

Οι τρεις εναλλακτικοί τρόποι διείσδυσης σε μία αγορά

	Εξαγωγές (διεθνές εμπόριο)	Licensing (πώληση δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας)	Ξένη άμεση επένδυση
Πλεονεκτήματα	Αποφυγή κόστους εγκατάστασης στη χώρα-στόχο. Χαμηλό ρίσκο. Άμεσα κέρδη. Ευκαιρία άμεσης εισόδου στη ξένη αγορά και απόκτησης εμπειρίας.	Ελάχιστο κόστος επένδυσης. Ταχεία είσοδος σε μια αγορά. Χαμηλό επιχειρηματικό ρίσκο.	Πλήρης διαχειριστικός έλεγχος. Χαμηλότερο κόστος προσφοράς των προϊόντων στη ξένη αγορά. Παράκαμψη δασμολογικών εμποδίων. Προσαρμογή στις τοπικές ιδιαιτερότητες. Καλύτερη υποστήριξη της επωνυμίας.
Μειονεκτήματα	Υψηλό κόστος μεταφοράς. Δασμολογικά και μη εμπόδια. Αδυναμία πραγματοποίησης πωλήσεων μεγάλης κλίμακας.	Απώλεια διαχειριστικού ελέγχου. Μπορεί να δημιουργήσει νέους ανταγωνιστές. Σχετικά μικρό οικονομικό όφελος. Κόστος ευκαιρίας (αποκλείει άλλον τρόπο διείσδυσης στην αγορά).	Μεγάλο κόστος επένδυσης. Ανάληψη υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Μεγαλύτερη έκθεση σε πολιτικές και (εξωγενείς) οικονομικές επιδράσεις.
Ιδιοκτησιακό Πλεονέκτημα	<u>ΝΑΙ</u>	<u>ΝΑΙ</u>	<u>ΝΑΙ</u>
Πλεονέκτημα εσωτερικοποίησης	<u>ΝΑΙ</u>	<u>ΟΧΙ</u>	<u>ΝΑΙ</u>
Πλεονέκτημα τοποθεσίας	<u>ΟΧΙ</u>	<u>ΟΧΙ</u>	<u>ΝΑΙ</u>

ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

Αδειοδότηση (Licensing)...

είναι η νομική διαδικασία με την οποία ένας δικαιούχος (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) μεταβιβάζει σε ένα άλλο πρόσωπο το δικαίωμα παραγωγής και εκμετάλλευσης...

- ενός προϊόντος,
- μιας πατέντας,
- μιας τεχνολογίας ή
- μιας υπηρεσίας,

έναντι αμοιβής.

ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

Δικαιόχρηση (Franchising)...

Δικαιόχρηση (franchising) είναι μια σύμβαση εμπορικής συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, όπου το ένα μέλος (δικαιοδόχος - franchisee) αγοράζει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί...

- τα συστήματα,
- τις διαδικασίες,
- τα εμπορικά σήματα (trademarks),
- τις ευρεσιτεχνίες και την
- τεχνογνωσία (know-how)

του άλλου μέλους (δικαιοπάροχος – franchisor), προκειμένου να μπορέσει να πουλήσει ένα προϊόν ή να παρέχει μια υπηρεσία πιο αποτελεσματικά υπό την επωνυμία του franchisor.

ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

Δικαιόχρηση (Franchising)...

Σε αντάλλαγμα για την συμμετοχή στο franchise, ο franchisee καταβάλλει συνήθως στον franchisor μια αμοιβή για τα έξοδα που αφορούν την ίδρυση της επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων του εξοπλισμού, των εγκαταστάσεων και των αναγκαίων προμηθειών, ενώ στη συνέχεια πληρώνει πάγια δικαιώματα εκμετάλλευσης (royalties).

Η δικαιόχρηση (franchise) είναι μια πολύ δημοφιλή μέθοδος εκκίνησης μιας επιχείρησης, ειδικά όταν αυτή λειτουργεί σε ένα εξαιρετικά ανταγωνιστικό κλάδο, όπως η βιομηχανία του fast-food.

