

'ส.แฟรนไชส์ไทย' เคลื่อนทัพชูปี'53 'ปีแห่งการเสริมความรู้'



"ส.แฟรนไชส์" ไทย เคลื่อนทัพชู "53"ปี แห่งการเสริมความรู้"



กลายเป็นจุดอ่อนของระบบธุรกิจแฟรนไชส์ไทยกับการขาดความรู้ความเข้าใจในระบบการทำธุรกิจแฟรนไชส์อย่างแท้จริงของทั้งแฟรนไชเซอร์และผู้ที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์หรือแฟรนไชซี

จะเห็นได้ว่าตลอดระยะเวลากว่า 20 ของการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ยังมุ่งเน้นไปยังการเสริมสร้างองค์ความรู้ในระบบแฟรนไชส์กันมาทุกยุคสมัย

แม้ว่าจะมีตัวอย่างความสำเร็จของผู้ประกอบการแฟรนไชส์ไทยที่มีความเข้มแข็งสามารถพัฒนาระบบและขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศได้นั้น ก็นับเป็นจำนวนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับสัดส่วนจำนวนแฟรนไชเซอร์กว่า 300 รายและสาขาแฟรนไชส์อีกกว่า 20,000 สาขาในปัจจุบัน

และกับการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจแฟรนไชส์ไทยในระยะ 5 ที่ผ่านมา หรือมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 10-20% ต่อปี ยิ่งเป็นตัวเร่งให้เกิดการสร้างความรู้ในระบบของการทำธุรกิจแฟรนไชส์อย่างจริงจัง

โดยเฉพาะหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องอย่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รวมถึงสมาคมด้านแฟรนไชส์ของภาคเอกชน ต่างมองถึงการสร้างความรู้เป็นปัจจัยอันดับต้นๆ ในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจ

"สมาคมแฟรนไชส์ไทย" เป็นหนึ่งในสมาคมที่ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ไทยได้มีการรวมตัวก่อตั้งขึ้นมาอย่างยาวนาน แต่ได้หายไปของการเข้ามาทำบทบาทและหน้าที่อย่างจริงจัง จึงนับเป็นการฟื้นตัวของสมาคมอีกครั้งกับการเข้าอาสารับตำแหน่งนายกสมาคมแฟรนไชส์ในสมัยนี้ของ "สมจิตร์ ลิขิตสถาพร" กรรมการผู้จัดการ บริษัท แฟรนไชส์ โฟกัส จำกัด ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และประชาสัมพันธ์ธุรกิจแฟรนไชส์

สมจิตร์ ผู้คร่ำหวอดในแวดวงแฟรนไชส์มานานได้ประจักษ์ถึงจุดอ่อนที่เกิดขึ้นในธุรกิจแฟรนไชส์ไทยเช่นกันและมองเป็นสิ่งที่ต้องเร่งสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับผู้ทำธุรกิจแฟรนไชส์

จึงได้วางกรอบการทำงานของสมาคมแฟรนไชส์ในปี 2553 ฟุ่งเป้าหมายการทำงานไปที่เรื่องของการสร้างความรู้ให้กับผู้ประกอบการแฟรนไชส์เป็นหลัก

"ที่จริงสมาคมมีความสนใจในการจะเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจของสมาคมและภาพรวมธุรกิจแฟรนไชส์ไทยในหลายเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการไทยไปยังต่างประเทศหรือกฎหมายแฟรนไชส์ที่ได้มีการพูดถึงมานานเพื่อคุ้มครองผู้ทำธุรกิจและผู้เข้ามาลงทุน แต่สิ่งเหล่านี้พื้นฐานต้องมาจากความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจเสียก่อน ในวันนี้จึงมุ่งเป้าไปที่เรื่องของการให้ความรู้เสียก่อน

และตลอดระยะเวลาที่แฟรนไชส์ไทยมีการเติบโตขึ้นนั้น ได้มีการสั่งสมประสบการณ์ความรู้ทั้งในทางทฤษฎีและทางปฏิบัติจากผู้อยู่ในวงการมามาก ฉะนั้นปีนี้จึงเป็นปีที่ทางสมาคมจะรวบรวมความรู้

