

# SER3304 : Franchise Management

## การจัดการธุรกิจแฟรนไชส์

### บทที่ 1 : ธุรกิจแฟรนไชส์คืออะไร?

โดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรมัตถ์ ชูติมันต์

อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการธุรกิจบริการ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

# ธุรกิจแฟรนไชส์คืออะไร?



## ทำความรู้จักกับธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Business)

- ▶ ธุรกิจแฟรนไชส์คือรูปแบบการทำธุรกิจที่ตกลงร่วมกันระหว่างสองฝ่าย โดยฝ่ายหนึ่งเป็นเจ้าของสิทธิ์และระบบการจัดการ ให้สิทธิ์แก่อีกฝ่ายหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ชื่อการค้า เครื่องหมายการค้า และระบบการบริหารจัดการเดียวกัน โดยมีการจ่ายค่าตอบแทนตามที่ตกลงกันได้

# องค์ประกอบหลักของระบบแฟรนไชส์

เพื่อให้เข้าใจระบบการทำงานได้ง่ายขึ้น นี่คือคำศัพท์และบทบาทสำคัญที่เกี่ยวข้อง:

- ▶ **Franchisor (แฟรนไชส์เซอร์):** เจ้าของแบรนด์หรือเจ้าของสิทธิผู้คิดค้นระบบธุรกิจ ซึ่งจะเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยี และให้การสนับสนุนแก่ผู้ซื้อสิทธิ
- ▶ **Franchisee (แฟรนไชส์ซี):** ผู้รับสิทธิหรือนักลงทุนที่จ่ายเงินเพื่อนำแบรนด์และระบบของ Franchisor มาดำเนินธุรกิจในพื้นที่ของตนเอง
- ▶ **Franchise Fee (ค่าธรรมเนียมแรกเข้า):** เงินก้อนแรกที่แฟรนไชส์ซีต้องจ่ายให้กับแฟรนไชส์เซอร์เพื่อแลกกับสิทธิในการใช้แบรนด์และการถ่ายทอดความรู้เบื้องต้น
- ▶ **Royalty Fee (ค่าธรรมเนียมต่อเนื่อง):** ค่าธรรมเนียมที่แฟรนไชส์ซีต้องจ่ายเป็นประจำ (มักคิดเป็นเปอร์เซ็นต์จากยอดขายหรือเป็นรายเดือน/รายปี) เพื่อเป็นค่าลิขสิทธิ์และการสนับสนุนต่อเนื่อง
- ▶ **Marketing Fee (ค่าการตลาด):** ค่าธรรมเนียมที่เก็บรวบรวมเพื่อนำไปใช้ในการโฆษณาและส่งเสริมการขายในภาพรวมของแบรนด์

# ข้อดีและข้อเสียของการลงทุนในแฟรนไชส์ (มุมมองของผู้ซื้อแฟรนไชส์)

| ข้อดี (Advantages)                                         | ข้อเสีย (Disadvantages)                                                     |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| มีความเสี่ยงต่ำกว่าการเริ่มต้นสร้างแบรนด์ใหม่ด้วยตนเอง     | ขาดอิสระในการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ ต้องปฏิบัติตามกฎอย่างเคร่งครัด         |
| แบรนด์เป็นที่รู้จักในตลาดอยู่แล้ว ทำให้หาลูกค้าได้ง่ายขึ้น | มีค่าใช้จ่ายผูกพันต่อเนื่อง เช่น Royalty Fee และ Marketing Fee              |
| มีระบบการทำงาน คู่มือ และสูตรสำเร็จที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว | หากแบรนด์หลักหรือสาขาอื่นมีภาพลักษณ์ในเชิงลบ อาจส่งผลกระทบต่อสาขาของเราด้วย |
| ได้รับการฝึกอบรมและคำปรึกษาจากบริษัทแม่ตลอดสัญญา           | สัญญา มักมีความเข้มงวด และอาจมีข้อจำกัดในการขายหรือยกเลิกสิทธิ์             |

