.

5. Управление бизнесом: управление бизнесом включает в себя оценку и анализ финансовых показателей, контроль над расходами и увеличение эффективности бизнеса. Необходимо строго следить за финансовыми показателями, включая прибыль, убытки, поток денежных средств и инвестиции.

6. Маркетинговые стратегии: важным элементом успешности франшизы является маркетинговая стратегия. Необходимо

разработать и реализовать маркетинговые стратегии, которые позволят привлечь новых клиентов и удерживать существующих. Кроме того, важно следить за трендами в маркетинге и адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

7. Постоянное развитие: для обеспечения долгосрочной успешности франшизы необходимо постоянно развивать бизнес. Это включает в себя поиск новых возможностей для расширения бизнеса, инновации и улучшение процессов. Необходимо также следить за

изменениями в законодательстве и бизнес-практиках.

8. Контроль и оценка результатов: необходимо регулярно контролировать и оценивать результаты бизнеса, чтобы убедиться в том, что он развивается в соответствии с бизнес-планом и достигает поставленных целей. Необходимо проводить анализ эффективности маркетинговых стратегий, финансовых показателей и общей эффективности бизнеса [2, с. 38].

Можно выделить следующие преимущества бизнеса по франчайзингу в сравнении с обычным бизнесом на рис. 1.



Рис. 1. Преимущества бизнеса по франчайзингу в сравнении с обычным бизнесом

Запуск бизнеса по франчайзингу может быть сложным процессом, но следуя нескольким этапам, можно максимально снизить свои риски и повысить шансы на успех. Вот основные этапы запуска бизнеса по франчайзингу:

1. Изучение рынка: начните с изучения рынка и выберите наиболее подходящую для вас франшизу. Исследуйте рынок, конкурентов, популярность и потенциал бренда.

2. Оценка потенциала: оцените потенциал своего бизнеса, анализируя финансовые показатели и прогнозы на будущее. Вы должны знать, сколько денег вам понадобится для запуска бизнеса и когда вы сможете ожидать прибыль.

3. Подписание контракта: подпишите контракт с франчайзером и убедитесь, что вы понимаете все условия и требования. Также

важно убедиться в том, что вы готовы следовать стандартам и процедурам, установленным франчайзером.

4. Подготовка к запуску: подготовьте свой бизнес к запуску, выполняя все требования, предъявляемые франчайзером. Это может включать в себя получение необходимых лицензий и разрешений, обучение персонала, выбор места для бизнеса, покупку оборудования и материалов.

5. Запуск бизнеса: организуйте запуск своего бизнеса, объявите о его открытии,

привлекайте клиентов и начинайте работать. В этот период необходимо уделить особое внимание взаимодействию с клиентами и обратной связи, чтобы убедиться, что вы соответствуете ожиданиям.

6. Развитие бизнеса: развивайте свой бизнес, следуя стандартам и процедурам, установленным франчайзером. Ваш успех зависит от того, насколько хорошо вы можете продвигать бренд и поддерживать высокое качество обслуживания [3, с. 73].