จัดอบรมสัมมนา
สำหรับแฟรนไชส์ไทย

บุษรัตน์ พรพุกษา	รองผู้จัดการทั่วไป ด้านพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์เซเว่นอีเลฟเว่น บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)
อภิกษิตี เขียวพิรุฬ	ร้านอาหารญี่ปุ่นยามาเนะ บริษัท คริสต์เฟรองซ์
ฐิตาภรณ์ นาคศรี	สกานินพัฒนาเสริมสร้างทักษะ สมอง ควอสิทีคัลส์
ชญาธิ์ แบล็คดี	สกานินพัฒนาเสริมสร้างทักษะ สมอง ควอสิทีคัลส์
แมกธิว แบล็คดี	สกานินพัฒนาเสริมสร้างทักษะ สมอง ควอสิทีคัลส์
จริญญา หาญณรงค์	บริษัท จัญญาอิม จำกัด



สมจิตร ลิขิตสถาพร

ดังกล่าวมานำเสนอต่อสมาชิกและผู้สนใจทั่วไป" สมจิตรกล่าว

โดยทางสมาคมแฟรนไชส์ได้วางกรอบการทำงานประจำปี 2553 ไว้ดังนี้คือ 1.การจัดทำหลักสูตรอบรมผู้ประกอบการแฟรนไชส์ร่วมกับบริษัทแฟรนไชส์ที่มีความเชี่ยวชาญ ที่ตอบสนองความร่วมมือนี้มาแล้วคือเซเว่นอีเลฟเว่นที่จะมีการจัดทำหลักสูตรร่วมกันในเรื่องของความรู้ในธุรกิจแฟรนไชส์ การบริหารจัดการ การจัดทำทีมงาน การสร้างระบบแฟรนไชส์ เป็นต้น

เพราะยอมรับว่าในระบบการศึกษาที่ไม่มีที่ไหนที่ให้ความรู้ด้านธุรกิจแฟรนไชส์อย่างจริงจัง จึงคิดว่าความรู้จากผู้มีประสบการณ์และพิสูจน์ความสำเร็จมาแล้วนั้นจะส่งผลดีต่อผู้มาอบรม และที่ผ่านมามันได้มีการจัดทำอบรมสร้างระบบแฟรนไชส์มาช่วงหนึ่งจึงรู้ว่าสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องได้รับนั้นคือมุมมองของผู้ประกอบการความสำเร็จในธุรกิจมารวมบอกเล่า

2.การรวบรวมที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ ในด้านต่างๆ ทั้งจากบริษัทเอกชน นักวิชาการ หรือผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานรัฐ ที่จะมาให้คำปรึกษาปัญหาในแต่ละด้านของธุรกิจ เป็นความรู้ที่ลึกลงไปในเรื่องนั้นๆ เพื่อนำไปใช้ปฏิบัติได้จริง เช่น กฎหมายแฟรนไชส์ การสร้างระบบแฟรนไชส์ กลยุทธ์การตลาด เป็นต้น

3.การจัดอบรมสัมมนา ในเรื่องใหม่ๆ หัวข้อที่ได้รับความสนใจหรือเคล็ดลับเทคนิคต่างๆ ของแฟรนไชส์ออร์รายใหญ่ที่มีความเข้มแข็ง

ทั้งนี้เพื่อหวังส่งเสริมและกระตุ้นการเกิดแฟรนไชส์ใหม่ๆ พร้อมจัดกิจกรรมสัมพันธ์ระหว่างสมาคมอย่างต่อเนื่อง ที่ผ่านมามพบว่าเมื่อมีการพบปะกันประชุมกันแล้วไม่มีการสานงานต่อทำให้ความคิดดีๆ ที่เสนอมาไม่เกิดการปฏิบัติ

ทั้งนี้ การดำเนินงานต่างๆ ของทางสมาคมแฟรนไชส์ จะต้องสามารถวัดผลได้ และเกิดการขยายตัวของธุรกิจแฟรนไชส์ในแต่ละปี และตั้งเป้าการขยายของธุรกิจแฟรนไชส์มากกว่า 10% ในทุกๆ ปี

