[5393- Hindi]

[slogan] **Don’t sign without this sign.**

इस चिन्ह के बिना हस्ताक्षर मत करें।
क्या आप न्यूज़ीलैंड में नए निवासी हैं?

Read this special advice.

इस विशेष सलाह को पढ़ें।

This advice has been specially prepared and translated for the Franchise Association of New Zealand, an organisation which represents about 50 percent of all of the franchised businesses in New Zealand. It is intended to help both English and non-English speaking residents of New Zealand protect their own interests as they assess any franchise business opportunity

The following questions have been supplied by Simon Lord, the publisher of *Franchise New Zealand* magazine. This is the officially-endorsed publication of the Franchise Association and is published every three months.

यह सलाह विशेष रूप से फ्रैन्चाइज़ एसोसिएशन ऑफ न्यूज़ीलैंड के लिए तैयार और अनुवादित की गई है। यह संस्था न्यूज़ीलैंड के सारे फ्रैन्चाइज़ व्यापारों के लगभग **50** प्रतिशत व्यापारों का प्रतिनिधित्व करती है। यह दोनों अंग्रेज़ी तथा बिना अंग्रेज़ी बोलने वाले न्यूज़ीलैंड निवासियों की किसी भी फ्रैन्चाइज़ व्यापार के अवसरों का मूल्यांकन करते समय अपने हितों को सुरक्षित रखने में सहायता के लिए है।

निम्नलिखित प्रश्न फ्रैन्चाइज़ न्यूज़ीलैंड मैगज़ीन के प्रकाशक साइमन लॉर्ड द्वारा उपलब्ध कराए गए हैं। यह फ्रैन्चाइज़ एसोसिएशन का औपचारिक-समर्थित (ऑफिशियली-इन्डोरस्ड) प्रकाशन है तथा हर तीसरे महीने प्रकाशित किया जाता है।

How to evaluate a franchise business investment

By Simon Lord, Publisher, *Franchise New Zealand* magazine

फ्रैन्चाइज़ व्यापार निवेश का मूल्यांकन कैसे करें

साइमन लॉर्ड द्वारा [लिखित], प्रकाशक, *फ्रैन्चाइज़ न्यूज़ीलैंड* मैगज़ीन

Franchising is one of the best ways of starting your own business and offers a huge number of benefits, but there is still a risk involved - it's up to you to satisfy yourself that the business you are considering is a genuine opportunity that will match your needs.

फ्रैन्चाइज़ लेना अपना स्वयं का व्यापार शुरू करने के सबसे उत्तम तरीकों में से एक है तथा इसके अनेकों लाभ हैं, परन्तु इसमें कुछ जोखिम भी हैं - यह आप पर निर्भर करता है कि आप अपने आप को पूरी तरह से सन्तुष्ट कर लें कि आप जिस व्यापार पर विचार कर रहे हैं वह वास्तव में एक असली अवसर है जो आपकी जरूरतों से मेल खाता है।

1. Does This Franchise Suit You?

- Is the business a good match for your skills and abilities?
- Can you afford to support yourself until it is making a profit?
- Will it provide the income you want in the future?
- Do you speak good enough English to operate the business successfully?
- Will you also want your family to work in your business?
- Is their English good enough to talk confidently with customers?

1. क्या यह फ्रैन्चाइज़ आपके अनुकूल है?

- क्या यह व्यापार आपकी दक्षता तथा योग्यता के अनुरूप है?
- जब तक इसमें लाभ होना शुरू नहीं हो जाता तब तक क्या आप गुजारा कर सकते हैं?
- क्या इससे आपको भविष्य में जितनी आप चाहते हैं, उतनी आमदनी होगी?
- क्या आप व्यापार को सफलतापूर्वक चलाने के लिए उपयुक्त रूप से अंग्रेजी बोलते हैं?
- क्या आप चाहेंगे कि आपका परिवार भी आपके व्यापार में काम करे?
- क्या उनकी अंग्रेज़ी इतनी अच्छी है कि वे ग्राहकों से आत्मविश्वासपूर्ण बात कर सकें?

2. Is this franchise a good investment?

- How long has the company been operating and how long has it been franchising?
- How many franchisees does it have?
- Who are the competition?
- What advantages does the franchise have to offer its customers?
- Is there a long-term future for the business?
- Carry out your own research into these questions – do not just accept the word of the person selling you the business.

