

Fee Structure Development of Financial Models

การบริหารค่าธรรมเนียม แฟรนไชส์



Developed By Peerapong K.@ copy right 2005
Certified Franchise Executive Program

การวางรูปแบบของการคิดค่าใช้จ่ายในระบบอย่างยุติธรรม การ

คำถามที่จำเป็นในการตัดสินใจ

แฟรนไชส์เป็นคำตอบของท่านในความต้องการขยายธุรกิจ

ท่านควรจะเสนอโปรแกรมแฟรนไชส์แบบไหน

ท่านต้องการแฟรนไชส์แบบไหน

ราคาที่เสนอจะเป็นเท่าไร

ระยะเวลาสัญญาจะเป็นอย่างไร

ท่านจะใช้ชื่อการค้า หรือ โลโก้ ใดกับ แฟรนไชส์ของท่าน

ขั้นตอนการวางแผน

- หาข้อมูล
กำหนดรูปแบบการทำแฟรนไชส์
กำหนดค่า Fees และ Royalties
กำหนด พื้นที่แฟรนไชส์
กำหนดระยะเวลาสัญญา

การวางรูปแบบการคิดค่าใช้จ่ายในระบบ แฟรนไชส์

- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ Franchise Fee
- ค่าสิทธิต่อเนื่อง
 - ค่ารอยัลตี้ Royalty
 - ค่าการตลาด Marketing Fee
 - ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์
 - ค่าคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ หรือ การบำรุงรักษา

วิธีการชำระค่าตอบแทน

- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ Franchise Fee

- ชำระครั้งเดียวเมื่อทำสัญญา
- แบ่งชำระ เป็นงวด

- ค่าสิทธิต่อเนื่อง

- รายเดือน รายปี
- ตามยอดขาย ยอดผลิต

ต้นทุนของค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์

	จน.สาขา	บาท
Know-how	100	4,000,000.00
Trademark	100	5,000,000.00
Org. Cost	100	1,000,000.00
Others	30	1,000,000.00

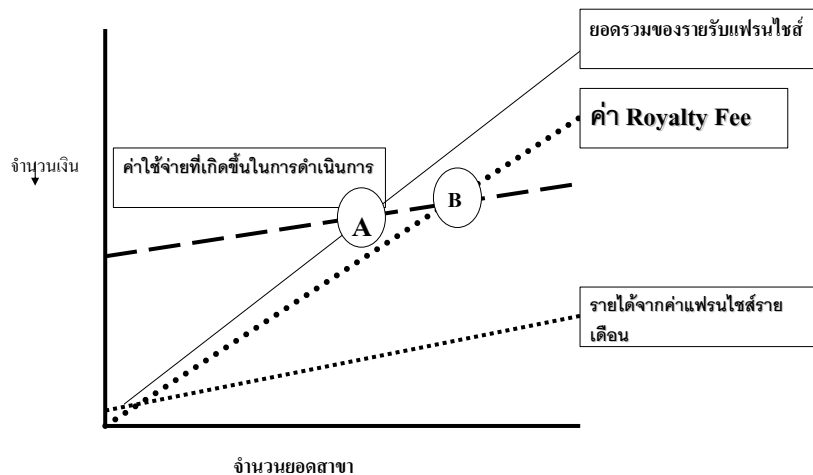
การคิดอัตราค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์

FRANCHISE FEE	%	บาท
Know-how	0.16	40,000.00
Trademark	0.20	50,000.00
Organization Cost	0.04	10,000.00
Others	0.13	33,333.33
Recruitment	0.08	20,000.00
Site Selection	0.04	10,000.00
Training	0.08	20,000.00
Decoration Control	0.04	10,000.00
Assistance Team	0.12	30,000.00
Others	0.12	30,000.00
Total	1	253,333.33

ระยะเวลาสัญญาระบบแฟรนไชส์

เงื่อนไข Franchise		
Initial Investment		1,189,958.33
ค่าตกแต่ง & อุปกรณ์ / สาขา	700,000.00	
FRANCHISE FEE	253,333.33	
เงินทุนหมุนเวียน / จำนวนเดือน	3.00	236,625.00
ระยะเวลาสัญญา		3.80
จำนวนปีที่คืนทุนค่าตกแต่ง	0.70	
จำนวนปีที่คืนทุนค่าFranchise Fee	0.25	
จำนวนปีที่ Enjoy Profit / จำนวนเท่า	2.85	

