

ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА ПО ФРАНШИЗЕ

Такой формат появился на рынке относительно недавно, всего несколько лет назад, и серьезные российские компании-франчайзеры можно пересчитать по пальцам одной руки.

Франчайзер — это партнер, а не бизнес-ангел и не гарант успеха вашего предприятия. У франчайзера большой опыт, он обучит вас и ваших продавцов, составит ассортиментную матрицу, поможет с подбором помещения, но никто не сможет вам гарантировать именно ту прибыль, на которую вы рассчитываете. Некоторые ошибочно предполагают, что приобретение франшизы — это гарантия быстрой прибыли. На самом деле франшиза — это полезные неограниченные консультации и помощь в управлении и организации бизнеса, а также гарантированная стабильность поставок в случае продуктовой франшизы. Никто, кроме вас, не будет ответственен за результат, и это необходимо понимать. Чтобы развеять сомнения и иллюзии, рассмотрим, какие плюсы ожидают желающих работать по франшизе, и какие подводные камни придется обходить.



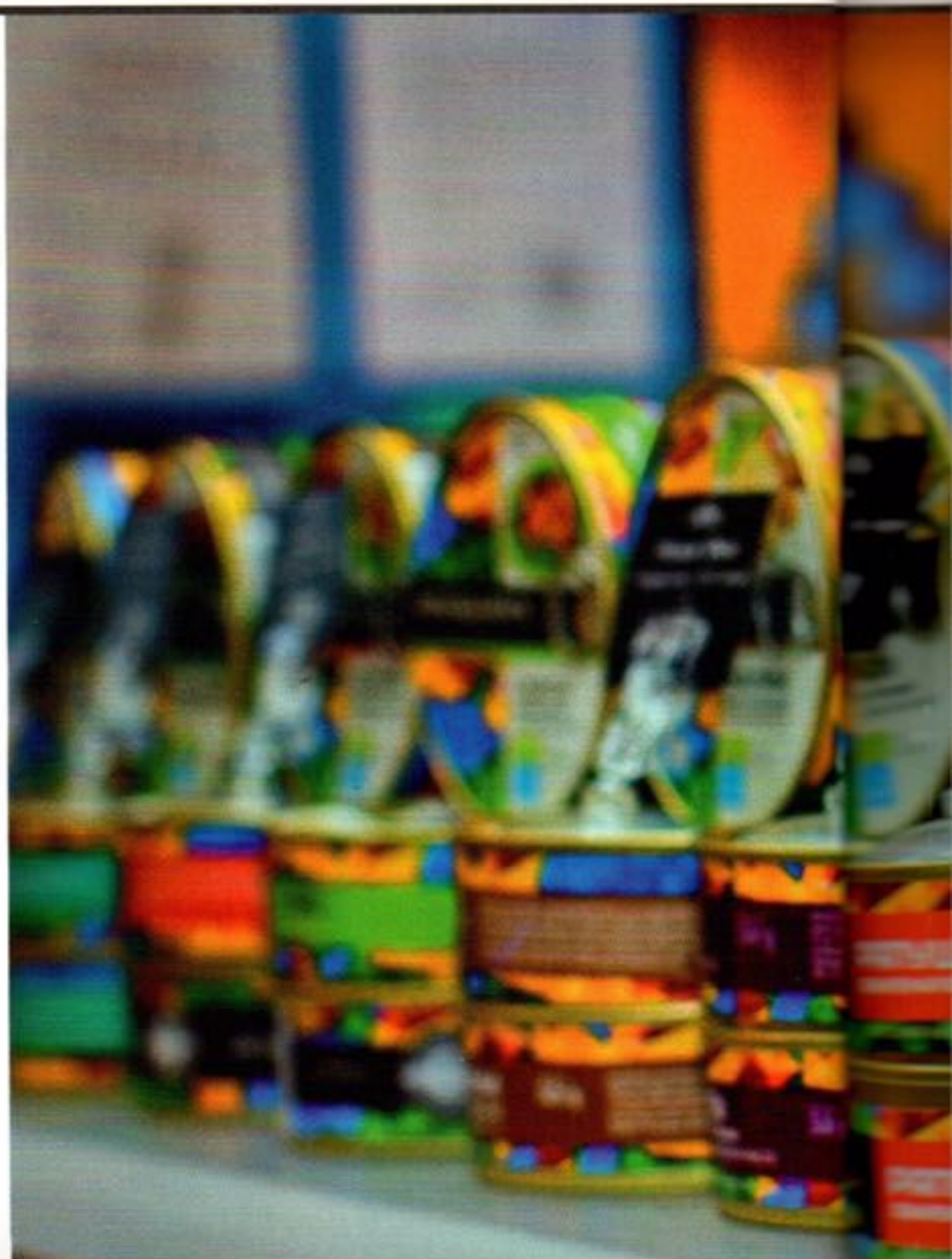
С чем поможет компания-франчайзер

- Подбор помещения.
- Выбор, оформление и ведение юридического лица.
- Расчет бизнес-модели.
- Подбор продавцов.
- Обучение продавцов.
- Обучение владельца бизнеса.
- Ввод систем отчетности и оплаты труда.
- Полное внутреннее наполнение точки с учетом всех норм.
- Дизайн, оборудование, ремонт, реклама, POS-материалы, кассы.
- Ассортиментная матрица.
- Ценовая политика.
- Составление первой загрузки.
- Сервис технической поддержки и консультирования по всем текущим вопросам франчайзи.

