

[5393- Korean]

[slogan] 이 로고가 없으면 서명하지 마십시오.

최근에 뉴질랜드에 정착하신 신규 이민자이십니까?

이 특별 안내문을 읽어 보십시오.

이 안내문은 뉴질랜드에 거주하는 영어권 및 비영어권 사람들이 프랜차이즈 사업성 검토를 할 때 자신의 이익을 보호할 수 있도록 도와드리고자 뉴질랜드 프랜차이즈 연합회에서 특별히 마련하여 번역한 것입니다. 뉴질랜드의 모든 프랜차이즈 비즈니스 가운데 약 50%가 이 연합회에 가입해 있습니다.

다음의 점검사항은 *프랜차이즈 뉴질랜드* 잡지의 발행인인 사이몬 로드 씨가 제공한 것입니다. 이 잡지는 뉴질랜드 프랜차이즈 연합회가 공식 승인한 간행물로, 3개월에 한 번씩 발간됩니다.

프랜차이즈 투자 사업성 검토 방법

제공: 사이몬 로드(*프랜차이즈 뉴질랜드* 잡지 발행인)

프랜차이즈는 손쉽게 자기 사업을 시작할 수 있는 최고의 방법이어서 아주 많은 이점이 있지만 그와 동시에 위험도 따릅니다. 고려 중인 비즈니스가 자신의 필요에 맞는 좋은 사업인지 여러 측면에서 검토해볼 필요가 있습니다.

1. 나에게 적합한 프랜차이즈인가?

- 자신의 기술과 능력에 잘 맞는 비즈니스인가?
- 이익이 발생할 시점까지 꾸려나갈 자금 여유가 되나?
- 앞으로 자신이 원하는 만큼의 이익을 낼 수 있나?
- 성공적인 사업 영위에 지장이 되지 않을 정도의 영어를 구사하나?
- 가족도 같이 이 일을 하기를 원하나?
- 가족이 고객과 자신있게 영어로 말할 능력이 되나?

2. 좋은 투자 조건을 갖춘 프랜차이즈인가?

- 본사는 설립된 지 얼마나 되었고, 또 언제부터 프랜차이즈 모집을 하기 시작했나?
- 본사가 확보하고 있는 프랜차이즈 가맹점은 모두 몇 개인가?

- 경쟁 업소는 어디인가?
- 이 프랜차이즈가 고객에게 어필하는 강점은 무엇인가?
- 장기적인 사업 전망이 좋은가?
- 이러한 물음에 대해 자기 나름대로 조사를 하시기 바랍니다. 프랜차이즈 모집인의 말을 액면 그대로 받아들이지 마십시오.

3. 조사

- 이 프랜차이즈 업종은 성장산업인가, 아니면 사양산업인가?
- 매출액과 영업비용은 현실성이 있는 수준인가?
- 본사는 자신의 주장을 뒷받침하기 위한 수치로 어떤 것을 제시할 수 있나?
- 이미 이러한 수치를 달성한 가맹점은 어디인가? 또 이들과 직접 이야기를 해볼 수 있나?

4. 재무/비용

- 수수료, 개업비, 리스, 차량 등을 포함한 사업 개시 비용은 모두 얼마인가?
- 본사는 어떤 방식으로 수익을 올리나? 가맹비나 로열티(정액 또는 매출액 비례 기준)가 있나? 가맹점에 공급하는 제품에 대해 본사에서 마진을 붙이나? *이러한 모든 비용은 정상적인 것이지만 과도한 가맹비는 조심하십시오. 가맹점을 모집하는 것으로만 수익을 내는 본사는 일단 가맹점 희망자와 계약을 맺고 나면 더 이상 관심을 보이지 않고 후속적인 영업 지원에 소홀할 수 있습니다.*
- 일정한 양의 일거리나 수입액이 보장되나? *그럴 경우에는 아주 엄격한 조건이 따르기 마련이므로 그 의미를 잘 이해하도록 하십시오.*
- 이러한 물음에 대해 자기 나름대로 조사를 하시기 바랍니다. 프랜차이즈 모집인의 말을 액면 그대로 받아들이지 마십시오.

