

## 9 ขั้นตอนสำคัญ ก่อนซื้อแฟรนไชส์

9 ขั้นตอนต่อไปนี้ คือวิธีจะช่วยให้คุณไม่ผิดพลาดในการตัดสินใจลงทุนกับธุรกิจแฟรนไชส์

### ขั้นที่ 1 : จัดเก็บข้อมูลธุรกิจแฟรนไชส์

สร้างแฟ้มข้อมูล โดยไม่จำเป็นต้องใช้แฟ้มที่สวยหรู แต่ที่สำคัญคือต้องรวบรวมเอกสารทุกๆ อย่าง และจดบันทึกไว้อย่างครบถ้วน พร้อมทั้งจัดแยกแฟ้มละเอียดที่แฟรนไชส์ เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบ

### ขั้นที่ 2 : เป็นนักอ่าน

ผลักดันตัวเองให้อ่านเอกสารทุกชิ้นอย่างทะลุปรูป แม้ว่ามันจะไม่ใช่尼สัยของคุณ แต่คุณกำลังจะเป็นนักธุรกิจที่ต้องตัดสินใจเรื่องสำคัญหลายๆ เรื่อง ซึ่งจะมีผลกระทบกับฐานะทางการเงินในอนาคตของคุณอย่างมหาศาล การอ่านเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจครั้งใหญ่

### ขั้นที่ 3 : สร้างเกราะป้องกันตนเอง

ต้องเรียนรู้ที่จะปกป้องตัวคุณเอง อย่าเชื่อคนอื่น คิดถึงประโยชน์ที่ดีสุดของคุณ พยายามพินิจพิจารณาเกี่ยวกับคำกล่าวอ้าง แลและเตรียมพร้อมที่จะใช้เวลาตรวจสอบอย่างจริงจัง ถ้าคุณเริ่บตั้งใจลงทุนมากเกินไป คุณก็อาจจะเลือกแฟรนไชส์ที่ผิดโดยใช้เหตุผลที่ผิดๆ ไปด้วย

เพื่อที่จะให้มั่นใจว่าคุณได้ซื้อแฟรนไชส์ที่ดีที่สุดสำหรับคุณ ควรพิจารณาถึงความสามารถพิเศษของคุณ จุดอ่อนจุดแข็งของคุณเองก่อนที่จะเลือกประเภทกิจการ ไม่มีใครที่จะเข้าใจถึงระดับของความเสี่ยงที่คุณต้องรับ หรือชนิดของงานที่คุณสามารถทำได้ดีที่สุดเท่าตัวคุณเอง

### ขั้นที่ 4 : หาข้อมูลที่เป็นลายลักษณ์อักษรจากแฟรนไชส์

และทบทวนเอกสารของบริษัท รวมทั้งโปรดัคและข้อมูลอื่นๆ ที่บริษัทมีให้

### ขั้นที่ 5 : ทนทวนข้อมูล

อ่านเอกสารทุกชิ้นอย่างระมัดระวัง เพื่อที่จะถามคำถามในสิ่งที่คุณต้องการจะรู้จากแฟรนไชส์ มีบางจุดที่ควรให้ความสนใจเป็นพิเศษ เช่น ประสบการณ์การจัดการของแฟรนไชส์ ซึ่งน่าจะดูถูกประวัติในเรื่องการล้มเหลวและการจดทะเบียนบริษัท คุณสามารถที่จะไปขอค้นได้ที่กรมทะเบียนการค้า ซึ่งจะทำให้ทราบว่าบริษัทนั้นๆ มีเครื่องเป็นผู้ถือหุ้นบ้าง มีขนาดของทรัพย์สิน หนี้ลินเท่าไร มีลักษณะกิจการเป็นประเภทไหน

นอกจากนี้สิ่งที่ต้องรู้อีกคือ อาณาเขตที่จะให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ ครอบคลุมถึงไหนบ้าง ยอดเงินลงทุนขั้นแรก และเอกสารการเงินของแฟรนไชส์ ถ้าแฟรนไชส์ไม่ได้รวมข้อมูลทำไว้ด้วย ก็ให้ถามว่าทำไม ? ซึ่งมันอาจจะเป็นไปได้ที่ว่าบริษัทไม่ต้องการที่จะเปิดเผยข้อมูลในด้านการขาย เพราะมันจะทำให้ข้อมูลในการขายแฟรนไชส์ลด去ได้