ภาพแสดงการวิเคราะห์ รายได้เปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในระบบแฟรนไชส์



อายุสัญญาแฟรนไชส์

- ข้อพิจารณา
 - เงินลงทุน
 - ประมาณรายได้
 - ประมาณกำไร
- กรณี การให้ Sub Area ต้องมีการกำหนดสัญญาของสาขาเครือข่ายด้วย

การต่อสัญญา

- วิธีการ และ รูปแบบ การต่อสัญญา
- ค่าธรรมเนียมการต่อสัญญา **Renewal Fee**
 - การคิดค่าธรรมเนียม
 - วิธีการชำระ
 - เงื่อนไขการต่อสัญญา
- การยกเลิกสัญญา
 - วิธีการปฏิบัติชัดเจน

ค่า Franchise Fees

เป็นค่าเรียกเก็บสำหรับ

ความรู้(Know - How)
เครื่องหมายการค้า(Trademarks)
การสร้างองค์กร(Organization Cost)
การอบรม(Training)
การเลือกทำเล(Location Selection)
ความช่วยเหลือจนกระทั่งเปิดดำเนินงาน
ค่าใช้จ่ายในการคัดเลือกแฟรนไชส์ซี
ค่าใช้จ่ายในการควบคุมการดำเนินงาน

ปัจจัยที่ต้องพิจารณา

- คู่แข่งในตลาดเขาเรียกเก็บอย่างไร
แฟรนไชส์มีผลกำไรมากน้อยเท่าไร
การลงทุนทั้งหมดเพื่อเริ่มกิจการโดยแฟรนไชส์ซีเป็นเท่าไร (บวก
ด้วยผลกำไร)

ค่า Royalty Fees

- เป็นค่าเรียกเก็บสำหรับ
 การบริการจากแฟรนไชส์ซอร์
 การควบคุมและพัฒนาระบบการดำเนินงาน
 เสริมสร้างภาพพจน์
- วิธีกำหนด
 ตามภูมิศาสตร์(geographic areas)
 ตามลักษณะทำเล(specific location)
 ตามจำนวนประชากร
 ตามระยะห่างของสาขา

ค่า Royalty Fees

- ปัจจัยที่ต้องพิจารณา
 - ศักยภาพของตลาด
 - ความสามารถในการควบคุม
 - ผลกำไรของแฟรนไชส์ซี
 - ขนาดการลงทุน
 - ยิ่งมาก ระยะเวลา ยิ่งยาว
 - ผลกำไรของแฟรนไชส์ซี
 - ระยะเวลาการเช่าทำเล
 - ปกติ 5 - 10 ปี และ มีการต่อสัญญา

แนวคิดวิธีการสร้างค่า Royalty Fee

- วิธีที่ 1 การแบ่งผลกำไร

$$\text{Royalty fee} = \frac{100\% - \text{อัตรา\% ต้นทุน}}{\text{ส่วนแบ่งของผลกำไรควรเป็น}}$$

- วิธีที่ 2 การแบ่งกำไร wage นำหนักด้วย สัดส่วนการคืนทุนกับระยะเวลาสัญญา

$$\text{Royalty fee} = \frac{1}{2} * \% \text{ กำไรขั้นต้น} \left(\frac{\text{ระยะเวลาสัญญา} - \text{ระยะเวลาคืนทุน}}{\text{ระยะเวลาสัญญา}} \right)$$

Enjoy period

สัดส่วนของการคืนทุน

แนวคิดวิธีการสร้างค่า Royalty Fee

- แนวคิดที่ 3 การรับค่าใช้จ่ายธุรกิจ
 - หออัตรา%กำไรขั้นต้น
 - หออัตรา%ค่าใช้จ่าย
 - หาสัดส่วนของการคืนทุน(เหมือนข้อ 2)
 - หักออกจาก % ค่าใช้จ่ายธุรกิจ
 - ได้อัตรา Royalty