

เริ่มต้นธุรกิจด้วยแฟรนไชส์

ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise) คือ ธุรกิจที่บุคคลหนึ่งเรียกว่า “แฟรนไชส์ซอร์ ” (ผู้ให้สิทธิในการประกอบธุรกิจ) ตกลงให้บุคคลอีกคนหนึ่งเรียกว่า “แฟรนไชส์ซี ” (ผู้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจ) ประกอบธุรกิจโดยใช้รูปแบบ ระบบ ขั้นตอน และสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของตนหรือที่ตนมีสิทธิที่จะให้ผู้อื่นใช้เพื่อประกอบธุรกิจภายในระยะเวลาหรือเขตพื้นที่ที่กำหนด และการประกอบธุรกิจนั้นอยู่ภายใต้การส่งเสริม และควบคุมตามแผนการดำเนินธุรกิจของแฟรนไชส์ซอร์ และแฟรนไชส์ซีมีหน้าที่ต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่แฟรนไชส์ซอร์

ธุรกิจแฟรนไชส์ จึงเป็นธุรกิจที่เจ้าของสิทธิให้สิทธิผู้อื่นในการประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการได้ ภายใต้สิทธิประโยชน์ในการใช้ชื่อการค้า ตราสินค้า เทคนิคในการผลิตสินค้าหรือการให้บริการและวิธีการในการดำเนินธุรกิจของตน

ประเภทของแฟรนไชส์ แบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. Product and Brand Franchising คือ การที่ผู้ผลิตสินค้าให้สิทธิบุคคลอื่นในการขายสินค้าที่ตนเองผลิตขึ้น รวมถึงการให้สิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ผลิต เช่น ธุรกิจขายรถยนต์ (ดีลเลอร์) ธุรกิจขายน้ำมัน ธุรกิจขายน้ำอัดลม
2. Business Format Franchising คือ การให้สิทธิบุคคลอื่นในการดำเนินธุรกิจเพื่อขายสินค้าหรือบริการ โดยใช้เครื่องหมายการค้าของเจ้าของสิทธิ และใช้ระบบการดำเนินธุรกิจที่เจ้าของสิทธิพิสูจน์แล้ว ส่วนมากจะเข้ากับธุรกิจฟาสต์ฟู้ด
3. Conversion Franchising เป็นลักษณะที่พัฒนามาจากแฟรนไชส์ประเภท Business Format โดยออกแบบระบบเพื่อเปลี่ยนร้านค้าที่เป็นอิสระให้หันเข้ามาในระบบแฟรนไชส์ เพื่อประโยชน์ร่วมกันในการใช้ชื่อทางการค้าและการทำโฆษณาร่วมกันในระดับประเทศ โดยใช้เครื่องหมายการค้าร่วมกัน เช่น ธุรกิจโรงแรม

ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจแฟรนไชส์ แบ่งเป็น 3 ลักษณะ

ประกอบด้วย

1. การซื้อสิทธิในด้านเทคนิค หรือ Know How คือ เจ้าของสิทธิให้ความรู้หรือเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจแก่ ผู้ซื้อสิทธิโดยมิได้มีการร่วมลงทุนหรือมีทรัพย์สินร่วมกัน

2. การจัดตั้งสาขา เป็นการดำเนินงานที่เจ้าของสิทธิเข้ามาดำเนินการดูแล และจัดการบริหารงานในสาขานั้นๆเอง เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า กิจการที่เปิดดำเนินการ มีมาตรฐานเดียวกัน

3. การร่วมลงทุน เป็นการดำเนินงานร่วมกันโดยที่เจ้าของสิทธิ และผู้ได้รับ สิทธิตกลงร่วมกันตั้งบริษัทใหม่ โดยเจ้าของสิทธิเดิมจะได้รับส่วนแบ่งผลกำไรหรือมีส่วนร่วม ร่วมลงทุนโดยมีหุ้นในกิจการจำนวนหนึ่ง

สาเหตุที่ทำให้การทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์ ได้รับความนิยม เนื่องจากมี ผลประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย คือ

ผลประโยชน์ของเจ้าของสิทธิ

1. สามารถขยายกิจการโดยไม่ต้องเพิ่มการลงทุนเอง
2. ชุมชนยอมรับสินค้า เมื่อผู้รับสิทธิได้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจในพื้นที่นั้นๆ
3. ประหยัดต้นทุนทางการตลาดและการขนส่ง เพราะผู้ได้รับสิทธิร่วมรับผิดชอบ
4. ต้นทุนในการดำเนินการผู้รับสิทธิอาจเป็นผู้รับผิดชอบ
5. มีรายได้จากค่าธรรมเนียมจากผู้ขอรับสิทธิ ซึ่งทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น
6. กำไรที่ได้จากการส่งสินค้าหรือวัสดุ
7. สามารถควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้จากข้อตกลงกับผู้ขอรับสิทธิ
8. ได้รับรายได้จากกำไรตามยอดขายที่ผู้รับสิทธิทำได้