Ένα από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα για την συμμετοχή σε ένα franchise είναι η άδεια χρήσης του εμπορικού σήματος μιας καθιερωμένης εταιρείας με την οποία οι καταναλωτές είναι εξοικειωμένοι.

ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

Δικαιόχρηση (Franchising)...

Με αυτό τον τρόπο ο franchisee μειώνει τα έξοδα του και τον κίνδυνο της επένδυσης, αφού εκτός της αναγνωρισιμότητας, όλα τα έξοδα προώθησης και διαφήμισης του εμπορικού σήματος γίνονται από τον franchisor.

Στο franchise ο δικαιοπάροχος (franchisor) ενδιαφέρεται να προστατεύσει το εμπορικό σήμα του, να ελέγχει συνεχώς την επιχειρηματική διαδικασία και να διασφαλίσει την τεχνογνωσία του.

Αυτό απαιτεί από τον franchisee να προβαίνει σε όλες εκείνες τις ενέργειες και να ακολουθεί πιστά τις διαδικασίες που έκαναν το εμπορικό σήμα (trademark) γνωστό.

Η εξυπηρέτηση πρέπει να είναι σε ακολουθία με αυτή που έδωσε ο franchisor ενώ τα τα εμφανή μέρη της επιχείρησης, όπως εκείνα που φέρουν τα εμπορικά σήματα, τα λογότυπα και η ενδυμασία του προσωπικού, πρέπει να είναι συγκεκριμένου χρώματος κι εμφάνισης.

ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

Δικαιόχρηση (Franchising)...

Πλεονεκτήματα:

Το franchising θεωρείται πιο ασφαλής επένδυση από την δημιουργία μιας επιχείρησης από την αρχή, αφού ο δικαιοπάροχος (franchisor) έχει συνήθως μεγάλη εμπειρία στον χώρο και έχει ήδη αναπτύξει αξιόπιστες διαδικασίες οι οποίες ελαχιστοποιούν τα λάθη και συνεπώς τα κόστη τα οποία προκύπτουν.

Σε αρκετές περιπτώσεις ο franchisor προσφέρει εκπαίδευση στο πώς να δραστηριοποιηθεί και να διαφημιστεί η επιχείρηση, διεξάγει έρευνα αγοράς πριν από το άνοιγμα ενός νέου καταστήματος ώστε να σιγουρευτεί ότι υπάρχει επαρκής ζήτηση για το προϊόν ή την υπηρεσία, ενώ προσφέρει μια σαφή εικόνα για τον ανταγωνισμό και πως η επιχείρηση μπορεί να τοποθετηθεί στην αγορά εργασίας.

ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

Δικαιόχρηση (Franchising)...

Πλεονεκτήματα:

Ο δικαιοπάροχος (franchisor) μπορεί μέσω της μεθόδου της δικαιόχρησης (franchising) να κερδίσει ταχεία επέκταση για την επιχείρηση και την επωνυμία του, να αυξήσει τα κέρδη του με σημαντικά μικρότερη κεφαλαιουχική δαπάνη, ενώ και ο συνεργάτης-franchisee αποκτάει μεγαλύτερο κίνητρο από τον απλό υπάλληλο της επιχείρησης επειδή έχει άμεση συμμετοχή στα κέρδη.

Ο δικαιοδόχος (franchisee) με αυτή τη μέθοδο μπορεί να αποκτήσει συγκριτικό πλεονέκτημα από τις οικονομίες κλίμακας που αναπτύσσονται για την αγορά υλικών, εξοπλισμού, προμηθειών και άλλων υπηρεσιών, ενώ έχει και υψηλότερη διαπραγματευτική δύναμη τόσο προς τους προμηθευτές τους όσο και προς τους συνεργάτες του, όπως πχ κατά τη διάρκεια των συμφωνιών για τους όρους μίσθωσης ενός εμπορικού χώρου.