

แฟรนไชส์ 7-11 ราคาเริ่มต้น 1.5 ล้านบาท กำไร 4 หมื่นอัพ/เดือน สนมัย!

[BangkokToday29/01/201443](http://www.bangkoktoday.net/7-11-franchise/) <http://www.bangkoktoday.net/7-11-franchise/>



แฟรนไชส์ 7-11 ราคาเริ่มต้นที่ 1.5 ล้านบาท ในนี้จะประกอบด้วยวงเงินค้ำประกัน 1 ล้านบาทจะได้รับคืนเมื่อสิ้นสุดสัญญาพร้อมดอกเบี้ย ส่วนอีก 5 แสนบาทเป็นเงินลงทุน นี่คือนเงินลงทุนเริ่มต้นสำหรับธุรกิจขายปลีกแฟรนไชส์อันดับ 1 ของไทย ใครที่มีทำเลดีๆเหมาะสำหรับการเปิดร้านสะดวกซื้อ และมีเงินทุนร้าน **7-Eleven** แฟรนไชส์เซเว่น คงเป็นอีกทางเลือกที่ดี เพราะแบรนด์ที่แข็งแกร่งกับทำเลทอง ถ้านำมารวมกันโอกาสที่จะประสบ

ความสำเร็จในธุรกิจคงมีได้มากทีเดียว

เซเว่น กำไรเท่าไร? จากการที่บางกอกทูเดย์เราได้สอบถามจากผู้บริหารร้านเซเว่นท่านหนึ่งเขาบอกว่ากำไรอยู่ประมาณ 40,000-70,000 บาทต่อเดือน ซึ่งจากตัวเลขตรงนี้หลายๆคนอาจจะแปลกใจเพราะอาจจะคาดกำไรไว้ในใจแล้วไม่ตรง จะถามว่ากำไรเยอะไหมสำหรับการลงทุนขนาดนี้ ซึ่งจริงๆแล้วขึ้นอยู่กับความพอใจของแต่ละคน สำหรับเงินลงทุนต้องพิจารณากันอย่างอื่นด้วยเช่น ทำเล ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ค่าพนักงาน รวมถึงรายจ่ายความเสียหายที่มาจากจัดการด้วย เช่น สินค้าหมดอายุต่างๆ สินค้าหาย หรือแม้กระทั่งจรรยาบรรณในร้าน 7-11 ของเราด้วย และถ้าใครสนใจลองดูเงื่อนไขเบื้องต้นในการเปิดแฟรนไชส์ 7-Eleven ดูรับก่อนที่เราจะตัดสินใจ

คุณสมบัติของผู้สมัครแฟรนไชส์ 7-Eleven ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. เป็นบุคคลที่สามารถจัดตั้งนิติบุคคล จดทะเบียนในประเทศไทยได้ (ทำในรูปแบบบริษัทหรือ หกก.)
2. มีบุคคลค้ำประกัน
3. มีความพร้อมด้านการลงทุน เอาแบบง่ายๆเลยว่าคุณมีเงินหรือเปล่า
4. ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และมาตรฐานของบริษัทอย่างเคร่งครัด อยากจะบอกว่ามีกฎเยอะทีเดียว ตรงนี้ต้องอ่านดูดีๆรับอย่างละเอียดจะได้ไม่มีปัญหาภายหลัง
5. รั้งงานบริการ อดทน ไม่ย่อท้อ
6. มีความพร้อมเรื่องบุคคลากร
7. มีเวลาบริหารร้าน คุณต้องมีเวลามาดูแลธุรกิจเอง จะลงแต่เงินอย่างเดียวอาจจะไปไม่รอดนะครับมีตัวอย่างมามากแล้วเพราะเป็นสินค้าประเภทอาหาร ต้องบริหารดูแลอย่างดี
8. สามารถเข้ารับการอบรมเพื่อบริหารร้าน

เป็นอย่างใ้บ้างครับสำหรับ 8 ข้อนี้ ใครมีพร้อมครบทุกข้อ บวกกับความตั้งใจแล้วก็ออกลุยกันเลย แต่ทางบางกอกทูเดย์ขอขย้านะครับว่าการลงทุนมีความเสี่ยงเสมอ ต้องพิจารณาอย่าถี่ถ้วนก่อนลงทุน แม้จะเป็นแฟรนไชส์เบอร์ 1 อย่าง แฟรนไชส์ 7-11 ก็ตาม **ต่อไปเรามาดูกันว่าแฟรนไชส์เซเว่นลงทุนเท่าไร**

รายละเอียดการเข้าร่วมลงทุนกับ แฟรนไชส์ร้าน 7-11 มีอยู่ 2 แบบ



รูปแบบที่ 1.

ค่าอุปกรณ์การขายทุกอย่างรวมถึงสินค้า การตกแต่งร้านภายในและภายนอก ทาง 7-11 ออกให้

ค่าใช้จ่ายในการขอรับสิทธิ์ 480,000 บาท

เงินสดค่าประกัน 1,000,000 บาท

**รวมแล้วต้องมีให้กับทางแฟรนไชส์ 7-11 คือ 1,480,000 บาท
ระยะเวลาการทำสัญญา 6 ปี**

รูปแบบที่ 2

ค่าอุปกรณ์การขายทุกอย่างรวมถึงสินค้า การตกแต่งร้านภายในและภายนอก ทาง 7-11 ออกให้

ค่าใช้จ่ายในการขอรับสิทธิ์ 1,730,000 บาท

เงินสดค่าประกัน 900,000 บาท

**รวมแล้วต้องมีให้กับทางแฟรนไชส์ 7-11 คือ 2,630,000 บาท
ระยะเวลาการทำสัญญา 10 ปี**

เงินสดค่าประกันจะได้รับคืนเมื่อสิ้นสุดการบริหาร(หมดสัญญา) ได้รับดอกเบียคืนทุกปีอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของธนาคารกรุงเทพ ณ วันที่ 1 มค. ของทุกปี



ฝากข้อคิด การซื้อแฟรนไชส์มาบริหารก็มีทั้งข้อดีและเสียถ้าเป็นแฟรนไชส์คุณภาพมักจะมีค่าทำเนียมที่สูง แต่ก็ยังดีกว่าแฟรนไชส์ไร้คุณภาพที่จะเน้นขายแต่จำนวนเพื่อเอาค่าอุปกรณ์ ค่าทำเนียม หรือแม่แต่ขายวัตถุดิบ ซึ่งตรงนี้เราต้องคิดให้ถึงการอยู่รอดในระยะยาวด้วย การซื้อแฟรนไชส์ 7-11 มาบริหารเงินเริ่มต้นคุณอาจจะต้องลงทุนจริงๆประมาณ 2 ล้านบาท ถ้าไรประมาณ 4 หมื่นบาทขึ้นไปต่อเดือนหรืออาจจะต่ำกว่านี้ ก็ไม่สามารถบอกได้มันขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย แต่อย่างไรธุรกิจแฟรนไชส์เซเว่นก็ขึ้นชื่อว่าเจ้าตลาดของขายปลีกแล้วและยังสามารถโตได้อีกมากเมื่อเทียบกับร้านโชห่วยหรือร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ซึ่งในอนาคตสังคมเมืองขยายธุรกิจร้านสะดวกซื้อ 7-11 คงขยายตามแน่นอน ถ้าใครสนใจโทรเลย 02-7117800

ขอบคุณที่มา : <http://www.bangkoktoday.net/7-11-franchise/>