ผลประโยชน์ของผู้รับสิทธิ

1. ได้รับคำแนะนำด้านการบริหารจัดการ การฝึกอบรม และช่วยในเรื่องการ ตัดสินใจที่เหมาะสม
2. ความเสี่ยงต่างๆจะน้อยลง เนื่องจากธุรกิจได้รับสิทธิจากธุรกิจที่มีชื่อเสียงเป็นที่ ยอมรับอยู่แล้ว และประสบความสำเร็จมาแล้ว
3. ได้รับความช่วยเหลือในด้านการส่งเสริมการขายและการโฆษณา
4. เป็นสมาชิกภายใต้ระบบการค้าปลีกขนาดใหญ่
5. ได้รับความช่วยเหลือด้านการเงิน ในการจัดซื้อสินค้าด้วยการคิดผลตอบแทนต่ำ
6. ได้รับเครดิตในการสต็อกสินค้า
7. เป็นสินค้า หรือ กิจการที่ผู้บริโภคยอมรับ

ข้อดีของธุรกิจแฟรนไชส์

1. ชื่อตรา ยี่ห้อ และชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมาก่อน
2. ได้รับความช่วยเหลือในด้านความรู้ต่างๆ เช่น การวางแผน วิธีการปฏิบัติงาน การตลาด การจัดซื้อ เป็นต้น
3. การควบคุมคุณภาพเพื่อให้ได้สินค้าหรือบริการที่มีมาตรฐาน (มีคู่มือการปฏิบัติงาน)
4. สัญญาต่างๆมีอยู่แล้วทำให้ได้รับความสะดวก
5. ความช่วยเหลือทางการเงิน (ขึ้นอยู่กับข้อตกลง) และคำแนะนำในการกู้เงิน
6. โปรแกรมการส่งเสริมการขายและการโฆษณาที่เจ้าของสิทธิดำเนินการ
7. ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการเริ่มต้นธุรกิจ
8. มีโอกาสที่จะได้รับรายได้สูง
9. ผลตอบแทนสูงกว่าการดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง

ข้อเสีย

1. ไม่มีความเป็นอิสระในการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ เช่น วัตถุดิบ การจัดซื้อ ซึ่งบางครั้งทำให้เสียโอกาสในการต่อสู้กับคู่แข่ง
2. การต้องซื้อสินค้าจากผู้ให้สิทธิแม้ว่าการซื้อจากแหล่งอื่นๆจะได้ราคาที่ถูกกว่า
3. กำไรต้องถูกแบ่งให้กับผู้ให้สิทธิเป็นเปอร์เซ็นต์หรือในอัตราคงที่ตามที่ตั้งกลง
4. ต้องจ่ายค่าสิทธิการค้า เงินมัดจำ ค่าอุปกรณ์ ค่าตกแต่ง ค่าเครื่องหมายการค้า ที่ค่อยๆสูงขึ้น
5. ผู้ให้สิทธิอาจขาดการติดตามในเรื่องการฝึกอบรม
6. ข้อจำกัดในสายผลิตภัณฑ์ คือ ผู้รับสิทธิไม่สามารถนำสินค้า หรือ บริการชนิดอื่นมาจำหน่าย ยกเว้นจะได้รับความยินยอมจากผู้ให้สิทธิ
7. บางเงื่อนไขในการขอรับสิทธิหรือซื้อสิทธิ อาจจะไม่ยุติธรรมต่อผู้รับสิทธิ

ลักษณะของธุรกิจแฟรนไชส์ดังกล่าวข้างต้น จึงเป็นโอกาสหรือช่องทางหนึ่งของผู้ที่คิดจะประกอบธุรกิจ แต่ยังคงขาดประสบการณ์ จะได้มีโอกาสเริ่มต้นธุรกิจที่ดี เพราะเป็นเหมือนสูตรสำเร็จ ที่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำดีกว่าจะดำเนินธุรกิจตามลำพัง

โดยก่อนการตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจแฟรนไชส์ เพื่อขอรับสิทธิหรือซื้อสิทธิในธุรกิจใดๆ ควรศึกษาวิเคราะห์และประเมินความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ ดังนี้