# ขั้นตอนเบื้องต้นในการเริ่มต้นธุรกิจแฟรนไชส์

1. **สำรวจตัวเองและตั้งงบประมาณ:** ประเมินความชอบ ความถนัด และวงเงินลงทุนสูงสุดที่สามารถรับความเสี่ยงได้
2. **ศึกษาแบรนด์ในตลาด:** ค้นหาแบรนด์แฟรนไชส์ที่ตรงกับความสนใจ ดูความน่าเชื่อถือ ประวัติการดำเนินงาน และความสำเร็จของสาขาที่มีอยู่
3. **วิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง:** สำรวจกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ คู่แข่ง และต้นทุนค่าเช่าที่ดินหรืออาคาร
4. **ตรวจสอบสิทธิและข้อสัญญา:** อ่านและทำความเข้าใจเงื่อนไขต่างๆ อย่างละเอียดก่อนลงนาม หรืออาจปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายธุรกิจ
5. **เข้ารับการอบรมและเปิดร้าน:** ปฏิบัติตามมาตรฐานที่แฟรนไชส์ซอร์กำหนด เพื่อรักษาคุณภาพและมาตรฐานของแบรนด์

# ธุรกิจแฟรนไชส์ในปัจจุบัน

ธุรกิจแฟรนไชส์ใน "อุตสาหกรรมบริการ" ของประเทศไทยมีการเติบโตอย่างรวดเร็วมาก โดยเฉพาะในช่วงหลายปีที่ผ่านมาซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคเน้นความสะดวกสบายและต้องการประหยัดเวลามากขึ้น

อุตสาหกรรมบริการครอบคลุมหลายหมวดหมู่ ดังนั้นจึงแบ่งกลุ่มประเภทของแฟรนไชส์บริการที่โดดเด่นในไทย พร้อมยกตัวอย่างแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักมาให้ดังนี้:

- ▶ **1. บริการร้านสะดวกซัก (Coin Laundry / 24-Hour Laundry)** ถือเป็นหนึ่งในกลุ่มแฟรนไชส์บริการที่เติบโตสูงที่สุด ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนเมืองและผู้ที่อาศัยในคอนโดมิเนียม ข้อดีคือส่วนใหญ่ใช้ระบบเครื่องอัตโนมัติ ทำให้ลดปัญหาเรื่องการจ้างพนักงาน
- ▶ **แบรนด์ตัวอย่าง:** Otteri Wash & Dry (อ็อตเทรี วอช แอนด์ ดราย), WashXpress, 24wash, MARU Laundry, LaundryBar, Wonder Wash

# ธุรกิจแฟรนไชส์ในปัจจุบัน (ต่อ)

- ▶ **2. บริการขนส่งพัสดุและไปรษณีย์เอกชน (Courier & Delivery Services)** เติบโตควบคู่ไปกับธุรกิจ E-Commerce และการขายของออนไลน์ แฟรนไชส์กลุ่มนี้มักเปิดเป็นจุดรับฝากส่งพัสดุ (Drop-off)
- ▶ **แบรนด์ตัวอย่าง:** ชิปปี้สไมล์ เซอร์วิส (Ship Smile Services), คิวคิก เซอร์วิส (Quick Service), Flash Home (โดย Flash Express), J&T Home, KEX Partner (โดย เคอรี่ เอ็กซ์เพรส)
- ▶ **3. บริการสารพัดบริการและจุดรับชำระเงิน (One Stop Service / Business Center)** เป็นแฟรนไชส์ที่รวมบริการหลายอย่างไว้ในจุดเดียว เช่น รับส่งพัสดุ รับชำระบิลค่าน้ำค่าไฟ พรบ. ต่อภาษีรถยนต์ โอนเงิน หรือแม้แต่ถ่ายเอกสาร
- ▶ **แบรนด์ตัวอย่าง:** ร้านสารพัดบริการ คิวคิก เซอร์วิส (Quick Service), แฟรนไชส์ เพย์พอยท์ (Paypoint), ชิปปี้สไมล์ (Ship Smile) มีบริการเสริม)
- ▶ **4. บริการด้านการศึกษาและสถาบันกวดวิชา (Education & Tutoring)** เป็นแฟรนไชส์ที่ได้รับความนิยมมาอย่างยาวนานในไทย เน้นการสอนเสริมทักษะให้กับเด็กและเยาวชน ทั้งคณิตศาสตร์ ภาษาอังกฤษ และศิลปะ
- ▶ **แบรนด์ตัวอย่าง:** คูมอง (Kumon), คิงแมทส์ (KingMath), สมาร์ทเบรน (Smart Brain), อายเลเวล (Eye Level), โกลบอลอาร์ต (Global Art)

