

5

สิ่งที่ควรรู้ก่อนลงทุน

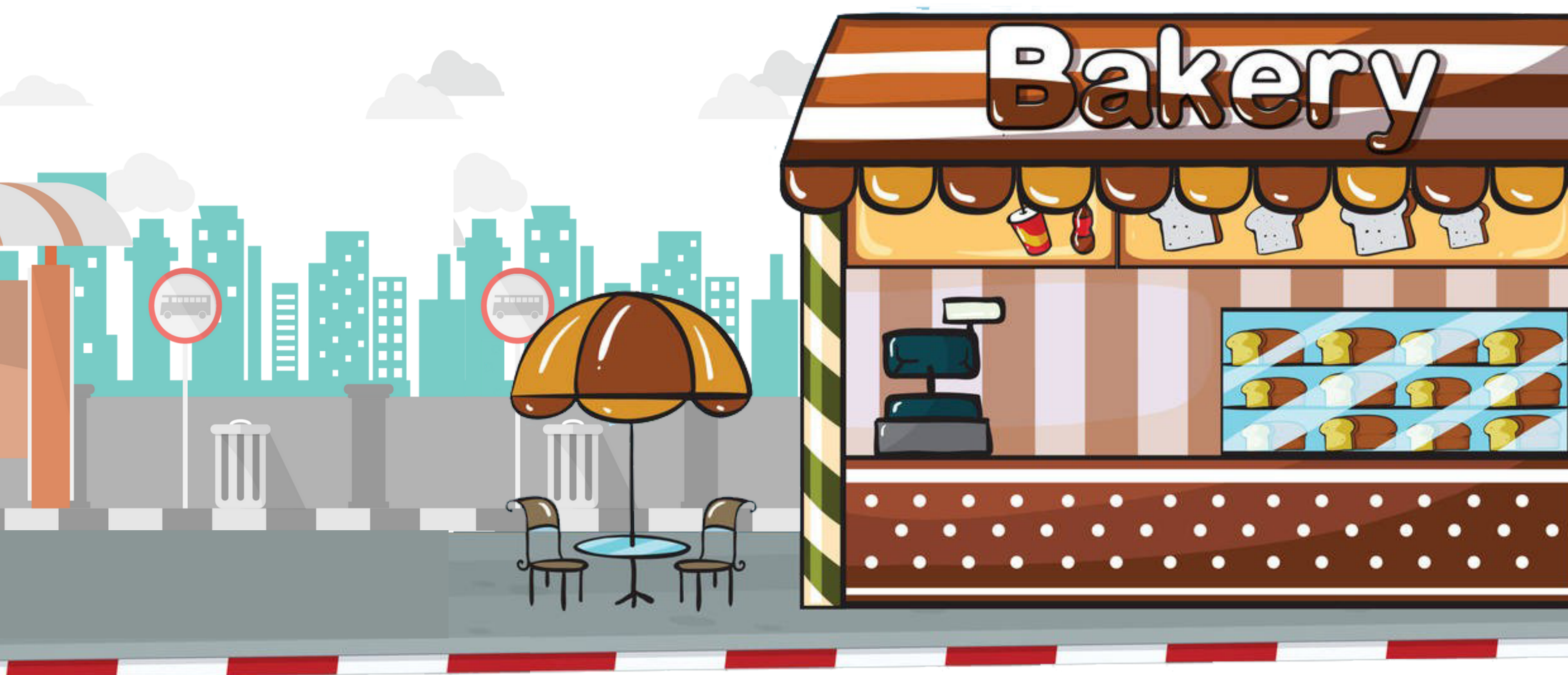


สำนักงานจัดหางานจังหวัดระนอง
ศูนย์ตรีเทพเพื่อการจ้างงานครบวงจร

LINE @ZLO1389S

แฟรนไชส์

เพราะการลงทุนมีความเสี่ยง โอกาสสำเร็จจากการสร้างรายได้และการคืนทุนเร็วของธุรกิจแฟรนไชส์ จึงต้องมีการเตรียมตัวและการศึกษาเป็นอย่างดีก่อนลงทุนแฟรนไชส์เพื่อสร้างกำไรอย่างที่ต้องการ



