特许经营要求多 细节先要知清楚

个案背景

疫情下有些店铺结业，有人却打算趁机创业，一位「问问专家」业务咨询服务的申请人便有意以特许经营模式，在本港及内地开设台式饮品店。

申请人提出的问题



申请人希望发展饮品店业务，但坦言资本有限，而且不熟悉申请成为特许经营商的程序，包括如何与市场现有品牌洽商合作、店铺选址、产品制作及宣传等。他希望向顾问请教特许经营方式在业务合作、订立合约和投资方面需注意的事项。

专家顾问提供的分析/ 意见

工业贸易署「问问专家」特许经营顾问陈振发先生曾与申请人倾谈，并就申请人的情况提供意见。陈振发先生建议，申请人发展特许经营生意，需先了解业务所需的投资金额及要求。他说：「香港及内地市场已出现很多台式饮品店品牌，部份亦以特许经营形式营运。如果申请人想作特许经营，应先预算需准备多少特许经营加盟费用和店铺装修费用。」他指出，一些有名气的品牌可能收取特许经营商高昂的加盟费用，以申请人创业的资本未必足够。

陈先生进一步分析道：「申请人如果希望在本港经营加盟店，店铺装修及产质量素很可能被要求须达到品牌的标准，加上店铺的租金以及工时长的餐饮业员工的薪酬开支等，可预见经营成本不低。申请人宜先估算回本期需时多久，才决定应否经营。如未能独力应付，申请人可考虑与他人合资。」

他补充指，店铺选址亦是另一个重要考虑因素。他说：「饮品店所需面积不用太大，但若在偏僻的地方开设饮品加盟店，特别是在内地，生意可能冷清。如要开店应尽量选择于人流众多的地区，以深圳为例，可能是罗湖区及龙华区等。」



陈先生提醒，一般特许经营权合作协议通常为期至少两至三年。有意加盟的创业人士除了衡量本身的资金能力，更应考虑特许经营权合作协议的合作内容，例如品牌的总代理会否提供技术培训，产品会否改良更新和利润分配会否调整等。他又提醒，若创业人士要于本港或内地洽商特许经营权，宜了解清楚合约条款细则，有需要可聘请当地的律师协助。

另外，陈先生亦向申请人提出一些管理饮品店的要诀。为吸引客人惠顾，申请人可于饮品店提供免费试饮，有助宣传产品。同时，申请人作为饮品店老板，应亲力亲为了解店铺日常运作流程，包括找寻食材供货商、挑选食材、甚至冲调饮品等，以确保人手不足时可顶替员工的工作，可使店铺运作更为顺畅。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认为顾问陈振发先生提出的经营建议实用。他会参考一些建议，现希望能于本港自学制作饮品的技能，创立自己的品牌，之后再拓展至内地市场。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「洽谈特许经营事前宜多搜集资料，多了解支持等合作细节，小心评估自己能力及生意前景。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。