

Marketing

Ventajas e Inconvenientes Para el Franquiciado

Marketing

Ventajas e Inconvenientes para el Franquiciado VENTAJAS PARA EL FRANQUICIADO

- Las aportaciones del franquiciador son ventajas para el franquiciado. Fundamentalmente, la marca, el "Saber Hacer", el marketing, la asesoría, la formación y los suministros. Estas ventajas son fundamentales y son la razón del gran éxito del sistema de franquicia.
- Facilidades de financiación. Suele ser más fácil conseguir financiación de los bancos para una franquicia que para un comercio independiente. Por ejemplo es más fácil conseguir financiación para un McDonnals que para abrir la Hamburguesería Hermanos Morales.
- El contar con la ayuda de una gran cadena. Las grandes cadenas se preocupan por el éxito de sus tiendas. Normalmente tienen un departamento de franquicias que realizan un seguimiento continuo del mercado y de los establecimientos locales.

INCONVENIENTES PARA EL FRANQUICIADO

- Los pagos que debe realizar al franquiciador puede parecer un pequeño porcentaje, Pero un pequeño porcentaje sobre los ingresos por ventas pueden constituir una parte muy importante de los beneficios.
- Las Normas. El inversor local se ve obligado a seguir las normas de la cadena.

La franquicia puede no ser buen sistema para empresarios muy emprendedores e independientes. Por ejemplo por muy emprendedores que seamos McDonnals no nos dejara pintar sus arcos dorados, su M, de azul aunque sea nuestro color favorito.

- Ligado a la suerte de la cadena. Si la cadena tiene problemas o parte de la cadena tiene mala imagen esto puede perjudicar al resto. Nos puede influir de forma negativa la actuación del resto de la cadena.
- No tenemos la propiedad de la Marca. Si creamos la tienda de ropa Hermanos Morales y tenemos un gran éxito, nuestros nietos pueden heredar una marca de prestigio. Incluso podrían crear una gran cadena a partir de una tienda de éxito. Pero si somos franquiciados simplemente tenemos firmado un contrato de franquicia por el que podemos utilizar la marca con ciertas condiciones. Pero no somos propietarios de la marca. Estamos expuestos a que el franquiciador considere que no cumplimos las normas de la cadena y no nos renueve la franquicia.
- Tenemos limitada la expansión. Si tenemos un comercio independiente y marcha bien cuando queramos y contemos con los recursos podemos abrir nuevas tiendas. Si tenemos una franquicia normalmente firmamos un contrato que nos compromete a no hacer la competencia a la franquicia. Y para abrir nuevos locales necesitamos que nos concedan otra franquicia. Incluso en ocasiones sucede que el franquiciador permite la apertura de nuevos tiendas en nuestra zona que nos hacen la competencia. Por ejemplo la cadena TelePizza cuando un restaurante sobrepasa cierta cantidad como ingresos por venta mensuales, permite abrir otra franquicia o un restaurante propio en la zona.