



Franchise

“The Wonderful Business”

By

Kulachatr Chatrakul Na Ayudhya

B.Sc , M.Ba , M.Sc



“แฟรนไชส์” ระบบธุรกิจมหัศจรรย์ ที่สร้างสรรค์ พัฒนาธุรกิจให้เกิดขึ้นบนโลกใบนี้เป็นอย่างมากมา มาช่วงระยะเวลาหนึ่ง ท่านเจ้าของธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม ที่มีความตั้งใจจะขยายธุรกิจ สามารถประยุกต์ใช้ระบบแฟรนไชส์ให้เข้ากับธุรกิจของท่านได้อย่างไม่น่าเชื่อ ท่านพร้อมที่จะเป็น “แฟรนไชส์เซอร์ที่ดี” แล้วหรือยัง ถ้าท่านพร้อม ท่านสามารถหาคำตอบได้จากแบบอย่างการ ลงทุนเล่มนี้ อย่างไรก็ตาม แฟรนไชส์ที่ผ่านมามีทั้งสำเร็จและผิดหวัง มีทั้งเข้ามาใหม่ด้วยความ รวดเร็วและจากไปในเวลาไม่นาน ด้วยความสำเร็จของธุรกิจแฟรนไชส์อยู่ที่ความยั่งยืนของระบบ ทำอย่างไรระบบแฟรนไชส์ของท่านจึงจะอยู่รอดและยั่งยืน พันมิตรทางธุรกิจเหล่านั้นจะอยู่ ร่ ว ม กั น ไ ต้ ใน ระบบ อย่าง สมานฉันท์ ได้อย่างไร

ธุรกิจ
แฟรนไชส์
(FRANCHISE)



SMEs

ธุรกิจ มุ่งเน้น ความสำเร็จ
ความสำเร็จ เริ่มต้นที่นี่



ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาและกระจายสินค้า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภาคเหนือ เชียงใหม่
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ธุรกิจแฟรนไชส์

“แฟรนไชส์” ระบบธุรกิจมหัศจรรย์ ที่สร้างสรรค์ พัฒนาธุรกิจให้เกิดขึ้นบนโลกใบนี้ อย่างมากมายมาช่วงระยะเวลาหนึ่ง ท่านเจ้าของธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม ที่มีความตั้งใจจะ ขยายธุรกิจ สามารถประยุกต์ใช้ระบบแฟรนไชส์ให้เข้ากับธุรกิจของท่านได้อย่างไม่น่าเชื่อ ท่าน พร้อมที่จะเป็น “แฟรนไชส์เซอร์ที่ดี” แล้วหรือยัง ถ้าท่านพร้อมท่านสามารถหาคำตอบได้จาก แบบอย่างการลงทุนเล่มนี้

อย่างไรก็ตาม แฟรนไชส์ที่ผ่านมามีทั้งสำเร็จและผิดหวัง มีทั้งเข้ามาใหม่ด้วยความ รวดเร็วและจากไปในเวลาไม่นาน ด้วยความสำเร็จของธุรกิจแฟรนไชส์อยู่ที่ความยั่งยืนของ ระบบ ทำอย่างไรระบบแฟรนไชส์ของท่านจึงจะอยู่รอดและยั่งยืน พันมิตรทางธุรกิจเหล่านั้น จะอยู่ร่วมกันได้ในระบบอย่างสมานฉันท์ได้อย่างไร เชิญค้นหาคำตอบได้... สำหรับผู้ที่ต้องการ เป็นแฟรนไชส์เซอร์ที่ดีควรรู้



ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาและกระจายสินค้าวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่



ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



เครือข่ายหน่วยงานบริหารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภาคเหนือ

Agenda

- What is Franchise???
- Why Franchise???
- Franchisor & Franchisee
- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee)
- ประเภทของแฟรนไชส์
 - แบ่งตามชนิดธุรกิจ/ตามสัญชาติ(ไทย/ต่างประเทศ)
- วิธีการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์
 - ซื้อแฟรนไชส์ (Franchisee)
 - ขายแฟรนไชส์ (Franchisor)
 - การร่วมลงทุนในลักษณะต่างๆ
- แหล่งข้อมูลที่สำคัญ

What is Franchise ?

แฟรนไชส์ คือ การขายระบบงานที่ประสบความสำเร็จ โดยเจ้าของระบบงานนั้น เรียกว่า เจ้าของสิทธิ (Franchisor) ตกลงอนุญาตให้ผู้รับสิทธิ (Franchisee) ดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อการค้า การบริหาร และระบบธุรกิจของเจ้าของสิทธิ ซึ่งเป็นผู้พัฒนาขึ้น ผู้รับสิทธิจะต้องดำเนินธุรกิจตามรูปแบบและระบบธุรกิจของเจ้าของสิทธิ และจ่ายค่าตอบแทนแก่เจ้าของสิทธิ

(กุลฉัตร , พงศ์เทพ. แบบอย่างการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์ , 2548)

แฟรนไชส์ จึงเป็นระบบธุรกิจที่ประกอบไปด้วย ลักษณะสำคัญ 3 ประการ คือ

- 1) **เจ้าของสิทธิ์** (ต่อไปนี้จะขอใช้คำว่า แฟรนไชส์เซอร์) หรือเจ้าของระบบธุรกิจ ถ่ายทอดความรู้ในการทำธุรกิจทุกอย่างให้แก่ผู้รับสิทธิและดูแลอย่างใกล้ชิด
- 2) **ผู้รับสิทธิ์** (ต่อไปนี้จะขอใช้คำว่า แฟรนไชส์ซี) จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้ชื่อการค้าเป็นค่าธรรมเนียมก่อนเริ่มกิจการ (Franchise Fee หรือ Initial Fee)
- 3) **แฟรนไชส์ซี** จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดขายหรือจ่ายค่าธรรมเนียมเป็นเงินงวดรายเดือนหรือรายปี เรียกว่า “ค่าธรรมเนียม” (Royalty Fee) ตามแต่แฟรนไชส์เซอร์จะกำหนด

Why Franchise? (Cloning Business)

