

Користуйтеся франшизою.

Франшиза як спосіб організації своєї справи досить поширена при організації діяльності нового підприємства - це вкладення капіталу, яке дає можливість використовувати торговельну марку іншої компанії і продавати її товари або послуги в певному регіоні. За це право утримувач франшизи (ліцензіат), як правило власник дрібної фірми, платить компанії, що надає франшизу (ліцензіару), первинний внесок, а згодом вносить і щомісячну плату.

Існує три основні типи франшизи.

Франшиза на **ПРОДАЖ ГОТОВОГО ТОВАРУ** : утримувач франшизи (ліцензіат) платить корпорації, що видала франшизу (ліцензіару), за право продавати товари з її торговельною маркою. Ці товари утримувач франшизи купує у ліцензіара і після цього перепродує. До цієї категорії відносять фірми, скажімо, з продажу автомобілів і бензоколонки.

Франшиза на **ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ**: ліцензіат отримує від компанії право на виробництво і збут її товарів причому він використовує сировину і матеріали, куплені у цієї компанії. Прикладом може служити завод по розливу безалкогольних напоїв.

Франшиза на **ВИД ДІЯЛЬНОСТІ** : ліцензіат купує право на відкриття власної фірми з використанням назви корпорації-ліцензіара і збереженням профілю її діяльності. Ланцюг закусок є типовим прикладом такого роду франшизи.

Франшиза є досить популярною, адже її використання має **ряд переваг** як серед ліцензіара (він створює міцний фундамент для своєї компанії , поширюючи власний бізнес, не витрачаючи на це коштів та отримуючи регулярний дохід), так і для ліцензіата а

(це можливість використання
перевірено

х

економічн

их

метод

ів

ліцензіара

, порівняно малий ризик)

.

Ліцензіар

також може

нада

вати

фінансову, консультативну допомогу в

питаннях реклами, податків і інши

х

проблемам бізнесу, а також по керівництву повсякденною діяльністю підприємства, що працює на основі франшизи.