

체인점 사업

창업은 초보 기업가에게는 매우 어려운 일일 수 있습니다. 이미 잘 되고 있는 체인점에 투자하는 것이 새로운 사업을 벌일 때 현명한 선택이 될 수도 있습니다.

체인점 사업이란?

체인점 사업은 제품 및 서비스를 유통하는 한 방법입니다. 프랜차이저(원 사업주)는 수수료를 받고 자신의 상표 및 상호를 사용할 수 있는 면허를 제공하며, 프랜차이지(프랜차이즈, 즉 체인점 권리를 사는 사람)는 프랜차이저의 상표 및 상호를 사용할 수 있습니다. 프랜차이지는 자신이 운영하는 체인점에서 발생한 수익 중 일정액(로열티)을 프랜차이저에게 지불합니다. 일반적으로 프랜차이저는 프랜차이지와 공동으로 체인점 운영에 관한 세부 사항이 명시된 프랜차이즈 계약을 작성합니다.

체인점 소유의 장점은 무엇인가?

- 이미 입증된 사업 아이디어로 시작한다.
- 창업할 때 도움을 받는다(장비, 비품, 훈련 등).
- 비품을 벌크로 구매할 수 있다.
- 기존의 상표명 인지도로부터 이득을 본다.
- 공급망과 고객이 이미 정립되어 있다.
- 성공적인 체인점을 구매하면 수익성이 매우 높을 수 있다.
- 체인점을 실패율이 낮다.

체인점 소유의 단점은 무엇인가?

- 체인점은 동일한 방식으로 운영되기 때문에 여러분이 원하는 방식으로 사업을 운영할 수 있는 신축성이 떨어집니다. 사업 운영 방식에 대해 여러분만의 아이디어가 있을 경우, 이로 인해 좌절감을 느낄 수도 있습니다.
- 잘 되는 체인점일수록 더 비쌉니다.
- 로열티, 광고비 등의 지속적인 비용이 있습니다.

- 일부 프랜차이저는 훈련, 멘토링 등의 지원을 많이 제공하지 않을 수도 있습니다.
- 프랜차이즈 계약서는 일반적으로 프랜차이저에게 유리하므로, 계약을 체결하기 전에 여러분의 변호사에게 계약서를 신중하게 검토해보도록 하십시오.
- 체인점의 입지는 프랜차이저가 임의로 결정합니다.
- 개인 프랜차이지/소유주에 대한 법적 보호가 그다지 많지 않습니다.