2. क्या यह फ्रैन्चाइज़ एक अच्छा निवेश है?

- यह कम्पनी कितने समय से परिचालित है तथा यह कितने समय से फ्रैन्चाइज़ कर रही है?
- इसमें कितने फ्रैन्चाइज़ कार्यकर्ता हैं?

- इसका प्रतियोगी कौन है?
- इस फ्रैन्चाइज़ के पास ग्राहकों के लिए क्या फायदे हैं?
- क्या इस व्यापार का लम्बे समय तक का भविष्य है?
- इन प्रश्नों के बारे में अपना स्वयं का शोध (रिसर्च) करें - केवल आपको व्यापार बेचने वाले व्यक्ति के शब्दों पर ही विश्वास मत करें।

3. Research

- Is the industry the franchise operates in growing or shrinking?
- Are the sales levels and costs realistic?
- What figures can the franchisor produce to back up its claims?
- Who is already achieving those figures - and can you talk to those people directly?

3. शोध (रिसर्च)

- जिस उद्योग में यह फ्रैन्चाइज़ चल रही है क्या वह उद्योग बढ़ रहा है या घट रहा है?
- क्या बिक्री तथा खर्चे के स्तर वास्तविक (रियलिस्टिक) हैं?
- फ्रैन्चाइज़ बेचने वाला अपने दावे को साबित करने के लिए क्या आँकड़े प्रस्तुत कर सकता/सकती है?
- उन आँकड़ों को और कौन पूरा कर रहा है - तथा क्या आप सीधा उन लोगों से बात कर सकते हैं?

4. Financial/Costs

- What are the total costs of going into the business: fees, set-up costs, leases, vehicles?
- How does the franchisor make money? Is there an initial franchise fee, an ongoing royalty fee which is fixed or based on turnover, or a mark-up on products sold to you by the franchisor? *All of these are normal but beware of over-large initial fees - franchisors who only make money from selling franchises may not be interested in assisting you once you've bought your franchise.*
- Is there a guaranteed level of work or income? *If so, there will be very strict conditions – make sure you understand them.*
- Carry out your own research into these questions – do not just accept the word of the person selling you the business.

4. आर्थिक/व्यय या खर्चे

- व्यापार में जाने (शुरू करने) का कुल खर्च क्या हैः फीस, संगठन (सैट-अप) का खर्च, पट्टा (लीज़), वाहन?
- फ्रैन्चाइज़ बेचने वाला (फ्रैन्चाइज़ोर) पैसा कैसे बनाता है? क्या कोई आरंभिक फ्रैन्चाइज़ फीस है, निरन्तर रूप से रॉयल्टी फीस है जो निश्चित है या बिक्री की राशि पर निर्भर है, या फिर फ्रैन्चाइज़ बेचने वाले द्वारा

आपको बेचे जाने वाले सामान के मूल्य पर कोई निश्चित (मार्क-अप) राशि है? *ये सभी सामान्य हैं परन्तु काफी बड़ी राशि की आरंभिक फीस से सावधान रहें - जो फ्रैन्चाइज़ बेचने वाला केवल फ्रैन्चाइज़ बेचने से ही पैसा कमाते हैं, संभव है कि वे एक बार आपके द्वारा फ्रैन्चाइज़ खरीद लेने के बाद आपकी सहायता करने के उतने इच्छुक न हों।*

- क्या आपको एक निश्चित स्तर के काम या आमदनी की गारंटी है? *यदि हाँ, तो उसकी बहुत सख्त शर्तें होंगी - यह निश्चित करें कि आप उन्हें समझते हैं।*
- इन प्रश्नों के बारे में अपना स्वयं का शोध (रिसर्च) करें - केवल आपको व्यापार बेचने वाले व्यक्ति के शब्दों पर ही विश्वास मत करें।

5. Marketing

- Is the franchise a known name in New Zealand which will attract customers for you?
- Is there a launch package to help your new business get started?
- How is ongoing marketing funded?
- How do you generate new customers?
- Do you have to make sales calls?