จากการที่ทำวิจัยพบว่า ธุรกิจที่เริ่มต้นใหม่จากศูนย์ อาจจะมีเพียง 20% ที่ประสบความสำเร็จ ส่วนอีก 80% นั้นอาจจะตายไปกับธุรกิจ ดังนั้นการจัดการ ธุรกิจแฟรนไชส์นั้น จะช่วยธุรกิจประสบความสำเร็จ ได้ด้วย 3 ประเด็นหลักคือ

- Franchise Brand name
- Know-how
 - วิธีการบริหารจัดการ
 - เครดิตกับซัพพลายเออร์
 - ประสบการณ์ที่ประสบความสำเร็จ
- Reduce Risk / Guarantee



Franchisor



Seven-Eleven Japan Co.,Ltd.
36,842 Outlets in the world



Japan



USA



Canada



Thailand



Philippines



Taiwan

Hong-Kong

Malaysia



Franchisee



Dealer



Company Own



North



NE



South



5,132 outlets

Sub-area Franchise

ประเภทของกิจการแฟรนไชส์

- ปัจจุบันธุรกิจแฟรนไชส์ไทยเริ่มมีบทบาทและมีการพัฒนาให้เป็นระบบมากขึ้น แม้ว่าสภาวะราคาน้ำมันจะสูงขึ้นส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวมก็ตาม แต่กลับกลายเป็นโอกาสของการขยายตัวธุรกิจด้วยระบบแฟรนไชส์ เพราะสถานการณ์ที่หลายฝ่ายคาดการณ์กันว่าเศรษฐกิจถ้าเริ่มเข้าสู่ขาลง ผู้คนจะเริ่มหวั่นใจในการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต การลงทุนด้วยระบบแฟรนไชส์จึงเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้คน เสมือนเป็นทางลัด ช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ กลายเป็นทางออกใหม่ของนักลงทุนในปัจจุบัน กิจการแฟรนไชส์สามารถแยกออกตามหมวดหมู่สินค้าและบริการหลักๆ ได้ 5 กลุ่ม ตามประเภทธุรกิจดังนี้

- **แฟรนไชส์ประเภทร้านอาหาร** เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพสูงสุด สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ครัวของโลก เพราะอาหารไทยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นและมีชื่อเสียง มีทั้งแฟรนไชส์ในประเทศและต่างประเทศ เช่น แบล็คแคนยอน สุกี้โคคา McDonald KFC Pizza-hut Subway เป็นต้น
- **แฟรนไชส์กลุ่มธุรกิจสื่อสารและคอมพิวเตอร์** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ ICT ของประเทศไทย ในปัจจุบันมีแฟรนไชส์ประเภทร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และร้านให้บริการคอมพิวเตอร์ในรูปแบบแฟรนไชส์มากมาย เช่น เทเลวิซ เจ - มาร์ท ไอที คลินิก
- **แฟรนไชส์กลุ่มธุรกิจบริการและบันเทิง** ได้แก่กลุ่มที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการ เช่นร้านหนังสือ ร้านเช่าซีดีวีดี บริการความงาม บริการเกี่ยวกับสุขภาพ สปา นวดแผนโบราณ เช่น แฟรนไชส์ซีทาญา อโรมาเวร่า สปา เป็นต้น
- **แฟรนไชส์กลุ่มอุตสาหกรรมค้าปลีก** ได้แก่ กลุ่มแฟรนไชส์ที่เป็นร้านค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น 7-11, แฟมิลีมาร์ท, ร้านวัตสัน
- **แฟรนไชส์กลุ่มธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์** เป็นกลุ่มที่เติบโตพร้อมกับสภาวะเศรษฐกิจช่วงขาขึ้นของประเทศไทย เป็นรูปแบบธุรกิจเพื่อขยายโอกาสในการขายที่ดินและการก่อสร้าง เช่น บริษัท อีอาร์เอ (ประเทศไทย) จำกัดและซีเมนต์ไทยโฮมมาร์ท เป็นต้น
- **แฟรนไชส์กลุ่มการศึกษา** เป็นกลุ่มที่มาแรงที่สุดในปัจจุบัน เช่น คุมอง , Mathnasium , Smart Brain , Clay Works 3-D Art Learning Center

• แฟรนไชส์ไทย

ประเภทแฟรนไชส์ตามสัญชาติ



Yai
12,000,000



SAKAE SUSHI
6,000,000



9,000,000



100,000



BLACK CANYON COFFEE
600,000



Oishi Ramen THE NOODLE BAR
1,700,000



EZ'S GERMAN SAUSAGES
25,000



3,000



BONCAFÉ
บอนคาเฟ่ (ประเทศไทย) จำกัด



MATHNASIUM[®]
The Math Workout Center
680,000



DR. SAROJ
40,000



2,000,000
ÉTUDE



POPULAR
HIGH-SPEED MATHS. CENTER



ROMAVERA SPA
1,500,000



CYBERink[®]
19,999



Double A
400,000



ร้านนางอินทร์
www.naiin.com



Dokya
400,000




Agel
10,600

• แฟรนไชส์ต่างประเทศ

ประเภทแฟรนไชส์ตามสัญชาติ



เปรียบเทียบวิธีการลงทุนขยายธุรกิจแบบอื่นๆ เทียบกับ การขยายธุรกิจด้วยระบบแฟรนไชส์

ลักษณะของช่องทางจำหน่าย	ข้อดี	ข้อเสีย
ขยายสาขาเอง	<ul style="list-style-type: none">-ควบคุมง่าย มีคลังสินค้า-มีการกระจายอำนาจผ่านทางกรบริหารของส่วนกลาง-สามารถเลือกทำเลที่ตั้งได้ตามความเหมาะสม-กำหนดนโยบายจากสำนักงานใหญ่ได้สะดวก	<ul style="list-style-type: none">-ลงทุนสูง-ต้องทำการตลาดแบบแบ่งแยกในแต่ละภูมิภาค หรือ แต่ละสาขาให้ชัดเจน
จัดตั้งตัวแทนจำหน่าย	<ul style="list-style-type: none">-คล่องตัว ใช้ทักษะของตัวแทน-สามารถควบคุมตัวแทนได้ง่าย โดยกำหนดบทบาทหน้าที่ของแต่ละประเภทของตัวแทนจำหน่ายได้ชัดเจน-รู้พฤติกรรมการบริโภคของคนในท้องถิ่นได้ดี	<ul style="list-style-type: none">-ค่าคอมมิชชั่นสูง-ตัวแทนจำหน่ายเลือกสินค้าที่มีชื่อเสียง หรือ ทำการตลาดได้ง่ายเท่านั้น-ตัวแทนจำหน่ายมีอำนาจต่อรองสูง

