

Ventajas y desventajas del formato Franquicia

Ventajas
<p>DISMINUYE EL RIESGO POR SER UN CONCEPTO PROBADO. Una franquicia permite aprovechar la experiencia del franquiciador con el negocio, y proporciona una cierta "garantía" de que el concepto está funcionando bien en zonas similares y en condiciones similares</p>
<p>MENOR INVERSIÓN INICIAL. Normalmente supone efectuar la inversión de una forma más efectiva, puesto que el franquiciador ya habrá previamente eliminado todos los gastos superfluos. Incluso teniendo que pagar el canon de entrada, el monto total de la inversión suele ser menor.</p>
<p>APROVECHA LAS VENTAJAS DEL GRUPO. Permite tener el poder de compra y de negociación de una gran empresa y por lo tanto acceder a mejores precios en los suministros. También podrán realizarse de forma más efectiva acciones de marketing y publicidad para toda la cadena.</p>
<p>APOYO AL INICIAR EL NEGOCIO. Ayuda para la elección del local adecuado.- Formación inicial en los aspectos clave del negocio.- Una estrategia efectiva de marketing para el lanzamiento.</p>
<p>COMERCIAR BAJO UNA MARCA CONOCIDA. Va a permitir atraer clientes a su establecimiento desde el primer día. Esta marca debe estar asociada a productos y servicios de calidad.</p>
<p>SOPORTE EN LA GESTIÓN. El franquiciador proporciona ayuda, no solo inicialmente, sino también durante el transcurso de la relación de franquicia. Esto permitirá al franquiciado disfrutar de la experiencia del franquiciador para solucionar cuantas dudas o problemas puedan surgir.</p>
<p>ADAPTACIÓN EN LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO Cambios tecnológicos, moda, gustos, etc., van a afectar inevitablemente al negocio. Una franquicia bien planeada va a permitir no quedarse desfasado porque el franquiciador irá adaptando el concepto y al mismo tiempo proporcionando nuevas oportunidades de negocio.</p>
Desventajas
<p>MENOR RENTABILIDAD POTENCIAL POR LOS PAGOS AL FRANQUICIADOR. El franquiciado remunerará al franquiciador por sus servicios con un pago periódico, normalmente relacionado con la facturación. Por lo tanto un negocio "independiente" puede ser en teoría más rentable que un negocio franquiciado.</p>
<p>MENOR LIBERTAD. La franquicia proporciona el derecho, pero también la obligación de gestionar un negocio de acuerdo con el modelo del franquiciador. Esto es totalmente razonable para poder conseguir una homogeneidad entre todos los establecimientos de la cadena. Por lo tanto no se puede libremente modificar el sistema, aunque se piense que puede ser mejor para el negocio. Esta obligación conlleva también la necesidad de controles por parte del franquiciador.</p>
<p>PELIGRO DE MALA GESTIÓN DEL FRANQUICIADOR. En gran parte el éxito del franquiciado va a depender de la correcta gestión, de la adecuada financiación y de la evolución correcta que haga el franquiciador de su negocio. El riesgo no existe solamente respecto a la gestión directa que haga el franquiciador, sino también de lo que puedan hacer otros franquiciados que afectará inevitablemente al prestigio de la marca. Por lo tanto el franquiciador es también responsable de controlar que todos los franquiciados operan conforme a los estándares de calidad de la cadena.</p>