► Франчайзинг — это помощь в организации бизнеса, которая упрощает многие задачи, но ответственность за конечный результат все равно лежит на вас самих. ◀

Присоединяясь к компании-франчайзеру, вы становитесь частью сети с ее внутренними правилами и условиями, но вместе с этим теряете самостоятельность и независимость, которые привлекают в собственном бизнесе. От франчайзера вы получаете ноу-хау, разработки, продукцию и бренд, но при этом гарантированного дохода или прибыли вам никто не обещает. Более того, обещают контроль и проверки на всех этапах, и далеко не каждому предпринимателю это по душе.

Следует также отметить, что франчайзер не всегда идет навстречу вашим желаниям, а процесс введения новшеств по всей сети занимает гораздо больше времени по сравнению с отдельной точкой.





Полина Кирова,
директор по развитию франчайзинговой компании «ТМ Рыбсеть»

«В любом случае перед обращением к франчайзеру необходимо трезво оценить свои способности и возможности. Вполне может быть, что именно вам будет выгоднее и удобнее открыть магазин самостоятельно и использовать франчайзера просто в качестве одного из поставщиков. Или, наоборот, вы ищете партнера, который поможет вам в открытии и управлении торговой точкой, и тогда франчайзинг является для вас идеальным вариантом. Вместе с тем нужно понимать, что залогом успеха станет в первую очередь ваша полная вовлеченность в работу своего магазина. Все франчайзи, которые вставали за прилавком самостоятельно или приезжали на свою торговую точку хотя бы раз в два дня, показывали лучшие результаты по сравнению с теми, кто не вникал в работу и делегировал все управляющему или, что еще хуже, продавцу. У нас много примеров франчайзи, которые ничего не знали о рыбе и торговле до открытия франшизы, но их мотивированность, заинтересованность и энтузиазм помогли им выстроить успешный бизнес».



Ограничения работы по франчайзингу

- Зависимость от головной организации в принятии любых решений.
- Ограничения по ассортименту: вы не сможете торговать другой продукцией без разрешения франчайзера.
- Расходы в виде паушального взноса и роялти.
- Развитие чужого бренда: в рамках франшизы вы будете обязаны торговать под определенным торговым знаком, а не под своим названием.
- Доверие: если вы изначально не доверяете франчайзеру полностью, вам будет сложно продуктивно работать и адекватно оценивать его рекомендации.

Итак, главный вывод прост. Открываете ли вы магазин самостоятельно или работаете по франшизе, все будет зависеть лично от вас, а также от ваших денег. Франчайзинговая компания — не инвестор, она поможет оптимизировать затраты, но тратить вы будете свои деньги. Самое время их пересчитать.

Затраты на открытие

Здесь все индивидуально и зависит от формата магазина, который вы планируете открыть. Например, магазин охлажденной рыбы с соответствующим оборудованием и метражом обойдется вам не менее чем в 1,7 млн рублей. Магазин же франчайзингового формата с 200 позициями российской рыбы и рыбных деликатесов будет стоить от 600 тысяч до миллиона рублей. Что входит в эту сумму?

	руб.
Оборудование:	140 000 - 300 000
Первая закупка продукции:	300 000 - 400 000
Внутренняя реклама и мебельные элементы:	80 000 - 150 000
Наружная реклама:	40 000 - 100 000
Ремонт:	0 - 50 000

При самостоятельном составлении бизнес-плана торговой точки вам также понадобится подробно расписать следующие пункты:

- Арендная ставка.
- Количество продавцов (от 1 до 6 в смену) и их заработная плата.
- Кассовое оборудование.
- Видеонаблюдение.
- Системы охраны и пожарной безопасности.
- Выбранная юридическая форма, от которой зависят налоговые выплаты.
- Эквайринг.
- Инкассация.
- Обслуживание оборудования.
- Бухгалтерское обслуживание.
- Проходимость торговой точки.
- Средний чек.
- Анализ конкурентной среды в выбранном районе.

Имея перечисленные данные, вам будет гораздо проще рассчитать точку безубыточности и спрогнозировать финансовые показатели магазина. В рамках франчайзинга расчет осуществляется компанией-франчайзером, она же предоставляет всех необходимых подрядчиков, что объективно упрощает процесс открытия даже на самых ранних стадиях.



Теперь, имея перед собой картину затрат, вполне логично задаться вопросом, насколько ощутимый доход может принести затея с открытием рыбного магазина. Безусловно, выручка будет различаться от магазина к магазину, но можно ориентироваться на следующие показатели.

Аренда

Помещение с арендной ставкой в 30 тысяч рублей будет приносить вам гораздо меньше в абсолютном объеме по сравнению с точкой, у которой арендная ставка 400 тысяч рублей, и дело не в метраже, а в проходимости помещения: 15 метров за 30 тысяч и за 400 тысяч — это разное расположение, разные пешеходные потоки и покупательная способность. При подборе помещения помните, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке, и не гонитесь за дешевизной.

► Рыбный магазин может приносить до 10 млн рублей чистой прибыли в год. Но это идеальный вариант. В жизни порой реализуются и менее оптимистичные сценарии. ◀

Сезон

Летом продажи рыбной категории существенно снижаются. Не ожидайте, что декабрьская выручка повторится в июле или в августе, это очень маловероятно. Ориентируйтесь на годовые показатели, а не на ежемесячные.

Прибыль

В среднем крошечный рыбный отдел площадью до 10 м² может приносить от 400 000 до 3 500 000 рублей чистой прибыли в год, а отдельный магазин площадью до 30 м² — вплоть до 10 млн руб. в год при удачном подборе его расположения.

И помните: удача любит смелых! 🐟