

フランチャイズで成功する人

フランチャイズで成功する人といっても、いろいろなタイプの人があります。私の経験からフランチャイズで成功している人の共通点をお話しします。

先ずは、経営者としての資質があることです。要は、フランチャイズをしっかり事業として管理して運営していく能力ということになるでしょうか。本部は店を営業するノウハウは教えてくれます。ですが、店を営業することと経営することは全くの別物。経営は加盟者自身の責任なんですね。優れた経営者であるためには、経営に関する知識は必要ですし、店のスタッフをまとめていくリーダーシップも大切です。会計知識もなくてはなりません。脱サラで独立開業する方でも、店がオープンした時から経営者です。経営者としての素養を身につけていれば成功の確率は高まるでしょう。ただ、これからフランチャイズ加盟を考えている方は、今から心配することはありません。店を開いてから勉強すればいいことです。

次は、明るい未来を信じて頑張れる「前向き」な性格であることでしょう。フランチャイズは決して甘いビジネスではありません。店がオープンして、はじめから業績好調なんてことは滅多にあることはありません。つまづき、壁にぶつかりながら、一つ一つ課題を解決して目標に近づけていく努力が必要です。そんな時にいちいち落ち込んでいたのでは、成功はおぼつきません。フランチャイズの成功者の中には、過去に事業で失敗したという経験を持つ方が結構います。そうした方々は、過去の挫折を糧にして今の成功を掴んでいるんだと思います。事業に失敗はつきもの、明るく前向きであることは絶対に必要です。

最後は、順応性とか適応性、つまり物事を柔軟に受け入れる素直さだと思います。このことは、フランチャイズ特有のことかもしれませんね。フランチャイズというのは、わかりやすく言うと、本部がビジネスモデルを開発し、加盟者がお金を払ってそ

のノウハウを教えてもらうということです。ですから、本部の指導に従って店を運営することが大前提で、店を繁盛させる近道は本部の指導を守っていくことなんです。店を営業していると、マニュアルに書かれていることより、「オレはこうしたほうがいいと思う」というようなことは度々あるはず。そんな時でも、マニュアルに素直に従う姿勢が大切です。自分のやり方でやりたいのならフランチャイズに加盟しないほうがいい。フランチャイズでは、「オレ流」は通用しないのです。