ประเมินเกี่ยวกับธุรกิจ

1. ควรศึกษาภูมิหลังของธุรกิจแฟรนไชส์นั้นว่า มีความน่าเชื่อถือ มีการจัดองค์กรที่ดี และมีสถานะทางการเงินที่น่าไว้วางใจ เช่น เป็นบริษัทที่มั่นคงหรือไม่ ดำเนินการมาแล้วนานเท่าไร ไม่ใช่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินการ เป็นกิจการที่มีกำไรแล้วหรือเริ่มมีกำไร
2. ควรศึกษาเงื่อนไขของสัญญาทั้งหมดก่อน โดยศึกษาเปรียบเทียบกับรายอื่นๆ
3. ควรศึกษาขั้นตอนของการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจนี้ให้เข้าใจก่อน
4. ควรพิจารณาในพื้นที่นั้นเราได้รับสิทธิเพียงรายเดียว หรือผู้ให้สิทธิสามารถขายสิทธิให้กับรายอื่นๆ ได้อีก
5. ตรวจสอบก่อนว่า หากมีปัญหาสามารถบอกเลิกการขอรับสิทธิได้หรือไม่ และต้องเสียค่าใช้จ่ายอะไรบ้างหรือไม่
6. หากเราต้องการขายธุรกิจ เราจะได้รับค่าตอบแทนในเรื่องค่าแห่งกิวิตวิลล์หรือไม่ (คุณค่าที่เกิดขึ้นภายในกิจการ) หรือ ถือว่าเป็นการสิ้นสุดเมื่อเราขายกิจการ

ประเมินด้านผู้ให้สิทธิ

1. ผู้ให้สิทธิให้เราดำเนินการรับสิทธิได้ในระยะเวลาเท่าใด
2. มีข้อมูลผลการดำเนินงานของรายอื่นที่ได้รับสิทธิไปก่อนเราหรือไม่
3. มีการช่วยเหลือในด้านต่างๆหรือไม่ เช่น การฝึกอบรมด้านการจัดการธุรกิจ ฝึกอบรมพนักงาน การให้เครดิต
4. มีการช่วยหาทำเลที่ตั้งสำหรับธุรกิจเราหรือไม่
5. มีฐานะทางการเงินเพียงพอสำหรับแผนการช่วยเหลือและการขยายธุรกิจที่แน่นอนหรือไม่
6. ผู้ให้สิทธิเป็นเจ้าของธุรกิจคนเดียวหรือเป็นบริษัทที่มีประสบการณ์ทางการบริหาร และมีความน่าเชื่อถือ หรือไม่ เพียงใด
7. ผู้ให้สิทธิสามารถช่วยในสิ่งที่เราทำไม่ได้หรือไม่
8. ผู้ให้สิทธิมีการลงทุนอย่างระมัดระวังที่ทำให้แน่ใจได้ว่าจะประสบความสำเร็จ ซึ่งจะช่วยให้การทำธุรกิจแฟรนไชส์สำเร็จและได้รับกำไรร่วมกัน

9. การให้สิทธิในการขายสินค้าหรือบริการต่างๆ มีการดำเนินการตามกฎหมายอย่างถูกต้องหรือไม่

ประเมินด้านการเป็นผู้ขอรับสิทธิหรือซื้อสิทธิ

1. ต้องใช้ทุนในการดำเนินงานเท่าไร จนสามารถมีรายได้เท่ากับรายจ่ายและมีโอกาสได้กำไรในระยะเวลาไม่นานนัก อีกทั้งจะหาเงินทุนนั้นได้จากที่ใด
2. เรามีความเชื่อมั่นในความสามารถที่เรามีอยู่มากน้อยเพียงใด การฝึกอบรมที่จะได้รับและประสบการณ์จะทำให้เราสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและมีกำไร หรือไม่
3. เรามีเป้าหมายในการทำธุรกิจหรือไม่ มีความพร้อมที่จะใช้เวลาที่มีอยู่ใช้ชีวิตเป็นนักธุรกิจกับผู้ให้สิทธิ และมีความพร้อมในการเสนอขายสินค้าและบริการสู่ชุมชน หรือไม่ เพียงใด เพราะการทำธุรกิจต้องมีการบริหารคน บริหารความคิด และต้องมีการพิจารณารายละเอียดต่างๆ ของธุรกิจ ซึ่งรวมทั้งต้องมีการวางแผนการทำธุรกิจอีกด้วย
4. ทำเลที่ตั้งของธุรกิจ ต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับลักษณะของธุรกิจ เช่น ธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง ธุรกิจบริการ และธุรกิจการผลิต ทำเลจะมีความแตกต่างกัน อันจะส่งผลต่อความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจนั้นๆ

การประเมินด้านตลาด

1. พื้นที่บริเวณนั้นประชากรจะเพิ่มขึ้น คงที่ หรือ ลดลง หรือไม่ ภายใน 5 ปีข้างหน้า
2. ธุรกิจที่เราเลือกจะมีความต้องการมากขึ้น เหมือนเดิม หรือ ลดลง ภายใน 5 ปีข้างหน้า
3. ธุรกิจของเรามีความพร้อมที่จะแข่งขันในพื้นที่นั้น หรือไม่

นิมิตร วงศ์จันทร์ หัวหน้าส่วน สง.

เอกสารอ้างอิง

คำบรรยายการบริหารธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง 2548