## ธุรกิจแฟรนไชส์ในปัจจุบัน (ต่อ)

- ▶ **5. บริการดูแลและรักษารถยนต์ (Car Care & Auto Services)** กลุ่มนี้มีตั้งแต่บริการล้างรถ เคลือบแก้ว ไปจนถึง ศูนย์บริการเปลี่ยนยางและถ่ายน้ำมันเครื่อง
- ▶ **แบรนด์ตัวอย่าง:** Wizard Car Care (วิซาร์ด คาร์แคร์), TyrePlus (ไทร์พลัส), B-Quik (บางสาขาเป็นรูปแบบร่วมลงทุน/แฟรนไชส์), คลีน สแควร์ (Clean Square)
- ▶ **6. บริการด้านสุขภาพ ความงาม และร้านขายยา (Health, Wellness & Pharmacy)** ธุรกิจบริการที่เน้นการดูแลตัวเอง ตั้งแต่ร้านขายยาที่มีเภสัชกร ไปจนถึงฟิตเนสและสปา
- ▶ **แบรนด์ตัวอย่าง:** ร้านขายยา ฟาสซิโน (Fascino), เอ็กซ์ต้า พลัส (eXta Plus - โดย CP ALL), ร้านสระดอกชัค-อบ-รีด ที่พ่วง บริการทำความสะอาดกระเป๋า/รองเท้า อย่าง Momoko (โมโมโกะ)



**ข้อสังเกตที่น่าสนใจสำหรับแฟรนไชส์บริการ:** จุดเด่นของแฟรนไชส์กลุ่มบริการคือ **"การไม่ต้องสต็อกวัตถุดิบที่เน่าเสียได้ (No Perishable Inventory)"** เหมือนธุรกิจอาหาร ทำให้บริหารจัดการต้นทุนส่วนสูญเสียได้ง่ายกว่า แต่มักจะต้องให้ความสำคัญกับ **"ทำเลที่ตั้ง"** (เช่น ร้านซักผ้าต้องอยู่ในแหล่งชุมชน) และ **"คุณภาพของเครื่องจักร/เทคโนโลยี"** (เช่น แอปพลิเคชันที่รองรับการใช้งาน)

# ตารางเปรียบเทียบธุรกิจแฟรนไชส์ vs ธุรกิจทั่วไป

| หัวข้อเปรียบเทียบ   | ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)                 | ธุรกิจทั่วไป (Independent Business)          |
|---------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------|
| แบรนด์และการจดจำ    | เป็นที่รู้จักทันที มีฐานลูกค้าเดิมอยู่แล้ว | ต้องสร้างแบรนด์ใหม่ เริ่มจากศูนย์ ใช้เวลา    |
| ความเสี่ยง          | ต่ำกว่า เพราะผ่านการทดลองตลาดมาแล้ว        | สูงกว่า ต้องลองผิดลองถูกด้วยตนเอง            |
| ความเป็นอิสระ       | น้อย ต้องทำตามกฎและคู่มืออย่างเคร่งครัด    | มาก มีอิสระเต็มที่ในการตัดสินใจและปรับปรุง   |
| ระบบและการทำงาน     | มีสูตรสำเร็จ คู่มือ และระบบการทำงานให้     | ต้องวางระบบการทำงานและคิดค้นสูตรเองทั้งหมด   |
| ค่าใช้จ่ายเบื้องต้น | มีค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee)      | ไม่มีค่าธรรมเนียมแรกเข้า จ่ายเฉพาะต้นทุนจริง |
| รายจ่ายต่อเนื่อง    | ต้องแบ่งเปอร์เซ็นต์ยอดขาย (Royalty Fee)    | ไม่ต้องแบ่งรายได้ให้ใคร รับกำไรเต็มจำนวน     |
| การสนับสนุน         | มีบริษัทแม่คอยฝึกอบรมและให้คำปรึกษา        | ต้องหาความรู้ แก้ปัญหา และเรียนรู้ด้วยตนเอง  |
| การทำการตลาด        | บริษัทแม่ทำการตลาดภาพรวมให้                | ต้องวางแผนและลงทุนงบการตลาดเองทั้งหมด        |