5. 마케팅

- 고객 유치에 도움이 될 만큼 뉴질랜드에서 지명도가 있는 프랜차이즈인가?
- 원활한 개업을 위한 지원 패키지가 있나?
- 지속적으로 실시될 마케팅 활동의 소요 비용은 어떤 방식으로 조달되나?
- 어떻게 새 고객을 창출하나?
- 판촉용 전화를 걸어야 하나?

6. 법률적 문제

- 비즈니스와 관련된 모든 중요 사실과 수치가 알기 쉽게 기재된 정보 공개 문서가 있나?

- 프랜차이즈 계약 기간은 얼마인가? 대부분의 경우 계약 기간은 고정되어 있습니다(예: 5년).
- 계약 만료시에 재계약을 할 권리가 있나?
- 배타적 영업 구역이 있나?
- 변호사에게 가져가 자문을 구할 프랜차이즈 계약서가 얼마나 빨리 준비될 수 있나?

7. 선정과 교육

- 이 업종의 프랜차이즈를 성공적으로 영위하는 데 가장 중요한 자질은 무엇인가?
- 나에게 이러한 자질이 있나?
- 처음에 어떤 교육을 얼마나 오랫동안 받게 되나?
- 이 교육에서는 기본적인 업무뿐 아니라 비즈니스를 영위하고 발전시키는 방법도 가르치나?

8. 지원

- 어느 정도의 지원을 받을 수 있나?
- 본사 직원이 정기적으로 방문하나?
- 누군가가 내 영업실적을 분석하고 개선안을 제시해 주나?

9. 영업

- 날마다 무슨 일을 하게 되나?
- 하루에 몇 시간 정도 일해야 하나(정규 영업시간 이후에 하는 사무업무 포함)?
- 직원을 채용해야 하나?
- 어떤 기술을 가진 직원이 필요하나?
- 기존의 다른 가맹점에 가서 며칠 동안 일하며 실제 업무를 경험해 볼 수 있나?

10. 커뮤니케이션

- 본부와 가맹점은 서로 어떤 방식으로 업무관계를 유지하나?
- 정기 모임/회의가 있나? 전화 지원? 인트라넷?
- 분쟁은 어떤 절차로 해결되나?
- 마스터 가맹점 사업자가 있다면 본부 사무실에 그 담당자도 있나?

전문적인 자문도 받으십시오 ...

이상은 프랜차이즈 매입 결정을 하기 전에 검토해야 할 확인사항의 일부에 지나지 않습니다. *프랜차이즈 뉴질랜드* 잡지 & 웹사이트에는 2백여 가지에 이르는 검토 문항의 전체 리스트가 나옵니다. 해당 웹페이지:

<http://www.franchise.co.nz/article/view/77>

아울러 프랜차이즈 사업자가 뉴질랜드 프랜차이즈 연합회의 회원사인지 확인하시기 바랍니다. 이 연합회의 회원사는 관련 실행 규약을 준수할 의무가 있습니다. 무엇보다도 중요한 것은 계약서에 서명을 하기 전에 프랜차이즈 분야에 조예가 깊은 변호사와 회계사로부터 **전문적인 자문을 받는 것입니다**. 비용이 들지 모르지만 이것은 허위이거나 부실한 사업, 또는 본인에게 적합하지 않은 비즈니스에 전 재산을 투자하는 위험보다는 낫습니다.

본 자료의 저작권은 ©2008 Simon H Lord and Franchise NZ Marketing Limited에 있습니다.

Caption:

이 안내 자료는 피터 퍼거슨(왼쪽) 뉴질랜드 프랜차이즈 연합회 CEO가 뉴질랜드 최우수 프랜차이즈 간행물의 편집자인 사이몬 로드 씨에게 제작 의뢰를 했습니다.

“25년 이상의 경력을 자랑하는 사이몬 로드 씨는 프랜차이즈 분야의 뉴질랜드 최고 권위자 중 한 사람으로, 어느 나라에서 온 이민자이건 최상의 서비스를 받을 수 있는 책임자”라고 피터 씨는 말합니다.

END