

แบบสำรวจข้อมูลเพื่อการ สร้างอัตราแฟรนไชส์ Franchise Fee Workshop

จำนวนสาขาคาดการณ์ตามแผนการตลาดแฟรนไชส์ จำนวน..... สาขา

เริ่มจากการคาดการณ์ยอดขายในแต่ละสาขาของร้านต้นแบบปัจจุบัน เพื่อสำรวจความเป็นไปได้ในการสร้างยอดขายดูความเหมาะสมของค่าใช้จ่าย และ ค่าใช้จ่ายแฟรนไชส์

ตัวอย่าง

Revenue	%	บาท
Sales after VAT		
Sales before VAT		
Cost of goods	%	บาท
Food Cost		
Beverage Cost		
Condiment Cost		
Packing Cost		
Total Cost of goods		
Gross Margin		

กรอกรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนรายรับ

รายได้คาดการณ์ ต่ำสุดสูงสุด.....

ยอดขายรวม vat

ยอดขายหัก ภาษีมูลค่าเพิ่ม.....

ต้นทุน

ต้นทุนสินค้า.....

ต้นทุนสินค้าอื่นๆ.....

ค่าบรรจุภัณฑ์.....

ต้นทุนรวม.....

กำไรขั้นต้น

หมายเหตุ

เป็นการหาอัตรากำไรที่ได้จากการขายหัก

กับต้นทุนสินค้าโดยตรงก่อน

ค่าใช้จ่ายสาขา

ค่าใช้จ่ายจ่ายอื่นๆของแฟรนไชส์ซี ในการดำเนินธุรกิจแต่ละสาขา

Selling Expenses	%	บาท		ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	%	บาท
ค่าเช่า				Promotion		
ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแก๊ส				Royalty Fees		
Total Selling Expenses				อื่นๆ		
Admin Expenses	%	บาท		Total Expenses		
ผู้จัดการ				Profit (Loss)		
Supervisor						
พนักงาน						
อื่นๆ				ค่าตอบแทน & อุปกรณ์ / สาขา		
Total Admin Expenses						

ค่าใช้จ่ายสำนักงานใหญ่

ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง สำหรับแฟรนไชส์ชอร์ เป็นค่าใช้จ่ายสำนักงานใหญ่เพื่อการบริหารระบบธุรกิจแฟรนไชส์

Operation Factor	จำนวนสาขา	บาท
Director		
Marketing Manager		
Marketing Team		
Area Manager		
Area Supervisor		
Inspector		
Purchaser & Store		
Trainer / Officer		
บัญชี		
ช่างซ่อมงาน		
Operation Factor	จำนวนสาขา	บาท
ค่าเช่า		
ค่าทนาย		
ค่าการตลาด		
รวมทั้งหมด		

ตารางการคิดค่าแฟรนไชส์

กรุณกรอกข้อมูลดังต่อไปนี้

มูลค่าการลงทุนการสร้างระบบแฟรนไชส์

	จน.สาขา	บาท
Know-how		
Trademark		
Org. Cost		
Others		

FRANCHISE FEE	%	บาท
Know-how		
Trademark		
Organization Cost		
Others		
Recruitment		
Site Selection		
Training		
Decoration Control		
Assistance Team		
Others		
Total		

ข้อสังเกต

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ตารางเงื่อนไขแฟรนไชส์

เงื่อนไข Franchise	
Initial Investment	
ค่าตอบแทน & อุปกรณ์ / สาขา	
FRANCHISE FEE	
เงินทุนหมุนเวียน / จำนวนเดือน	
ระยะเวลาสัญญา	
เงินลงทุนอื่น ๆ ของ Franchisees	
1. เงินประกันสินค้า	
2. เงินมัดจำสถานที่เช่า	
รวมเงินลงทุนทั้งหมด	

เงื่อนไขการวางระยะเวลาสัญญาแฟรนไชส์

จำนวนปีที่คืนทุนค่าตอบแทน	
จำนวนปีที่คืนทุนค่า Franchise Fee	
จำนวนปีที่ Enjoy Profit / จำนวนเท่า	

วิธีที่ 1

Gross Margin กำไรขั้นต้น

ค่าใช้จ่ายดำเนินการ

อัตรากำไรเฉลี่ยของกิจการ Gross Margin	=	35%
ค่าใช้จ่ายการดำเนินการ	=	18%
อัตรากำไรหลังหักค่าใช้จ่าย	=	17%

กำไร หลังหักค่าใช้จ่าย

ส่วนปันผลของแฟรนไชส์ซีที่ควรได้รับจากการดำเนินการ

กรณีที่ 1 จัดปันส่วนเป็นสองส่วน แฟรนไชส์ซีได้รับ หนึ่งส่วน จากกำไรขั้นต้น = 17.5%

กรณีที่ 2 จัดปันส่วนเป็นสามส่วน แฟรนไชส์ซีได้รับ หนึ่งส่วน จากกำไรขั้นต้น = 11.67% ปัดส่วนเป็น 12%

จากการคิดวิธีดังกล่าว จะสามารถวางแผนการเก็บอัตราค่าแฟรนไชส์รายเดือนเท่ากับ $17\% - 12\% = 5\%$

วิธีที่ 2

การคิดปันส่วนจากผลประกอบการจากการลงทุน

ระยะเวลาของสัญญา 5 ปี สามารถคืนทุนได้ภายใน 2 ปี ดังนั้นจะได้รับระยะกำไร 3 ปี
อัตราส่วนของระยะสัญญากับEnjoy Period ระยะที่ได้กำไรหลังคืนทุน คือ $= 3/5$ จะได้อัตราส่วนเป็น 0.6

1. นำอัตราส่วนดังกล่าวมาหาการปันส่วนจากกำไร หรือ
อัตรากำไรขั้นต้นที่เป็นค่าเฉลี่ยในธุรกิจ กำไร 35 % $\times 0.6 = 21\%$
2. นำอัตรากำไรที่ได้หักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เช่น 18%
ดังนั้น อัตราแฟรนไชส์ที่จะจัดเก็บ = $21\% - 18\%$ จะได้เท่ากับ 3 % จากยอดขาย