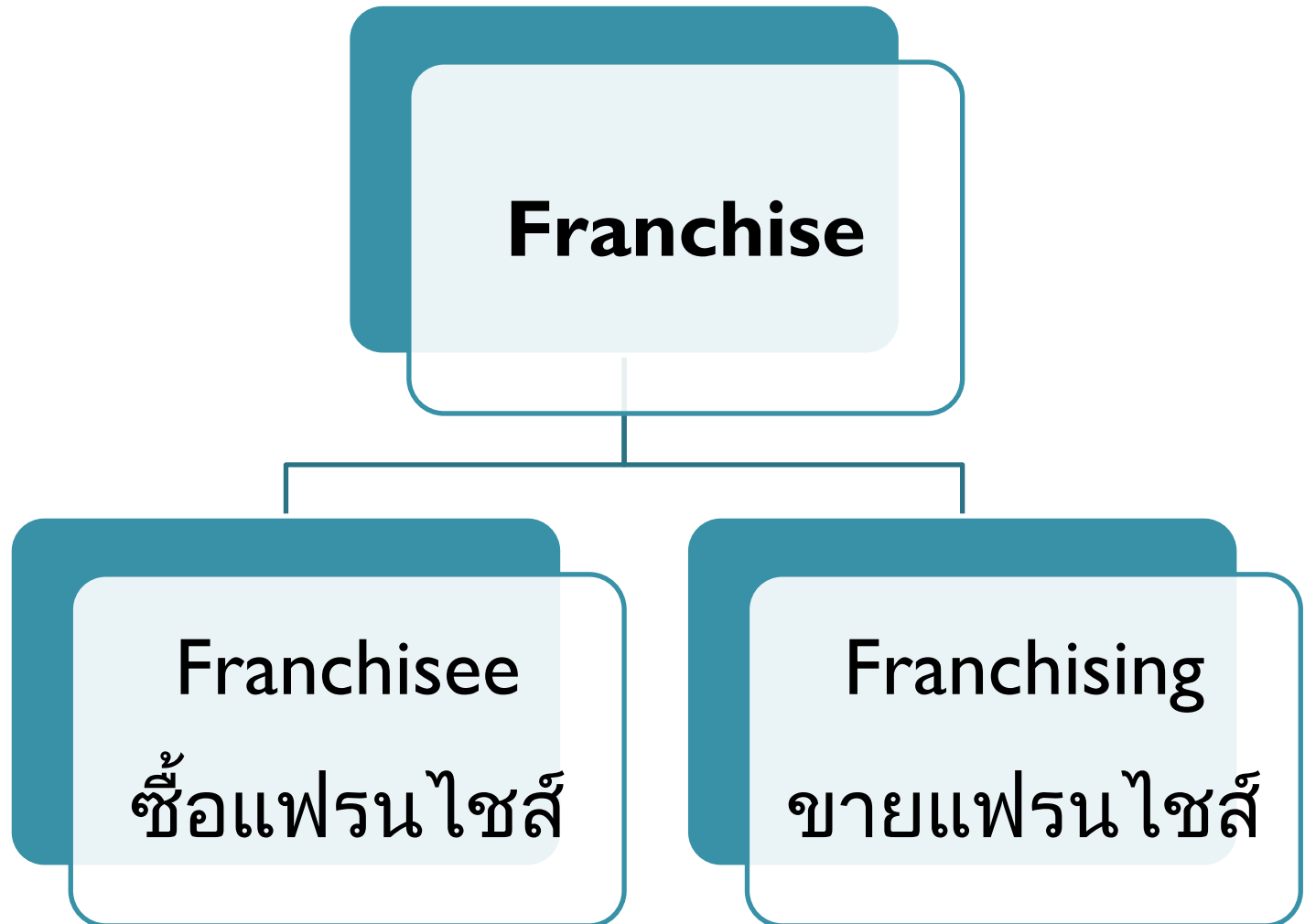
เปรียบเทียบวิธีการลงทุนขยายธุรกิจแบบอื่นๆ เทียบกับการขยายธุรกิจด้วยระบบแฟรนไชส์

ลักษณะของช่องทางจำหน่าย	ข้อดี	ข้อเสีย
ฝากขาย	<ul style="list-style-type: none">- สะดวก- ผู้รับฝากขายตัดสินใจได้ง่าย- ผู้ฝากขายกำหนดกลยุทธ์ส่วนตัวสำหรับการขายได้ง่าย- ไม่ต้องกังวลในเรื่องช่องทางการจำหน่าย	<ul style="list-style-type: none">- ต้องลงทุนให้ผู้รับฝาก- รับภาระสินค้าเก็บคืน- ไม่สามารถกำหนดเงื่อนไขที่ตายตัวให้กับร้านค้าได้- อาจถูกเอาเปรียบจากร้าน ค่าที่เอาสินค้าไปฝากขาย
ขายส่งพ่อค้าคนกลาง	<ul style="list-style-type: none">- มีคนกลางจำนวนมาก- กระจายสินค้าได้ทั่วถึง- สามารถเลือกประเภทของคนกลางที่มีประสิทธิภาพในการขายได้- รับซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก- สามารถกำหนดกำลังการผลิตสินค้าได้ง่าย เพราะมีผู้ซื้อที่แน่นอน	<ul style="list-style-type: none">- ต่อรองเรื่องราคา- สินค้าเป็นกรรมสิทธิ์ของพ่อค้า- อาจไม่ได้รับความสะดวกจากการให้บริการของพ่อค้าคนกลาง- มีปัญหาเรื่องการเจรจาต่อรองของพ่อค้าคนกลางในกรณีที่พ่อค้าคนกลางมีอำนาจสูงกว่า