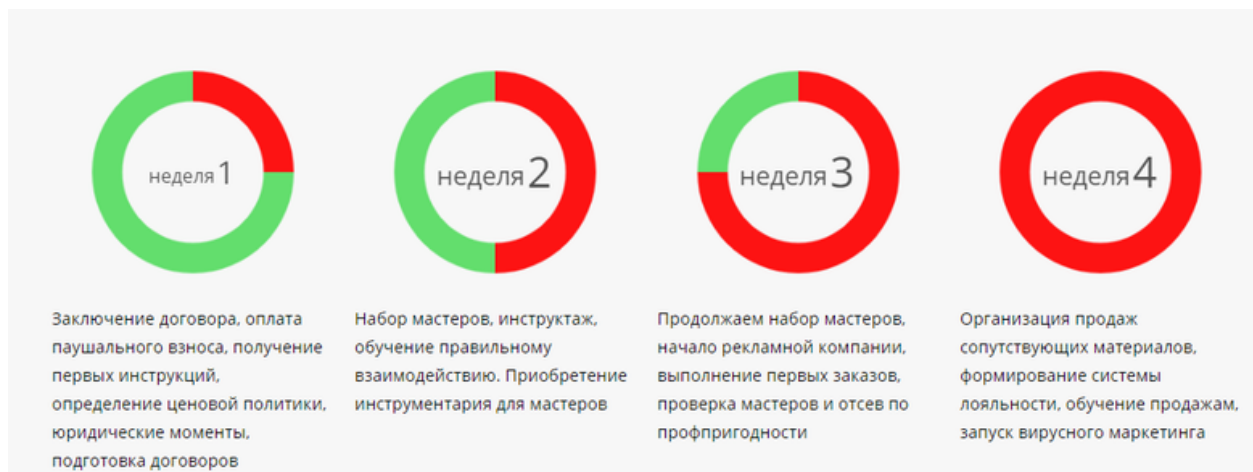


Рис. 2. Этапы запуска бизнеса по франшизе

Франчайзинг – это вид бизнеса, при котором владелец бренда (франчайзера) предоставляет другому предпринимателю (франчайзи) право использования своего бренда, технологий и бизнес-модели за определенную плату. При этом франчайзи получает готовый бизнес, который уже прошел проверку на практике и имеет известный бренд, что упрощает процесс запуска и продвижения нового предприятия.

Однако при планировании бизнеса в контексте франчайзинга может возникать ряд проблем, таких как:

Высокие входные затраты: при покупке франшизы франчайзи обязан выплатить не только стоимость самой франшизы, но и затраты на оборудование, аренду помещения, закупку товара и т.д. В результате этого могут возникнуть проблемы с финансовым планированием. Поэтому перед покупкой франшизы необходимо провести детальный анализ рынка и оценить возможность окупаемости вложенных средств. Также можно попросить у франчайзера скидку на покупку оборудования и товара.

Ограниченные возможности управления бизнесом: при покупке франшизы франчайзи

обязан следовать стратегии и бизнес-модели, предложенной франчайзером. Это может ограничивать возможности управления бизнесом и реализации собственных идей. Перед покупкой франшизы необходимо тщательно изучить бизнес-модель франчайзера и убедиться, что она соответствует целям и планам франчайзи. Также можно обсудить с франчайзером возможность внесения изменений в бизнес-модель.

Проблемы с маркетингом: часто франчайзи ожидают, что бренд франчайзера уже известен на рынке, что упростит процесс продвижения и увеличит клиентскую базу. Однако в реальности это может не всегда работать.

Перед покупкой франшизы необходимо провести детальный анализ рынка и оценить возможность привлечения клиентской базы. Также можно обсудить с франчайзером возможность получения поддержки в маркетинге и продвижении бренда [4, с. 213].

Доля франшиз общепита за 2022 год увеличилась с 24% до 26%, наибольшее число новых проектов в 2022 году появилось именно в этой сфере бизнеса. Внутри категории общественного питания самой представленной

категорией является фастфуд. На его долю приходится около 19% от общего количества франшиз в России.

Доля франшиз в сфере услуг бизнесу и населению выросла на 1% и теперь составляет половину от всех франчайзинговых проектов на

российском рынке. В сфере производства новых франшиз практически не появляется, поэтому доля сегмента снизилась до 3%. В таблице 1 представлена структура франчайзеров в зависимости от типов бизнеса.

Таблица 1

Структура франчайзеров в России по виду бизнеса на начало 2023 года

№ п/п	Вид бизнеса	Количество (%)
1.	Общественное питание	26%
2.	Розничная торговля (непродовольственная)	13%
3.	Розничная торговля (продовольственная)	7%
4.	Производство	3%
5.	Услуги бизнесу и населению	50%
6.	Иное	1%

Проблемы с подбором персонала: франчайзи может столкнуться с проблемой подбора и обучения персонала в соответствии со стандартами франчайзера. Перед покупкой франшизы необходимо изучить требования к персоналу и провести анализ рынка труда в данном сегменте. Также можно обсудить с франчайзером возможность получения поддержки в подборе и обучении персонала.

Проблемы с конкуренцией: в некоторых отраслях франчайзинговый бизнес может быть очень конкурентоспособным, что может создавать проблемы с продвижением и удержанием клиентов. Перед покупкой франшизы необходимо провести детальный анализ рынка и оценить уровень конкуренции. Также можно обсудить с франчайзером возможность получения поддержки в продвижении бренда и удержании клиентов.

При планировании бизнеса в контексте франчайзинга необходимо провести детальный анализ рынка и оценить все возможные риски и проблемы, которые могут возникнуть. Также стоит обсудить с франчайзером все возможные варианты поддержки и помощи, которые он может предоставить, чтобы уменьшить риски и обеспечить успешное развитие бизнеса.

Основные компоненты франчайзинга:

- использование франчайзи товарного знака франчайзера;
- соблюдение франчайзи определенной модели, которая включает стандартизацию всех ключевых бизнес-процессов;
- обеспечение паушального взноса и (или) роялти;
- наличие договора франчайзинга.

Как и любой другой бизнес, франчайзинг имеет свои риски, ниже перечислены некоторые из них.

Риск конкуренции: в некоторых отраслях конкуренция может быть очень высокой, и конкурирование с другими франчайзи и нефранчайзи может быть сложным.

