Встреча в «Деловой Гостиной» ТДК: коротко и емко о франчайзинге

Очередное заседание в формате «Деловой гостиной Тюменского делового Клуба» состоялось 31 октября в бизнес-отеле «Евразия» с участием ведущего эксперта в области франчайзинга – Макса Аносова.

Опыт его работы в сфере франчайзинга составляет более 15 лет. Он выводил на рынок и разрабатывал франшизы таких зарубежных и российских компаний как: Terranova, 4YOU, Scoth&Soda, Korston, Henkel&Zolingen, MetroCash&Carry, PIONEER и другие. С 2014 по 2016 года является генеральным директором Академии Франчайзинга, руководителем Бизнес Сообщества при Российской Ассоциации Франчайзинга, членом Международной Консалтинговой Группы GersonLehrmanGroupInc, ведущим экспертом международного сообщества «Союзконсалт».

По словам Макса, франчайзинг – один из самых эффективных методов масштабирования

собственного бизнеса. При этом это наиболее защищенный способ начала собственного бизнеса под известной торговой маркой. Однако надо понимать, что это не является волшебной пилюлей и гарантией, как для франчайзера (собственника франшизы), так и для франчайзи (приобретатель франшизы) успешности бизнеса. Также, надо отметить, что уровень развития рынка франчайзинга на данный момент в РФ можно охарактеризовать как дикий.

Основными трендами, которые существуют на данный момент во франчайзинге можно назвать следующие:

* франчайзинг используется в более чем 75-ти сферах бизнеса – от фаст-фудов и ресторанов до операций с недвижимостью и юридических услуг;
* рентабельность франчайзингового бизнеса намного превосходит рентабельность обычного независимого предприятия;
* доля банкротов во франчайзинге в первые 3 года составляет менее 5%;
* интернационализация рынка франчайзинга. Количество франчайзеров, выходящих на международный рынок увеличивается ежегодно;
* расширение комплексных франчайзинговых подразделений внутри сети.

Преимущества франчайзинга перед другими способами ведения бизнеса по словам спикера состоят в следующем:

Для франчайзора:
* Развитие узнаваемости Торговой Марки
* Форсированное построение сети
* Эффективное привлечение средств инвесторов
* Капитализация бизнеса

Для франчайзи:
* Защита инвестиций
* Минимальный срок запуска проекта
* Поддержка со стороны франчайзора

В завершение «Деловой гостиной» отвечая на вопросы гостей об основных сложностях работы путем приобретения франшизы Макс сделал следующее заключение:

Самые интересные факты и фотографии с мероприятия можно увидеть на сайте, в социальных сетях Facebook и ВКонтакте, а также получить в пресс-службе НП «Тюменский деловой Клуб» e-mail: nptdk@mail.ru, по тел.: +7 (3452) 521-449.