

Потенциал франчайзинга в индустрии гостеприимства



Третьяков Данила, студент СПО 3 курса, ГДС-11
 Руководитель Осипова Е.Н., канд. техн. наук, доцент кафедры сервиса и туризма
 Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирска

Индустрия гостеприимства является одной из наиболее прибыльных и быстроразвивающихся отраслей в мировой экономике. Франчайзинг в этой отрасли имеет огромный потенциал и обладает множеством преимуществ для обеих сторон – франчайзеров и франчайзи.

Цели исследования

1. Определить актуальность данного исследования.
2. Определить основные преимущества и недостатки франчайзинга для предприятий индустрии гостеприимства.
3. Проанализировать потенциальные риски и препятствия при внедрении франчайзинга в индустрии гостеприимства.
4. Исследовать динамику развития франчайзинга в этой отрасли
5. Рассмотреть крупнейшие гостиницы работающие на основе франшизы.

Актуальность исследования высока в современном мире, так как франчайзинг является одним из наиболее популярных способов развития бизнеса в индустрии гостеприимства. Франчайзинг позволяет предпринимателям быстро запустить свой бизнес, используя уже узнаваемый бренд и проверенную бизнес-модель.

Исследование потенциала франчайзинга в индустрии гостеприимства позволяет выявить преимущества и недостатки этой модели бизнеса, а также определить стратегии успешного использования франчайзинга в данной отрасли.

Кроме того, такое исследование может помочь людям, которые хотят стать франчайзи в индустрии гостеприимства, лучше понять, как выбрать подходящего франчайзи и как успешно управлять своим бизнесом.

Таким образом, исследование потенциала франчайзинга в индустрии гостеприимства является актуальным и важным для развития данной отрасли и повышения конкурентоспособности на рынке.

Одним из ключевых преимуществ франчайзинга в гостиничной индустрии является возможность масштабирования бизнеса. Франчайзер может быстро расширять свою сеть, привлекая новых партнеров и открывая новые отели под своим брендом. Это позволяет франчайзеру увеличить свою рыночную долю и эффективно конкурировать с другими игроками отрасли.

Франчайзи, в свою очередь, получают доступ к уже установленной и успешно работающей концепции, что снижает риски и повышает вероятность успеха своего бизнеса. Они также могут воспользоваться экспертизой и поддержкой франчайзера, получая обучение, маркетинговую поддержку и доступ к централизованным услугам, таким как управление бронированиями и закупками.

Еще одним преимуществом франчайзинга в гостиничной индустрии является узнаваемость бренда. Знакомые и успешные бренды привлекают больше клиентов и создают доверие у потребителей. Франчайзи получают доступ к уже существующей базе клиентов, что сокращает время и затраты на привлечение новых гостей.

Согласно статистике, развитие франчайзинга в этой отрасли демонстрирует положительную динамику и растущий тренд.

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ



ГЕОГРАФИЯ ПРОДАВЦОВ ФРАНШИЗ В РОССИИ



Самые крупные гостиницы, работающих на основе франшизы:

Marriott International - Marriott International предоставляет франшизы для таких брендов, как Marriott, Courtyard by Marriott, Ritz-Carlton, Sheraton, Westin и многих других. Это одна из крупнейших гостиничных компаний в мире.

Hilton - Hilton является одной из самых известных гостиничных компаний и предлагает франшизы для таких брендов, как Hilton Hotels & Resorts, DoubleTree by Hilton, Embassy Suites и Homewood Suites.

InterContinental Hotels Group (IHG) - IHG предоставляет франшизы для таких брендов, как InterContinental, Holiday Inn, Crowne Plaza и Staybridge Suites. Компания имеет более 5 000 отелей в более чем 100 странах.

Wyndham Hotels & Resorts - Wyndham Hotels & Resorts предлагает франшизы для таких брендов, как Ramada, Days Inn, Super 8, Wyndham и других. Они имеют более 9 000 отелей в более чем 80 странах.

Accor - Accor предлагает франшизы для таких брендов, как Novotel, Mercure, Ibis, Pullman и Fairmont. Компания имеет более 5 100 отелей в более чем 100 странах.



система отношений в системе франчайзинга



Однако, необходимо учитывать и некоторые риски, связанные с франчайзингом. Несоответствие качества и стандартов, неудачная локация или неправильное управление могут негативно сказаться на репутации бренда и прибыльности франчайзи. Поэтому важно тщательно выбирать партнеров, проводить обучение и поддержку, а также мониторить их деятельность.

В заключение, франчайзинг в индустрии гостеприимства имеет огромный потенциал. Он позволяет франчайзерам масштабировать свой бизнес, а франчайзи получать доступ к успешной концепции и поддержке. Правильно управлять рисками и поддерживать качество – это ключевые факторы успеха. Верю, что франчайзинг продолжит развиваться и успешно развивать гостеприимство в будущем.