เปรียบเทียบวิธีการลงทุนขยายธุรกิจแบบอื่นๆ เทียบกับการขยายธุรกิจด้วยระบบแฟรนไชส์

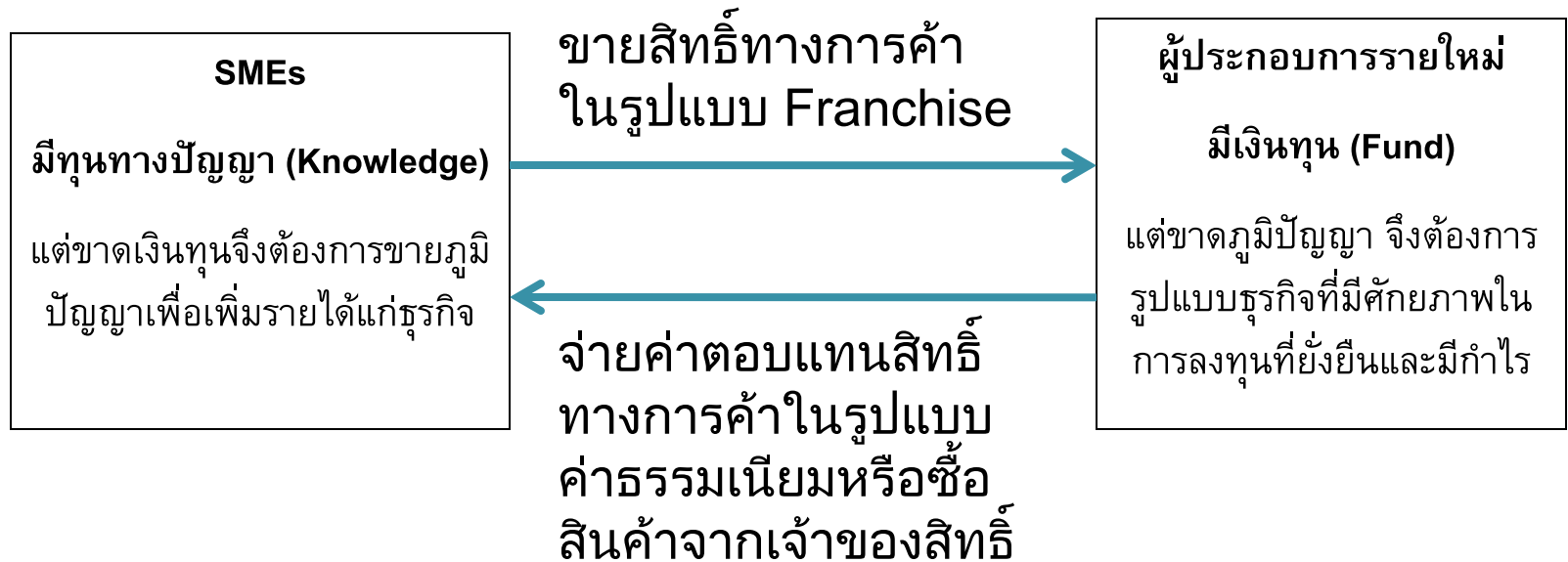
ลักษณะของช่องทางจำหน่าย	ข้อดี	ข้อเสีย
e-Commerce	<ul style="list-style-type: none">-รวดเร็ว ทันสมัย ลดค่าใช้จ่ายในการติดต่อสั่งซื้อ-สามารถเลือกใช้บริการจาก webmasterที่มีความชำนาญได้-ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านสถานที่และค่าใช้จ่ายโฆษณา-ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล	<ul style="list-style-type: none">-จับต้องสินค้าไม่ได้ ลูกค้าไม่มั่นใจว่าจะได้รับสินค้า-เทคโนโลยีไม่พร้อมและขาดผู้ชำนาญด้านนี้-ขาดการให้ความรู้ไปสู่ชุมชนหรือผู้ประกอบการอย่างทั่วถึงและยุ่งยากในการติดต่อกับธนาคาร
ขายตรง	<ul style="list-style-type: none">-การกระจายตัวสูง-เข้าถึงลูกค้าตรงกลุ่มเป้าหมาย-เปลี่ยนคืนสินค้าได้-ลูกค้าได้สัมผัสสินค้า-พนักงานสามารถสาธิตให้เห็นประโยชน์ของสินค้าต่อลูกค้าได้ชัดเจน-พนักงานได้รับค่าตอบแทนตามความสามารถในการเสนอขายสินค้า	<ul style="list-style-type: none">-สินค้าน่าราคาแพง-เสียค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานขายมาก-เสียค่าโฆษณาในการดำเนินธุรกิจสูง-สินค้าส่วนใหญ่กำหนดผลตอบแทนพนักงานขายที่เกินความเป็นจริง-สินค้าส่วนใหญ่ไม่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตพื้นฐาน

วิธีการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์



Franchise “การแลกเปลี่ยนจุดแข็งของผู้ลงทุนสองฝั่ง”

- ธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อมที่จะใช้ระบบแฟรนไชส์ในการขยายธุรกิจจะมีลักษณะที่คล้ายกัน คือ มีทุนปัญญาแต่ขาดทุนเงิน ดังนั้นวิธีการของแฟรนไชส์เสมือนการแลกเปลี่ยนจุดแข็งของผู้ลงทุนสองฝั่งดังภาพ



สิ่งที่ต้องคำนึงก่อนซื้อแฟรนไชส์

- ความคุ้มค่าในการลงทุน (Return on Investment)
- ความถนัดของเราเอง (Our Competency)
- นโยบายการสนับสนุน (Supporting Policy)

ข้อดี/ข้อได้เปรียบของการซื้อแฟรนไชส์

- ขยายธุรกิจได้รวดเร็ว ใช้เงินลงทุนต่ำให้ความรู้ในการดำเนินธุรกิจครบถ้วน
- สามารถสร้างความเจริญเติบโตของธุรกิจได้ง่าย
- ได้รับการถ่ายทอดความรู้วิธีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพจากแฟรนไชส์เซอร์
- ได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรม
- ได้รับการสนับสนุนจากแฟรนไชส์เซอร์อย่างต่อเนื่อง
- ได้รับการกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ

ข้อเสีย / จุดอ่อนของการซื้อแฟรนไชส์

- แฟรนไชส์ชี้ขาดความอิสระในการดำเนินงานเอง
- ต้องเสียค่าธรรมเนียมหรือค่าความจงรักภักดีต่อธุรกิจต้นแบบ

ขยายธุรกิจ หรือ ต้องการผู้ร่วมลงทุน ด้วยการทำแฟรนไชส์ซึ่ง (Franchising)

Franchising คือ การที่เจ้าของสิทธิ์ หรือที่เรียกว่า Franchisor ตกลงอนุญาตให้ผู้รับสิทธิ์ หรือ Franchisee ดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อการค้า การบริการ และระบบธุรกิจของเจ้าของสิทธิ์ ซึ่งเป็นผู้ที่พัฒนาขึ้น ผู้รับสิทธิ์จะต้องดำเนินธุรกิจตามรูปแบบ และระบบของเจ้าของสิทธิ์ และต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่เจ้าของสิทธิ์ ซึ่งประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการทำ franchising มีดังนี้

- สามารถทำให้ธุรกิจขยายตัวได้อย่างรวดเร็วด้วยการลงทุนต่ำ
- แฟรนไชส์ซึ่งจะมีแรงจูงใจมากกว่าการบริหารกิจการเอง
- สามารถจัดซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าได้ในราคาต่ำลง
- มีสภาพคล่องทางการเงินและมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการขายสิทธิ์
- แฟรนไชส์ซึ่งมีศักยภาพในการเข้าถึงตลาดเป้าหมายได้ดีกว่าแฟรนไชส์เซอร์
- มีการวางระบบต่างๆ ที่ได้มาตรฐาน
- แฟรนไชส์ซึ่งจะได้เปรียบในการใช้ตราสินค้าหรือบริการของแฟรนไชส์เซอร์
- แฟรนไชส์เซอร์ลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ
- แฟรนไชส์เซอร์ประหยัดงบประมาณการโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ช่วยแก้ปัญหาขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ
- แฟรนไชส์เซอร์จะได้รับข้อมูลป้อนกลับจากแฟรนไชส์ซึ่ง

สิ่งที่ Franchisor จะต้องดำเนินการ ในการขาย Franchise

- ต้องมั่นใจว่า Brand และสินค้าของตนนั้นมีชื่อเสียงและได้รับความนิยมในตลาดอย่างเพียงพอ
- ต้องสร้างมาตรฐานในการดำเนินกิจการอย่างเป็นระบบ ด้วย
 - ร้านค้าต้นแบบ (Pilot Size)
 - ขั้นตอนการบริหารจัดการ (Program Franchise)
 - คู่มือปฏิบัติการ (Operation Manual)
- สามารถรับประกันรายได้ให้กับผู้รับสิทธิ์ได้
- มีระบบและกฎเกณฑ์ในการคัดเลือก Franchisee

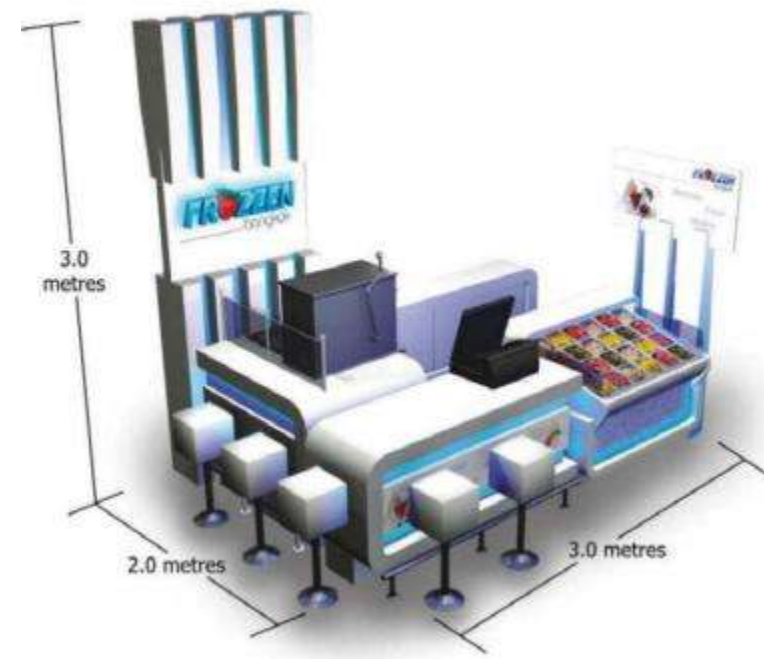
ร้านค้าต้นแบบ (Pilot Site / Project)

- กำหนดวัตถุประสงค์
- กำหนดตัวผู้บริหาร
- เอกลักษณ์หรือภาพลักษณ์ของร้าน (Corporate Identity)
- ทำเลที่ตั้ง (Location)
- ระบบบริหารจัดการร้านต้นแบบ (Pilot Project Management)
- มาตรฐานของร้านต้นแบบ (Pilot Project Standard)



Franchise Program ; ขั้นตอนก่อนเปิดกิจการ

1. จัดเตรียมโปรแกรมการฝึกอบรม
2. คัดเลือกทำเล/เจรจาเพื่อซื้อหรือเช่า
3. แบบแผนการก่อสร้างและตกแต่งสถานที่ที่มาตรฐานให้แก่แฟรนไชส์ซี
4. สั่งและติดตั้งอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานเดียวกันกับร้านต้นแบบ
5. เตรียมระบบบัญชีให้แก่แฟรนไชส์ซี
6. ให้แนวทางการสรรหาบุคคลหรือช่วยคัดเลือกบุคลากร (Recruitment and Selection)
7. วางแผนและสนับสนุนกิจกรรมในการเปิดตัว (Grand Opening)
8. วางแผนการโฆษณา ประชาสัมพันธ์