# เจาะลึกความแตกต่างในมิติสำคัญ

## 1. ด้านความมีอิสระและอำนาจในการตัดสินใจ (Control & Flexibility)

- ▶ **ธุรกิจแฟรนไชส์:** คุณคือ "ผู้ปฏิบัติตามระบบ" คุณไม่สามารถเปลี่ยนโลโก้ ปรับสูตรอาหาร หรือจัดโปรโมชั่นลดราคาตามใจชอบได้โดยไม่ได้รับอนุญาต ทุกอย่างต้องเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทแม่ (Franchisor) กำหนด เพื่อให้เหมือนกันทุกสาขา
- ▶ **ธุรกิจทั่วไป:** คุณคือ "เจ้านายตัวเองอย่างแท้จริง" สามารถปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจ เพิ่มลดเมนู หรือเปลี่ยนรูปแบบร้านได้ทันทีที่ต้องการ มีความยืดหยุ่นสูงในการรับมือกับสถานการณ์เฉพาะหน้า

## 2. ด้านผลกำไรและโครงสร้างต้นทุน (Profit & Cost Structure)

- ▶ **ธุรกิจแฟรนไชส์:** แม้โอกาสขายดีจะมีสูงกว่าในช่วงเริ่มต้นเพราะแบรนด์ติดตลาด แต่คุณต้องหักรายได้ส่วนหนึ่งจ่ายกลับให้บริษัทแม่เป็นประจำทุกเดือนหรือทุกปี (Royalty Fee / Marketing Fee) รวมถึงต้องซื้อวัตถุดิบจากบริษัทแม่เท่านั้น ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนสูงกว่าการหาซื้อเองในบางครั้ง
- ▶ **ธุรกิจทั่วไป:** กำไรทั้งหมดที่ทำได้จะเป็นของคุณ 100% คุณสามารถบริหารจัดการต้นทุนด้วยการเลือกซัพพลายเออร์ที่ให้ราคาดีที่สุดได้เอง แต่ก็ต้องแลกมากับการรับภาระต้นทุนแฝงในช่วงแรกที่ยังขายไม่ได้ตามเป้า

# เจาะลึกความแตกต่างในมิติสำคัญ

## 3. ด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

- ▶ **ธุรกิจแฟรนไชส์:** เปรียบเสมือนการซื้อ "ทางลัด" สู่อำนาจความสำเร็จ คุณจ่ายเงินเพื่อซื้อระบบที่เวิร์คแล้ว ช่วยลดความเสี่ยงจากการลองผิดลองถูก เหมาะสำหรับผู้ที่มีเงินทุนแต่ขาดประสบการณ์
- ▶ **ธุรกิจทั่วไป:** เป็นการสร้างทางเดินของตัวเอง หากสำเร็จ แบรินด์นั้นจะเป็นทรัพย์สินของคุณตลอดไปและสามารถขยายสาขาหรือขายแฟรนไชส์ต่อได้ในอนาคต แต่หากผิดพลาด คุณต้องรับสภาพความเสี่ยงนั้นเพียงผู้เดียว

### บทสรุป:

- ▶ **ควรเลือกแฟรนไชส์ เมื่อ:** คุณมีเงินทุน มีเวลาบริหาร แต่ไม่อยากปวดหัวกับการเริ่มสร้างระบบใหม่ ต้องการความชัวร์ และพร้อมทำตามกฎกติกา
- ▶ **ควรเลือกธุรกิจทั่วไป เมื่อ:** คุณมีความคิดสร้างสรรค์ มีสูตรหรือไอเดียเฉพาะตัว ต้องการอิสระขั้นสูงสุด รักความท้าทาย และอยากสร้างทรัพย์สินที่เป็นแบรนด์ของตัวเองในระยะยาว



Thank You!