"เราหวังการส่งเสริมความรู้ในธุรกิจแฟรนไชส์เป็นสิ่งส่งเสริมให้ธุรกิจแฟรนไชส์ประสบความสำเร็จ เพราะเป็นธุรกิจที่ไม่มีความรู้ความสำเร็จเกิดขึ้นไม่ได้ ซึ่งความรู้เป็นองค์ประกอบหลักและเป็นคีย์สัสเซส ดังนั้นการมารวมตัวของสมาชิกผู้ประกอบการแฟรนไชส์และที่ปรึกษาของบริษัทที่มีความเข้มแข็งจะทำให้แฟรนไชส์ไทยเติบโตขึ้นจากนี้อีกมาก" สมจิตร กล่าวและขยายเพิ่มเติมว่า

ภายใต้กรอบการทำงานในปีแรกที่มีมุ่งในเรื่องของการส่งเสริมความรู้ จะสามารถแบ่งให้เห็นความชัดเจนของความรู้ที่สมาชิกและผู้สนใจจะได้รับคือ 1.ความรู้การทำระบบแฟรนไชส์ ที่ต้องเป็นระบบมาตรฐานสากล ระบบแฟรนไชส์มีรายละเอียดมากกว่าที่ต้องศึกษาเรียนรู้ อย่างจริงจังไม่ต่ำกว่า 30 ชั่วโมง จึงจะเพียงพอสร้างความเข้าใจได้ ทั้งการสร้างระบบการอบรม การสร้างมาตรฐานธุรกิจ การเขียนคู่มือการปฏิบัติงาน

2.การสร้างแบรนด์ เพราะการขายธุรกิจแฟรนไชส์นั้นต้องมีแบรนด์ที่เข้มแข็งเป็นที่ยอมรับ เพราะการที่แบรนด์ไม่เป็นที่ยอมรับนั้นโอกาสประสบความสำเร็จไม่มีหรือมีก็น้อยมาก 3.ระเบียบวินัยทางการเงิน ซึ่งการทำธุรกิจการบริหารเงินเป็นเรื่องที่มีความละเอียดและต้องมีความสูง หมายรวมถึงการมีเงินทุนเพียงพอในการสร้างระบบแฟรนไชส์ เพราะส่วนใหญ่มักคิดว่าเมื่อขายแฟรนไชส์แล้วได้ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์เข้ามาจะสร้างความร่ำรวยได้ เงินในส่วนนี้แท้จริงต้องนำไปสร้างทีมงานสร้างระบบสนับสนุนแฟรนไชส์

4.ความสามารถของผู้บริหาร ผู้บริหารมีความสำคัญมากในการนำความรู้ ความสามารถมาบริหารธุรกิจ เพราะการขายธุรกิจแฟรนไชส์ไม่ใช่เรื่องยากแต่การบริหารร้านสาขาต้องใช้ทักษะการบริหารในรูปแบบที่แตกต่าง แต่หากผู้บริหารขาดความรู้ขาดทักษะจะทำให้การบริหารงานมีปัญหา

5.ความรู้ในการสร้างทีมงานบริหารแฟรนไชส์ ซึ่งการทำธุรกิจแฟรนไชส์แฟรนไชส์ออร์ต้องลงทุนการสร้างทีมงาน สร้างระบบเซอร์วิสแฟรนไชส์ การจัดการระบบการอบรม รวมถึงการโฆษณา หากไม่มีจะทำให้ความแข็งแกร่งขาดหายไป 6.ต้องมีความรู้ว่าธุรกิจใดเหมาะสมในการทำแฟรนไชส์ จึงจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ไม่ควรเป็นธุรกิจที่เรียนรู้ยาก หรือไม่ใช้ธุรกิจมาเร็วไปเร็วหรือที่เป็นแฟชั่นหรือเป็นธุรกิจที่มีมาร์จิ้นต่ำเพราะจะไม่เพียงพอในการคืนกำไรให้กับแฟรนไชส์ออร์หรือบริษัทแม่

"เราต้องการเพิ่มจำนวนแฟรนไชส์ออร์และทำให้แฟรนไชส์ออร์เข้มแข็งจากนั้นจำนวนแฟรนไชส์จะเพิ่มตามขึ้นมาเพราะผู้ประกอบการในระบบมีความมั่นใจในธุรกิจ ดังนั้นจึงต้องเริ่มที่แฟรนไชส์ออร์ก่อนให้เกิดความเข้มแข็งขึ้นมา โดยสมาคมจะเป็นตัวกลางหาวิธีการให้แฟรนไชส์ออร์เข้มแข็ง และการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์จะเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้ที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตนเอง และการรวมตัวของสมาชิกสมาคมนี้ จะเป็นการนำความรู้ที่มีและสามารถใช้ได้จริงเพื่อนำมาเป็น