Franchise Program ; ขั้นตอนหลังเปิดกิจการ

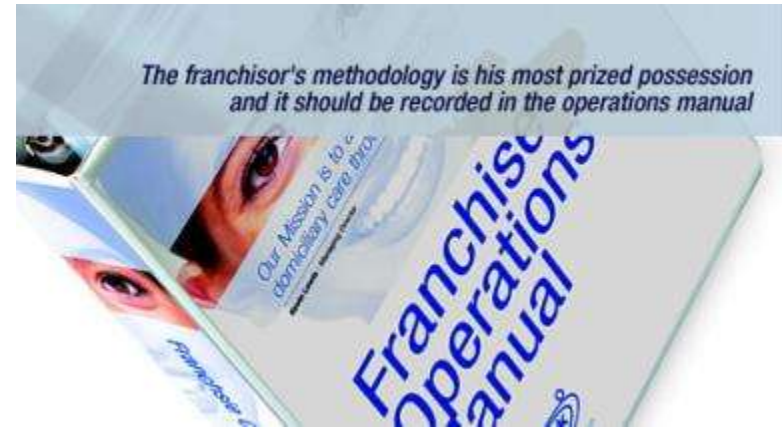
- เข้าประเมินร้านและตรวจสอบเป็นช่วงในระยะแรก เพื่อให้การดูแลและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด
- จัดอบรมพนักงานในขณะที่ทำงาน (On The Job Training) และดูแลอย่างใกล้ชิด (Close Monitoring)
- วิจัยและพัฒนาสินค้าหรือบริการ ตลอดจนโปรแกรมการตลาดและกระบวนการใหม่ๆ ทางธุรกิจ
- แผนโปรแกรมการจัดซื้อ สั่งสินค้า
- แผนการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ในภาพรวมทั้งระบบแฟรนไชส์
- การให้การช่วยเหลือในเรื่องอื่นๆ ตลอดจนให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง เช่น การบริหารงานบุคคล และการบัญชี ภาษี

คู่มือระบบปฏิบัติการแฟรนไชส์

Franchise operation manual

การสร้างคู่มือปฏิบัติการระบบแฟรนไชส์ เป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง เพราะสาเหตุ ดังนี้

- 1) เป็นเครื่องมือหลักในการสร้างแนวปฏิบัติให้เกิดมาตรฐานร่วมกันทุกๆ แฟรนไชส์ซีที่ได้ขายสิทธิไป
- 2) เป็นเครื่องมือวัดประสิทธิภาพในการทำงานตามสัญญา ตลอดจนบังคับให้เป็นไปตามสัญญา
- 3) สามารถใช้แจ้งเตือน กำชับ บังคับ ให้เป็นไปตามคู่มือ
- 4) เพื่อความง่ายในการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีต่างๆ ในการปฏิบัติกา
- 5) เป็นต้นแบบในการสร้างคู่มือปฏิบัติการเล่มใหม่ๆ ขึ้นมาได้เรื่อยๆ เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง



การร่วมลงทุนในลักษณะต่างๆของธุรกิจแฟรนไชส์

- **ธุรกิจแฟรนไชส์ขนาดใหญ่** หมายถึง ธุรกิจที่ต้องมีการลงทุนด้วยเงินลงทุนที่จำนวนมาก โดยส่วนใหญ่จะมากกว่า 1,000,000 บาทขึ้นไป ส่วนใหญ่ที่พบเห็นกันบ่อยๆ ได้แก่ ธุรกิจเครือข่ายขนาดใหญ่ เช่น ร้านสะดวกซื้อ 7-eleven ร้านอาหาร Black canyon ร้านเช่าวิดีโอ TSUTAYA เป็นต้น โดยผู้ลงทุนจะได้รับประโยชน์คือ แฟรนไชส์เซอร์จะลดความเสี่ยงให้นักลงทุนด้วยการดูแลที่ครอบคลุมเกือบทุกด้านตั้งแต่การตรวจทำเล หาพนักงาน อบรม ออกแบบตกแต่งร้านและระบบบัญชีการเงิน
- **ธุรกิจแฟรนไชส์ขนาดกลาง** หมายถึง ธุรกิจที่ต้องมีการลงทุนด้วยเงินลงทุนประมาณ 100,000 – 1,000,000 บาท เช่น ธุรกิจร้านไอศกรีมบาสกิน รอบบิน, โรงเรียนจินตภาษา-คณิต เป็นต้น โดยผู้ขายแฟรนไชส์จะเข้ามาดูแลในภาพรวมที่เกือบจะครบวงจร อาจช่วยในบางงาน เช่น จัดเตรียมอุปกรณ์ที่สำคัญให้ หรือ ช่วยในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง เป็นต้น
- **ธุรกิจแฟรนไชส์ขนาดเล็ก** หมายถึง ธุรกิจที่มีการลงทุนประมาณ 10,000 – 100,000 บาท เช่น ก๋วยเตี๋ยวลูกชิ้นนายฮั่งเฟ้ง ไก่ย่างห้าดาว เป็นต้น โดยผู้ขายแฟรนไชส์จะจัดส่งสินค้าและสิ่งที่สำคัญให้นักลงทุน แต่ไม่ได้ช่วยลงไปในส่วนปลีกย่อยมากนัก ให้นักลงทุนมีส่วนในการตัดสินใจในบางเรื่อง

การลงทุนในลักษณะต่างๆของธุรกิจแฟรนไชส์

เลือกเป็นนายตัวเองหรือ เป็นเจ้าของคนเดียว

- การเป็นเจ้าของคนเดียว ในรูปแบบบุคคล นิติบุคคล หรือ บริษัทก็ตาม สามารถที่จะควบคุมดูแลธุรกิจได้ในทุกหน้าที่ รวมทั้งสามารถประเมินสภาวะการลงทุนได้ ซึ่งจะช่วยให้ง่ายต่อการพยากรณ์ยอดขายและกระบวนการทางธุรกิจทั้งกระบวนการ
- ข้อจำกัดคือ การเป็นธุรกิจใหม่ที่เพิ่งจะเปิดตัวต้องใช้เวลาลงทุนค่อนข้างมาก รวมไปถึงการจะพยากรณ์ขยายหรือเพิ่มสาขาออกไป และที่สำคัญ คือ การขาดบุคลากรหรือพนักงาน ที่มีความรู้ ความสามารถมาช่วยการบริหารงานธุรกิจ เพราะการเป็นเจ้าของคนเดียวทำให้คิดว่าได้รับผลกำไรแบบเต็มเม็ดเต็มหน่วย แต่แท้จริงแล้วจะมีภาระในการบริหารจัดการรวมถึงปัญหาที่จะเกิดขึ้นตามมาในแต่ละวันอีกด้วย