5

สิ่งที่ควรรู้ก่อนลงทุน

แฟรนไชส์

1 สำรวจความต้องการ และ เงื่อนไขตัวเอง

หาไอเดียของประเภทธุรกิจที่เราควรลงทุน เพราะการทำธุรกิจในสิ่งที่ชอบ และถนัดจะช่วยทำให้เข้าในระบบของธุรกิจได้ง่ายขึ้นและอยู่กับธุรกิจนั้นได้นาน ขณะเดียวกันจำเป็นต้องรู้เงื่อนไขของตัวเองเพื่อหารูปแบบแฟรนไชส์ที่เหมาะสม เช่น หากเราไม่มีเวลาบริหารจัดการธุรกิจตลอดทั้งวัน ก็ต้องเลือกแฟรนไชส์ที่ไม่ซับซ้อนและสำเร็จรูป เช่น ธุรกิจสะดวกซัก หรือ เครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ เป็นต้น

2 ศึกษาต้นทุน ค่าธรรมเนียม ระยะเวลาคืนทุน

ผู้สนใจลงทุนจะต้องวิเคราะห์ดูว่าค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่เรียกเก็บนั้นสมเหตุสมผลหรือไม่ มีสิ่งใดตอบแทนกลับมาจากค่าธรรมเนียมที่จะต้องจ่ายตลอดการดำเนินการ รวมถึงค่าใช้จ่ายในการลงทุนก่อสร้าง การตกแต่งสถานที่ และค่าอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อที่จะทำให้ร้านแฟรนไชส์นั้นสามารถดำเนินการกิจการได้

3 วิเคราะห์ศักยภาพของ แฟรนไชส์ที่จะลงทุน

ก่อนตัดสินใจลงทุนซื้อแฟรนไชส์แบรนด์ใด จะต้องวิเคราะห์ตำแหน่งทางการตลาดของแบรนด์ให้ชัด คุณค่าของสินค้าและบริการต้องแตกต่างจากคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกัน และต้องมั่นใจว่า FRANCHISOR มีเป้าหมายธุรกิจในอนาคตและมีวิธีการทำให้เป้าหมายเกิดขึ้นจริงอย่างชัดเจน และมีข้อมูลความสำเร็จที่น่าเชื่อถือของ FRANCHISEE ปัจจุบันให้เห็นอย่างตรงไปตรงมา

4 ดูเรื่องการสนับสนุน ช่วยเหลือจากเจ้าของสิทธิ์

การมีพี่เลี้ยงในการทำธุรกิจจึงต้องพร้อมเคียงข้างช่วยสนับสนุนให้กิจการของเราไปได้ตลอดอายุสัญญา ก่อนลงทุนจึงต้องมั่นใจว่าเขาจะมีการถ่ายทอดโมเดลธุรกิจให้กับ FRANCHISEE ผ่านการอบรมหรือเทรนนิ่งอย่างทั่วถึงด้วยมาตรฐานเดียวกัน และไม่หยุดนิ่งที่จะสร้างสรรค์กลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เพื่อช่วยเพิ่มยอดขายให้กับ FRANCHISEE เมื่อธุรกิจเกิดปัญหาจะต้องมีระบบที่ดีสามารถส่งทีมเข้ามาแก้ไขเฉพาะหน้าได้อย่างรวดเร็วเพื่อไม่ให้ธุรกิจหยุดชะงัก

5 เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

ก่อนตัดสินใจลงทุนซื้อแฟรนไชส์แบรนด์ใด จะต้องวิเคราะห์ตำแหน่งทางการตลาดของแบรนด์ให้ชัด คุณค่าของสินค้าและบริการต้องแตกต่างจากคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกัน และต้องมั่นใจว่า FRANCHISOR มีเป้าหมายธุรกิจในอนาคตและมีวิธีการทำให้เป้าหมายเกิดขึ้นจริงอย่างชัดเจน และมีข้อมูลความสำเร็จที่น่าเชื่อถือของ FRANCHISEE ปัจจุบันให้เห็นอย่างตรงไปตรงมา