คู่มือของการทำระบบแฟรนไชส์และเกิดการแพร่หลายต่อไป"

สำหรับ ภาพรวมของธุรกิจแฟรนไชส์จากการสำรวจของ บริษัท แฟรนไชส์ โฟกัส จำกัด ในปี 2553 พบว่า จากคนที่ทำแฟรนไชส์อยู่ หรือแม้แต่คนที่เลิกทำไปแล้วก็ตาม ยังมีผลออกมาในเกณฑ์ดี ทั้งในเรื่องของความพึงพอใจในการทำแฟรนไชส์ และความเชื่อต่อระบบแฟรนไชส์ ว่าเป็นระบบที่ดี และพวกเขายังคิดจะทำแฟรนไชส์อีก ถ้าให้เริ่มต้นใหม่ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ภาพรวมของผู้ประกอบการแฟรนไชส์นั้นยังอยู่ในสภาวะการณ์ที่ดี และธุรกิจส่วนใหญ่ ยังมีผลกำไรต่อเนื่องอยู่

แต่อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตว่า ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ส่วนใหญ่ทำธุรกิจยังไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน อันเนื่องจากผลกำไรในการลงทุนต่อเดือนส่วนใหญ่ ยังอยู่ในระดับที่ 1-3 หมื่นบาทต่อเดือน แต่ความคุ้มค่านี้นั้นดีกว่ายุคที่ผ่านมา เพราะกิจการหลายแห่งมีอายุมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะการสำรวจในครั้งต่อไป ตัวเลขในด้านนี้จะให้ผลกลับกัน คือมีความคุ้มค่าน่ามากกว่า

จากผลสำรวจนี้ ผู้ประกอบการที่พึงพอใจ ในธุรกิจที่ทำอยู่นั้น ส่วนใหญ่จะเป็นรายที่มีแบรนด์ที่ตั้ง ที่แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจที่ขายแฟรนไชส์นั้น การที่จะให้ความสำคัญอย่างเร่งด่วน ในการสร้างแบรนด์ เพื่อที่จะนำมาสู่ยอดขายของแฟรนไชส์ และสร้างทีมงานสนับสนุนร้านแฟรนไชส์ ที่จะเพิ่มคะแนนความพึงพอใจให้สูงขึ้น

แต่ในทางตรงกันข้าม แฟรนไชส์ที่ไม่ค่อยพอใจในธุรกิจที่ทำนั้น มักจะเป็นรายที่ไม่ค่อยมีชื่อเสียง และมีผลประกอบการต่ำ ซึ่งเป็นผลโดยตรงมาจากความนิยมในคุณภาพ และแบรนด์ของธุรกิจนั้น

อย่างไรก็ตาม สำหรับวิกฤตบ้านเมืองในขณะนี้ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจแฟรนไชส์โดยเฉพาะร้านสาขาที่มีทำเลย่านราชประสงค์ สยามและในห้างสรรพสินค้าบริเวณนั้น สมจิตร์ ระบุว่า มีสมาชิกจำนวนหนึ่งที่มีร้านสาขาที่ตั้งในบริเวณเหล่านั้น ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากทั้งรายได้และตัวอาคาร แต่อย่างไรก็ตามจากการประชุมร่วมของสมาคมกับกระทรวงพาณิชย์ โดย รัฐมนตรีช่วยกระทรวงพาณิชย์ลงกรณ์ พลบุตร เป็นประธาน ได้ร่วมหารือกับอีกหลายสมาคมในการเยียวยาเหตุที่เกิดขึ้น รวมถึงการให้ธุรกิจแฟรนไชส์เป็นหนึ่งในธุรกิจอาชีพที่เข้ามาสนับสนุนประชาชน พนักงานที่ได้รับผลกระทบให้เกิดการสร้างอาชีพใหม่หรือมีรายได้จากการเข้ามาลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้จะมีการหารือกันต่อไป