

Плюсы и минусы ведения франчайзинг бизнеса в Италии

Многие иностранцы, которые приезжают в Италию для постоянного места жительства, рано или поздно сталкиваются с желанием начать вести бизнес в новой стране. Помимо привычного пути создания бизнеса, когда предприниматель самостоятельно рождает бизнес-идею, просчитывает ее, разрабатывает стратегию, проводит анализ ниши, находит поставщиков, задумывается о рекламе и, наконец, вкладывает свои деньги, существует более простой и надежный способ, который может упростить все эти шаги. Речь пойдет о франчайзинговой формуле бизнеса.



Франчайзинг - такой способ реализации предпринимательства, при которой одна сторона, **франчайзер**, возмездно предоставляет другой стороне, **франчайзи**, право на использование своего бренда, технологий, производственных процессов, имиджа и делового опыта, организует всестороннее обучение франчайзи и его сотрудников, оказывает комплексную помощь и поддержку в на всех этапах развития бизнеса.

Международной ассоциацией франчайзинга выделено около семидесяти отраслей, в которых выгодно использовать франчайзинг.

К ним относятся риелторские агентства, медицинские учреждения, магазины одежды, в том числе и рабочей, онлайн и офлайн обучение, продуктовые магазины, магазины парфюмерии, сфера услуг по трудоустройству, ресторанный бизнес, кафе, отели, фотостудии, сфера туризма, клининговые компании и многое-многое другое.

В Италии в последнее время все больше молодых предпринимателей обращаются именно к франчайзерам, чтобы попробовать свои силы в бизнесе, минимизируя риски.

Что же происходит на практике? С какими трудностями сталкиваются франчайзи в Италии и какие преимущества от участия во франчайзинговой форме ведения бизнеса они получают?



Преимущества франчайзинга

- Франчайзер предоставляет все технологии для ведения бизнеса и отлаженную систему бизнес-процессов. Это экономит время и средства на их разработку, а также, в случае с предпринимателями, не знакомыми с моделью ведения бизнеса в Италии, может уберечь от провала.
- Франчайзи получает возможность участвовать в глобальных договорах на закупку товара, что дает возможность получать БОЛЬШИЕ, чем для обычного оптовика, скидки на сопутствующие, а иногда и основные, как в случае с кафе или рестораном, товары. В случае с бизнесом в сфере услуг - возможность подключения к базам данных или интернет-ресурсам головной конторы-франчайзера.
- Вступая во франшизу, предприниматель экономит время на раскрутку и становление, уменьшаются затраты на рекламу.
- Франчайзи приобретает почти готовую клиентуру. Многие люди гораздо охотнее посетят торговую точку известного бренда, которая гарантирует определенный стандарт в любом месте страны или даже мира.
- Предприниматель получает возможность обращаться за постоянными консультациями по поводу того, как именно подобрать персонал, какими навыками и умениями должны обладать работники изначально, и чему их можно будет обучить в процессе работы.
- Проведение многими франчайзерами курсов повышения квалификации персонала и обучения также относится к бонусам франчайзинга.
- Франчайзер сам материально заинтересован в том, чтобы франшизная точка имела успех, так как от этого напрямую зависит размер его прибыли. Именно поэтому он активно участвует в подборе региона и места размещения торговой точки. **Ведь франчайзеру просто выгодно сделать Ваш бизнес успешным!**

Недостатки франчайзинга

- Практически всегда обязательна оплата роялти от суммы проданного товара.
- Часто необходима оплата входного взноса за покупку лицензии, которая превышает стоимость поставленного первоначально товара, оборудования и оформления.
- Наличие правила следовать стандартам и практически отсутствие возможности продавать товар, не относящийся к основному бизнесу.
- Ограничения в проявлении творческой бизнес-инициативы.
- Необходимо иметь сеть франшизных точек для получения приемлемого уровня прибыли.

Перед тем как решиться **приобрести франчайзинговую лицензию в Италии**, предпринимателю нужно тщательно изучить все предложения на рынке франшиз. Это даст ему возможность понять и **взвесить все плюсы и минусы**, и выбрать ту, которая будет наиболее отвечать его запросу.

Для этого необходимо посетить либо лично, либо через доверенных лиц несколько разных работающих франчайзинговых предприятий, принадлежащих заинтересовавшей его компании, а также разработать индивидуальный бизнес-план либо провести аудит предлагаемого франчайзинговой компанией бизнес-плана.

Наша компания может дать ряд рекомендаций по тому, как первично оценить Ваши возможности в той или иной сфере и целесообразность вступления в ту или иную франшизу. Или, по Вашему поручению, провести комплексный анализ выбранных Вами франшиз и выбрать оптимальную.