Риск репутации бренда: репутация бренда франчайзера может повлиять на бизнес франчайзи, и если бренд получит негативную репутацию, это может негативно сказаться на бизнесе франчайзи.

Риск ограничений на свободу действий: франчайзер может наложить ограничения на деятельность франчайзи, например, на использование определенных поставщиков или на настройку местонахождения.

Риск изменения условий соглашения: франчайзер может изменить условия соглашения, и если это произойдет, это может негативно сказаться на бизнесе франчайзи.

Риск неудачного выбора локации: выбор неправильного местоположения для бизнеса может привести к снижению потока клиентов, что может негативно сказаться на доходности бизнеса.

Риск финансовой нестабильности: франчайзи могут столкнуться с финансовыми проблемами, если они не могут покрыть начальный взнос и регулярные платежи, или если они не могут привлечь достаточное количество клиентов [5, с. 129].

Вот несколько советов, которые могут помочь вам избежать рисков:

Изучить контракт франчайзинга внимательно: контракт франчайзинга – это ключевой документ, который определяет все условия сотрудничества между франчайзером и

франчайзи. Внимательно изучите контракт и убедитесь, что вы полностью понимаете все условия.

Оценить репутацию франчайзера: исследовать историю франчайзера, его финансовые показатели и репутацию на рынке. Общайтесь с другими франчайзи в сети, чтобы узнать их опыт работы с франчайзером.

Проанализировать рынок: изучить рынок, в котором собираетесь запустить свой бизнес, чтобы понимать, какие конкуренты уже есть на

рынке, какие у них преимущества и недостатки.

На 2023 год франчайзеры ставят себе в приоритет рост сети. Для сравнения в начале прошлого года на расширение надеялись 59% франчайзеров. При этом доля франшиз, осознающих необходимость доработки, увеличилась с 11,9% до 23,5%, что говорит о происходящих глубинных процессах в российском франчайзинге. А вот доля тех, кто рассчитывает на выход на новые рынки за год, увеличилась с 14% до 21,4% (таблица 2).

Таблица 2

Приоритет в развитии франшизы на 2023 год

№ п/п	Приоритет в развитии	Количество (%)
1.	Рост сети	40,8 %
2.	Доработка франшизы	23,5 %
3.	Выход на новые рынки	21,4 %
4.	Удержание существующих партнеров	10,2 %
5.	Выживание	4,1 %

Выводы исследования

Таким образом, перед тем как начать работу с франчайзером, необходимо изучить условия франчайзинга, включая начальный взнос, регулярные платежи, условия договора, правила использования бренда и технологий. Это поможет оценить, насколько вы можете справиться с финансовыми обязательствами и ограничениями. Необходимо провести анализ рынка и оценить потенциальную клиентскую базу в выбранном местоположении, чтобы понимать, насколько прибыльным может быть бизнес. Выбор правильного местоположения является важным фактором успеха вашего бизнеса.

Литература

1. Бондаренко, Д. П. Правовое регулирование договора коммерческой концессии в российском праве: автореф. дис. канд. юрид. Наук / Бондаренко Диана Петровна. – М., 2018. – 27 с.
2. Зими́на Л.Ю. Организация бизнеса на основе франчайзинга: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГУ, 2009. – 67 с.
3. Колинченко М.В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2017. – № 3. – С. 70-75.
4. Максимова А.Н., Иванов Н.Н. Стратегия франчайзинга в современных условиях функционирования организаций сферы услуг // Проблемы современной экономики. – 2019. – № 1(45). – С. 212-214.
5. Нагаев С.В. Соотношение понятий «франчайзинг» и «коммерческая концессия» // Бизнес в законе: экономико-юридический журнал. – 2017. – № 5. – С. 128-129.

STERLYADEV Oleg Yurievich

CEO, International chain of cafes and bakeries "Dobropek",
Russia, Moscow

BUSINESS PLANNING IN THE CONTEXT OF FRANCHISING: HOW TO ENSURE THE SUCCESS OF THE FRANCHISE

Abstract. *This article examines the importance of business planning when purchasing a franchise. Franchising provides an opportunity to start a business with an already established brand and a successful business model, but careful business planning is required to ensure the success of a franchise. This includes studying the market, competitors, analyzing financial performance and determining a product promotion strategy. You also need to make sure that you have all the necessary resources to successfully launch and manage the business, such as staff training, marketing and technical support, and other resources.*

Overall, the article is a useful resource for entrepreneurs who are considering acquiring a franchise. It will help them understand how to conduct a thorough business planning and assess the potential profitability of a business in the context of franchising.

Keywords: *franchise, franchising, leasing, business, organization.*