5. विपणन (मार्केटिंग)

- क्या इस फ्रैन्चाइज़ का नाम न्यूज़ीलेंड में इतना मशहूर है कि इससे आपके लिए ग्राहक आकर्षित हो सकेंगे?
- क्या अपने नए व्यापार को शुरू करने में सहायता के लिए कोई आरंभिक (लांच) पैकेज है?
- मार्केटिंग को लगातार कैसे निधिबद्ध (फन्डिड) किया जाएगा?
- आप नए ग्राहकों को कैसे आकर्षित करेंगे?
- क्या आपको विक्री के लिए ग्राहकों से भेंट (सेल्स कॉल्स) करनी पड़ेगी?

6. Legal

- Is there a disclosure document that sets out in straightforward language all the most important facts and figures about the business?
- How long does the franchise agreement last? *Most have a limited term, eg. five years.*
- Do you have a right of renewal at the end of that time?
- Is there an exclusive territory?
- How soon can you have a copy of the franchise agreement to take to a lawyer?

6. कानून

- क्या कोई उद्घाटन दस्तावेज़ (डिस्क्लोज़र डॉक्यूमेन्ट) है जिसमें व्यापार के बारे में सीधी-सादी भाषा में मुख्य रूप से महत्त्वपूर्ण सारे तथ्य तथा आँकड़े दिए गए हैं?

- फ्रैन्चाइज़ का अनुबन्ध कितने समय के लिए है? अधिकतर की समयावधि सीमित होती है, जैसे कि पाँच साल।
- इस समय के अन्त में क्या आपको अवधि बढ़ाने का अधिकार है?
- क्या इसका कोई एकमात्र क्षेत्र (एक्सक्लूसिव टेरीटोरी) है?
- वकील के पास ले जाने के लिए उस फ्रैन्चाइज़ अनुबन्ध की प्रतिलिपि आपको कितनी जल्दी प्राप्त हो सकती है?

7. Selection & Training

- What are the most important attributes of a successful franchisee in this particular business?
- Do they match yours?
- What training will you receive initially and how long is it?
- Does the training teach you how to manage and grow your business as well as the basic tasks?

7. चुनाव तथा प्रशिक्षण (सलेक्शन एन्ड ट्रेनिंग)

- इस व्यापार में एक सफल (फ्रैन्चाइजी) की क्या प्रमुख योग्यताएं हैं?
- क्या वे आपसे मेल खाती हैं?
- आरंभ में आपको क्या प्रशिक्षण दिया जाएगा तथा उसकी अवधि क्या होगी?
- क्या उस प्रशिक्षण में आपको रोज़मर्रा के कामों के साथ-साथ अपने व्यापार के प्रबन्ध तथा उसकी वृद्धि कैसे की जा सकती है, इस बारे में भी सिखाया जाएगा?

8. Support

- What level of support can you expect?
- Will you have regular visits from a member of the franchisor's team?
- Does somebody help you analyse your performance and suggest improvements?

8. सहायता

- आप किस स्तर की सहायता की अपेक्षा कर सकते हैं?
- क्या फ्रैन्चाइज़र की टीम का कोई सदस्य नियमित रूप से आपसे भेंट के लिए आएगा/आएगी?
- क्या कोई आपको काम का विश्लेषण करने और उसमें सुधार के लिए सुझाव देने में सहायता कर रहा है?

9. Operations

- What will you actually be doing on a daily basis?

- What hours will you need to work (including after-hours admin)?
- Do you need to employ staff?
- What skills do they need?
- Can you spend a few days working with an existing franchisee to see what it's like?

9. संचालन (ऑपरेशन्स)

- आप असल में दैनिक रूप से क्या करेंगे?
- आपको कितने घंटे काम करने की जरूरत पड़ेगी (नियमित घंटों के बाद प्रशासन सहित)?
- क्या आपको कर्मचारियों की नियुक्ति करनी पड़ेगी?
- उनके पास किस प्रकार की कुशलता का होना जरूरी है?
- क्या आप अनुभव के लिए वर्तमान फ्रैन्चाइज़र के साथ कुछ दिन काम करके देख सकते हैं कि कैसा लगता है?

10. Communications

- How do the franchisor and franchisees stay in touch?
- Are there regular meetings/conferences? Telephone support? An intranet?
- How are disputes resolved?
- If there is a master franchisee, do you also have a direct contact to talk to in the franchisor's office?

