特許經營要求多 細節先要知清楚

個案背景

疫情下有些店舖結業，有人卻打算趁機創業，一位「問問專家」業務諮詢服務的申請人便有意以特許經營模式，在本港及內地開設台式飲品店。

申請人提出的問題



申請人希望發展飲品店業務，但坦言資本有限，而且不熟悉申請成為特許經營商的程序，包括如何與市場現有品牌洽商合作、店舖選址、產品製作及宣傳等。他希望向顧問請教特許經營方式在業務合作、訂立合約和投資方面需注意的事項。

專家顧問提供的分析/ 意見

工業貿易署「問問專家」特許經營顧問陳振發先生曾與申請人傾談，並就申請人的情況提供意見。陳振發先生建議，申請人發展特許經營生意，需先了解業務所需的投資金額及要求。他說：「香港及內地市場已出現很多台式飲品店品牌，部份亦以特許經營形式營運。如果申請人想作特許經營，應先預算需準備多少特許經營加盟費用和店舖裝修費用。」他指出，一些有名氣的品牌可能收取特許經營商高昂的加盟費用，以申請人創業的資本未必足夠。

陳先生進一步分析道：「申請人如果希望在本港經營加盟店，店舖裝修及產品質素很可能被要求須達到品牌的標準，加上店鋪的租金以及工時長的餐飲業員工的薪酬開支等，可預見經營成本不低。申請人宜先估算回本期需時多久，才決定應否經營。如未能獨力應付，申請人可考慮與他人合資。」

他補充指，店舖選址亦是另一個重要考慮因素。他說：「飲品店所需面積不用太大，但若在偏僻的地方開設飲品加盟店，特別是在內地，生意可能冷清。如要開店應盡量選擇於人流眾多的地區，以深圳為例，可能是羅湖區及龍華區等。」



陳先生提醒，一般特許經營權合作協議通常為期至少兩至三年。有意加盟的創業人士除了衡量本身的資金能力，更應考慮特許經營權合作協議的合作內容，例如品牌的總代理會否提供技術培訓，產品會否改良更新和利潤分配會否調整等。他又提醒，若創業人士要於本港或內地洽商特許經營權，宜了解清楚合約條款細則，有需要可聘請當地的律師協助。

另外，陳先生亦向申請人提出一些管理飲品店的要訣。為吸引客人惠顧，申請人可於飲品店提供免費試飲，有助宣傳產品。同時，申請人作為飲品店老闆，應親力親為了解店舖日常運作流程，包括找尋食材供應商、挑選食材、甚至沖調飲品等，以確保人手不足時可頂替員工的工作，可使店舖運作更為順暢。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認為顧問陳振發先生提出的經營建議實用。他會參考一些建議，現希望能於本港自學製作飲品的技能，創立自己的品牌，之後再拓展至內地市場。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點/ 精要

專家建議：「洽談特許經營事前宜多搜集資料，多了解支援等合作細節 ，小心評估自己能力及生意前景。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，
並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。