การลงทุนในลักษณะต่างๆของธุรกิจแฟรนไชส์

การมีหุ้นส่วนหรือพันธมิตร

ธุรกิจแฟรนไชส์อาจต้องการเงินลงทุนจากนักลงทุน การเลือกวิธีนี้ก็เหมาะสม แต่ปัญหาที่จะเกิดขึ้นตามมาก็คือ การมีความขัดแย้งกันในเรื่องความคิด หรือ มีความเห็นที่ไม่ตรงกันในเรื่องการบริหารงาน หรือเกี่ยวกับธุรกิจ แต่วิธีแก้ไขในส่วนนี้ก็คือ กำหนดขอบเขตความรับผิดชอบ หรือ หน้าที่การทำงานของแต่ละคนให้เหมาะสม ไม่ก้าวก้ำกัยกัน

หุ้นส่วนจะมีอยู่ 2 ประเภท คือ หุ้นส่วนที่รับผิดชอบเต็มจำนวน เป็นผู้ที่จะรับผิดชอบในส่วนหนี้สินของธุรกิจร่วมกับเราเต็มจำนวนทั้งหมด ส่วนหุ้นส่วนที่รับผิดชอบเพียงบางส่วน เป็นผู้ที่รับผิดชอบในส่วนหนี้สินของธุรกิจเท่าที่ถือหุ้นอยู่ในธุรกิจเท่านั้น

almost famous

Pizza Fusion Seeing Green

A focus on the environment brings in the dough for these pizza entrepreneurs.

Vital stats: Michael Gordon, 32; Randy Romano, 50; and Vaughn Lazar, 35 (top to bottom), of Pizza Fusion in Fort Lauderdale, Florida.

Format: Eco-friendly, organic pizza company.

Revenue: See box. Approximately \$15-million.

The idea: 2002 When Vaughn Lazar and Michael Gordon opened their organic pizza joint in 2006, it seemed like a gutsy attempt to snatch a piece of pie from the top dogs. But the fraternity buddies were just catering to a different set of taste buds. Says Lazar, "We found a huge void in the restaurant industry for people eating organically."

How to succeed: Pizza Fusion not only serves up pizza, but it also delivers passion—starting with organic, gluten-free, vegetarian and vegan toppings and expanding to the store's recycled-blue jeans insulation, potato starch utensils and counter tops made out of recycled glass soda bottles from other Pizza Fusion stores. "Everything can be recycled or recycled, so our stores have literally zero food-garbage," says Gordon, who adds that they offer local products to cut down on transportation waste.

Where to start: First, Lazar and Gordon studied the business practices of their role models: Newman's Own, Patagonia and Starbucks. They kept up-to-date on the newest eco-friendly products on community forums and stay true to their ultimate mission by organizing discussions to help other businesses go green.

Exit strategy: When the duo started Pizza Fusion, they envisioned a few locations throughout Florida. But when Randy Romano, a franchisee veteran, tasted the pizza and spotted the hybrid delivery cars, he knew there was plenty of dough to be made. So together, the three created the Pizza Fusion franchise early last year. Now, with 300 stores open, 65 sold, and plans to have 200 more stores open and 300 more sold by 2010, Pizza Fusion is well on its way to becoming a pizza empire. —Sara Wilson



การลงทุนในลักษณะต่างๆของธุรกิจแฟรนไชส์

การเป็นตัวแทนหรือนายหน้า

- ถ้าธุรกิจแฟรนไชส์ต้องการกระจายตราสินค้าออกไปให้แพร่หลายมากขึ้น วิธีนี้จะได้รับความนิยมมากเรียกผู้ที่เป็นตัวแทนหรือนายหน้าของธุรกิจว่า “ ดีลเลอร์ ” หรือตัวแทนจำหน่าย แต่ก็จะประสบกับปัญหาการที่จะควบคุมให้ตัวแทนจำหน่ายสร้างความเจริญเติบโตให้ เป็นไปตามเป้าหมายได้เพราะตัวแทนจำหน่ายมีทางเลือกที่สามารถช่วยธุรกิจอื่นได้ตามความพอใจ หรือสามารถเลือกขายสินค้าของธุรกิจที่เป็นคู่แข่งได้ ตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่จะสนใจธุรกิจใหม่ ๆ ที่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก แม้ว่าธุรกิจของเราจะมีคุณภาพที่เหนือกว่าก็ตาม ซึ่งการใช้ระบบนี้อาจเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจในอนาคตได้



การร่วมลงทุนในลักษณะต่างๆของธุรกิจแฟรนไชส์

การให้ไลเซนส์ หรือ การให้สัมปทาน

- การขยายธุรกิจด้วยการให้ไลเซนส์ หรือ สัมปทาน คือ การอนุญาตให้ใช้สูตรสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ หรือ สอนกรรมวิธี และ กลยุทธ์ในการบริหารงาน รวมถึงการอนุญาตให้ใช้ชื่อของธุรกิจ ส่วนใหญ่การใช้วิธีนี้จะเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูงและมักจะให้สิทธิเพียงรายเดียว แต่การให้ไลเซนส์ นี้จะไม่ลงลึกไปถึงรายละเอียดปลีกย่อยในเรื่องการให้การสนับสนุน การจัดการทางธุรกิจและการทำการตลาดของธุรกิจ
- แต่อย่างไรก็ตามวิธีนี้ก็ยังมีความเสี่ยงในการทำธุรกิจเพราะอาจทำให้ชื่อเสียงด้อยลง อาจทำลายภาพพจน์ของธุรกิจได้ ถ้าจะให้ไลเซนส์ หรือ การให้สัมปทานแก่ใคร คำถามที่ต้องถามตัวเองคือ กล้าพอที่จะอนุญาตให้ใครใช้ชื่อธุรกิจโดยปราศจากการควบคุม ตลอดทั้งระบบการดำเนินธุรกิจของได้หรือไม่ และวัตถุดิบในแต่ละส่วนนั้นจะมั่นใจได้มากน้อยแค่ไหนว่าจะไม่มีผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจ

ตัวอย่าง ไลเซนส์ เช่น Cp-all , McDonald



การประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน ธุรกิจแฟรนไชส์

ปริมาณเงินลงทุน (Investment)

- Initial Fee
- ที่ดิน + สิ่งปลูกสร้าง
- อุปกรณ์ / เครื่องมือ

- พยากรณ์รายได้ต่อเดือน
- ประเมิน % กำไรขั้นต้น

- ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
กิจการทั้งหมด
 - Royalty Fee
 - ค่าสาธารณูปโภค (น้ำ , ไฟ)
 - ค่าเช่า
 - ค่าแรงพนักงาน
 - ค่าบริหารจัดการ
 - ภาษี

ตัวชี้วัดสำคัญ

ROI(อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม)

= กำไรจากการดำเนินงานสุทธิหลังหักภาษี(EAT)x100 / สินทรัพย์รวม

Pay Back Period (ระยะเวลาคืนทุน)

= ค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งหมด (สินทรัพย์รวม) / ผลตอบแทนต่อปี(EAT)



Investment	Owner	Rental
Land / Building	1000000	0
Initial Fee	1200000	1200000
Tools/Equipment	500000	500000
	2700000	1700000
Revenue (365x35,000)	12775000	12775000
Gross Margin10%	1277500	1277500
Expenses		
Rent (15,00/Month)	0	180000
Royalty Fee 3%	383250	383250
Electricity	60,000	60,000
Water	12000	12000
Wages (6)	360000	360000
Management	108000	108000
Misc.	36000	36000
Total Expenses	959250	1139250
EBT	318250	138250
Tax30%	95475	41475
EAT	222775	96775
ROI	8.25	5.69
Pay Back Period	12.12	17.57

การทำสัญญา (Franchise Contract)

ข้อกำหนดโดยทั่วไปในสัญญาแฟรนไชส์ มักประกอบด้วยสิ่งเหล่านี้

- พื้นที่ จะอนุญาตให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ดำเนินการในเขตพื้นที่ใดได้บ้าง
- ระยะเวลา จะกำหนดให้สัญญาแฟรนไชส์มีอายุกี่ปี สามารถต่อสัญญาได้หรือไม่
- เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ลิขสิทธิ์ ทรัพย์สินทางปัญญาต่าง ๆ ที่ จะอนุญาตให้ใช้
- ความช่วยเหลือที่ผู้ขายแฟรนไชส์จะให้ เช่น การวางแผนการตลาด กิจกรรมส่งเสริมการตลาด การฝึกอบรมพนักงาน
- การออกแบบตกแต่งร้าน ตามที่ผู้ขายแฟรนไชส์กำหนด
- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ เช่น การจ่ายค่าธรรมเนียมขั้นต้น และค่าธรรมเนียมรายเดือนหรือรายปีแล้วแต่ตกลง
- การควบคุมคุณภาพ เช่น การตรวจร้านค้า การควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ
- การบอกเลิกสัญญาคู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาภายใต้เงื่อนไขใดได้บ้าง

ดูตัวอย่างสัญญาแฟรนไชส์ที่ <http://kulachatrakul.blogspot.com>

Source of Franchise knowledge

- <http://www.thaifranchisecenter.com/>
- <http://www.thailandfranchising.com/>
- <http://www.franchisefocus.co.th/>
- <http://www.fsathai.org/>
- <http://www.franchiseb2b.net/>
- <http://www.franchise108.com>
- <http://www.francorpthailand.com/>
- <http://www.peerapong.com/franchise/>
- ลงทุน 7-11 <http://www.cpall.co.th/>

บรรณานุกรม


- กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา , พงศ์เทพ เต็มสงวนวงศ์. **2548.**
แบบอย่างการลงทุนแฟรนไชส์. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.

ธุรกิจ
แฟรนไชส์
(FRANCHISE)

แบบอย่างการลงทุน
ธุรกิจแฟรนไชส์
(FRANCHISE)

SMEs

ธุรกิจ ดีไซน์ ณ อ่าง
น้ำใส เชียงใหม่



ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาและกระจายสินค้าวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อมภาคเหนือ เชียงใหม่

ธุรกิจแฟรนไชส์

“แฟรนไชส์” ระบบธุรกิจมหัศจรรย์ ที่สร้างธุรกิจให้เกิดขึ้นบนโลกใบนี้
 อย่างมากมายมาช้านานตั้งแต่อดีต ท่านเจ้าของธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อมที่มีความตั้งใจจะ
 ขยายธุรกิจ สามารถนำระบบแฟรนไชส์ไปใช้กับธุรกิจของท่านได้อย่างไม่หวั่นไหว ท่าน
 พร้อมทั้งจะเป็น “แฟรนไชส์เซอร์ที่ดีที่สุด” แล้วหรือยัง ถ้าท่านพร้อมท่านสามารถหาคำตอบได้จาก
 แบบอย่างการลงทุนแฟรนไชส์

อย่างไรก็ตาม แฟรนไชส์ที่ผ่านมามีทั้งสำเร็จและผิดพลาด มีทั้งเข้ามาใหม่ด้วยความ
 รวดเร็วและจากไปในเวลาไม่นาน ส่วความสำเร็จของธุรกิจแฟรนไชส์อยู่ที่ความยั่งยืนของ
 ระบบ ทำอย่างไรระบบแฟรนไชส์ของท่านจึงจะอยู่รอดและยั่งยืน พันธมิตรทางธุรกิจเหล่านั้น
 จะอยู่ร่วมกันได้ในระบบอย่างยาวนานได้อย่างไร เชิญค้นหาคำตอบได้...สำหรับผู้ที่ต้องการ
 เป็นแฟรนไชส์เซอร์ที่ดีควอ่าน

-  ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาและกระจายสินค้าวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม ภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่
-  ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
-  เครือข่ายหน่วยงานบริหารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภาคเหนือ



Q&A

Thank You

Kulachatr Chatrakul Na Ayudhya

081-7164882

Marketing Department ,Business Administration Fac.
Payap University.