ความมุ่งความสนใจไปที่รายชื่อของแฟรนไชส์ในระบบ ดูว่ามีเจ้าของกิจการแล้วที่ออกจากโครงการ และทำไม่พำนกเข้าจึงเลิกไป คุณคงไม่ต้องการที่จะซื้อกิจการที่กำลังจะล้มถลายอย่างแน่นอน นอกจากนั้นคุณยังควรที่จะสำรวจตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการด้วยตัวเอง อย่าให้แฟรนไชสอร์เป็นผู้กำหนด และซึ่งน่าให้คล้อยตามว่า คุณจะสามารถขายสินค้าของเข้าได้ แม้ว่าโครงการที่คุณกำลังจะซื้อดูแล้วจะมีภาพที่ไปได้สวย มีฐานการเงินที่ดี และมีการจัดการที่เป็นระบบก็ตาม แต่คุณต้องมั่นใจและทดสอบด้วยตัวเองสำหรับสินค้านั้นๆ มีคนนั้นคุณจะพบกับความหายใจ

### ขั้นที่ 6 : หาหน่วยงานอื่นเพื่อตรวจสอบ

ในสหรัฐอเมริกานั้นมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่คุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งมีหน้าที่ดูแลกิจการของธุรกิจขนาดย่อม และเขาจะมีข้อมูลที่เกี่ยวกับแฟรนไชสอร์ทั้งหลาย ตลอดจนข้อร้องเรียนที่เคยเกิดขึ้นให้ประชาชนตรวจสอบ แต่ประเด็นนี้ในเมืองไทยยังไม่มี แต่ในอนาคตคาดว่าอาจจะมีหน่วยงานในลักษณะนั้นดังข้างต้น อย่างไรก็ตามผู้ที่สนใจจะลงทุนต้องมั่นหาความรู้ เพื่อใช้สำหรับตรวจสอบธุรกิจที่คุณกำลังสนใจด้วย

### ขั้นที่ 7 : ปรึกษามืออาชีพ

ถ้าคุณกำลังจะลงทุนด้วยเงินก้อนโตแล้วล่ะก็ งานที่เกี่ยวข้องกับเอกสารด้านกฎหมายที่ซับซ้อน เงินที่คุณจะต้องจ่ายให้กับทนายหรือนักบัญชีเพื่อเป็นค่าตรวจสอบโครงการนั้น ก็น่าจะคุ้มค่ากว่าที่คุณจะทำเองโดยลำพัง คุณจะได้รับประโยชน์จากข้อคิดอย่างที่ไม่ใช่เอาร้าวเองเป็นเครื่องวัด

### ขั้นที่ 8 : ถ้ามีความกับผู้ลงทุนแฟรนไชส์รายเดียวๆ

ผู้ที่ต้องการจะลงทุนมักจะดีใจเมื่อตัวเองได้โอกาสเป็นแฟรนไชส์ และความอยากรู้มากนี้เองจะกลายเป็นสิ่งที่อันตราย

การพูดคุยกับแฟรนไชส์รายเดียวนั้นสำคัญมาก คุณต้องหารายชื่อของแฟรนไชส์ในเขตของคุณ และไปเยี่ยมอย่างน้อย 5 แห่ง หรือมากกว่าถ้าคุณมีเวลา อย่าให้คุณขายแฟรนไชส์เลือกการติดต่อให้คุณ คุณต้องเลือกเองและสัมภาษณ์เอง เพื่อที่คุณจะได้ข้อมูลในหลายแห่งหลายมุมจากแฟรนไชส์รายอื่นๆ คุณควรจะพูดคุยกับแฟรนไชส์ที่ออกจากรอบปีไปแล้ว ให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เพราะพวากษามักจะเปิดเผยมากกว่าผู้ที่ยังคงอยู่ในระบบ ความคิดเห็นของเขามักจะเป็นไปในแนวนั้น แต่ก็เป็นข้อมูลที่สำคัญมากสำหรับใช้พิจารณาประกอบไปด้วย

พยายามที่จะถามคำถามที่ถูกต้อง โดยวางแผนอย่างระมัดระวัง ฝึกการสัมภาษณ์และการถามคำถามกับโครงการที่ใกล้ชิดกับคุณ ความมีการโน้มน้าว คำถามหรือข้อความที่สำคัญในขณะที่อ่านเอกสาร รวมรวมความคิดก่อนที่จะพูดคุยกับผู้แทนขายอีกหนึ่ง พยายามครอบคลุมจุดที่คุณต้องการรู้ทั้งหมด ในช่วงการสัมภาษณ์ พยายามใช้ปัญญาและสมารถให้มากๆ เพราะว่ามันคือเงินและชีวิตการทำงานทำธุรกิจที่คุณต้องเสีย

### ขั้นที่ 9 : ใช้ถามที่ดี

และใช้ความพยายามมากๆ จนกระทั่งคุณได้ข้อมูลที่น่าพอใจ สามารถนำไปคัดเลือกแฟรนไชส์ที่ดีที่สุด และเขียนแผนธุรกิจได้เป็นอย่างดี ถึงแม้จะต้องใช้เวลาและความพยายามเป็นอย่างมาก แต่องค์ความของคุณ ความสำเร็จของคุณ ก็ขึ้นอยู่กับเรื่องเหล่านี้แหละ