10. संचारण (कम्यूनिकेशन्स)

- फ्रैन्चाइज़ बेचने वाले तथा फ्रैन्चाइज़ खरीदने वाले एक-दूसरे से कैसे सम्पर्क में रहते हैं?
- क्या नियमित मीटिंग/कान्फ्रेन्स होती हैं? टेलिफोन सहायता? इंटरानेट द्वारा?
- मतभेदों का सुलझाव कैसे किया जाता है?
- यदि कोई प्रमुख फ्रैन्चाइज़ मालिक है, तो क्या आपके पास सम्पर्क के लिए फ्रैन्चाइज़र के ऑफिस में कोई सीधा सम्पर्क है जिससे आप बात कर सकते हैं?

Then take advice…

These are just a few of the things you need to find out before making the decision to buy any particular franchise – *Franchise New Zealand* magazine & website publishes a complete list of more than 200 questions which you can see here. http://www.franchise.co.nz/article/view/77

In addition, find out if the franchisor is a member of the Franchise Association of New Zealand, whose members are bound by a Code of Practice. Above all, **take professional advice** from a lawyer and an accountant experienced in franchising before signing up. Advice might seem expensive, but it's cheaper than putting all your savings into an investment that may be false,inadequately managed or simply not suited to your needs.

तो फिर सलाह लें...

किसी भी फ्रैन्चाइज़ को खरीदने का निर्णय करने से पहले ये ऐसी कुछ बातें हैं जिनके बारे में आपका जानना जरूरी है - *फ्रैन्चाइज़ न्यूज़ीलैंड* मैगज़ीन तथा वेबसाइट **200** से अधिक प्रश्नों की पूरी सूची प्रकाशित करती है जिसे आप यहां देख सकते हैं - http://www.franchise.co.nz/article/view/77

इसके अतिरिक्त, इस बात का पता लगाएं कि फ्रैन्चाइज़र फ्रैन्चाइज़ एसोसिएशन ऑफ न्यूज़ीलैंड का सदस्य है, जिसके सदस्य कोड ऑफ प्रैक्टिस से परिबद्ध होते हैं। सबसे बढ़ कर, हस्ताक्षर करने से पहले फ्रैन्चाइज़ के अनुभवी किसी वकील तथा लेखाकार (अकाउँटेंट) से **व्यावसायिक सलाह लें**। सलाह मंहगी लग सकती है, परन्तु यह अपनी सारी जमा-पूँजी को एक ऐसे निवेश (इन्वैस्टमैंट) में लगा देने से बहुत सस्ती है जो या तो मिथ्या है, अपर्याप्त रूप से संचालित है या फिर आपकी जरूरतों के अनुरूप नहीं है।

This article is copyright ©2008 Simon H Lord and Franchise NZ Marketing Limited.

यह लेख ©2008 साइमन एच लॉर्ड एन्ड फ्रैन्चाइज़ एनज़ैड मार्केटिंग लिमिटिड को प्रकाशनाधिकार सुरक्षित है।

Caption:

Peter Fergusson, CEO of the Franchise Association of New Zealand (left), commissioned Simon Lord, editor of New Zealand's foremost franchising publication, to compile this advice.

"With over 25 years' experience, Simon is one of this country's most knowledgeable people on franchising and an ideal person to provide a guide for New Zealanders of all nationalities," said Peter.

END

शीर्षकः

पीटर फरगसन, फ्रैन्चाइज़ एसोसिएशन ऑफ न्यूज़ीलैंड (बाएं) के सीईओ ने न्यूज़ीलैंड के प्रमुख फ्रैन्चाइज़ प्रकाशन के संपादक साइमन लॉर्ड को इस सलाह को संकलित करने के लिए नियुक्त किया था।

पीटर का कहना है कि '**25** साल से अधिक के अनुभव वाले साइमन, फ्रैन्चाइज़ के बारे में इस देश के सबसे अधिक जानकार लोगों में से हैं तथा सभी नागरिकता वाले न्यूज़ीलैंड वासियों के लिए यह गाइड तैयार करने के लिए एक आदर्श व्यक्ति हैं,'

अन्त