



展開形態ごとの特徴を知ろう





展開形態は主に5つ



- ・ 直営
- ・ フランチャイズ
- ・ メニュー導入
- ・ コンサル
- ・ 講座販売



◆ 直営展開の特徴

- **展開コストが最も高い**
店舗設備、運転資金、固定費など全てを自社で用意しなければいけない
全ての集客や求人、教育などの管理も全て自社で行う必要がある
- **ハイリスクハイリターン**
自分で全て自社の利益になるが、撤退の際の負担も大きい
- **1年以内に回収できるビジネスモデルと相性が良い**
回収スピードが早ければ早いほど店舗出店がしやすい



◆ フランチャイズ展開の特徴

- **直営に比べると低コストで展開が可能**
展開コストはオーナー負担のケースが多い
- **提供する価値やどこまで巻き取るかフランチャイズによって異なる**
ビジネスモデルだけ入れるのか、集客や求人も代行するのか、教育も行うのか
- **3～5年以内に回収できるビジネスモデルと相性が良い**
回収期間が長いと利益化まで時間がかかるため、資金がもたない
直営ではなくフランチャイズであれば
自己資金で展開する必要がないため相性が良い



◆メニュー導入の特徴

- **高単価、高リピート率のメニューだけを店舗に導入するスキーム**
看板やブランドに限らず導入することができる
- **技術指導や剤の卸で対応できるので元手や人がかからない**
導入コストが低いので、参入のハードルが低く、マンパワーも不要



◆ コンサルティングの特徴

- **元手がかからず自分の身一つで展開が可能**
自分一人でスタートすることができるが、時間のリソースによって売上に限界がある
- **実績を作ることで単価を上げることができる**
内容の規模と再現性次第で青天井に上げることができる
- **自分の事業の成長に合わせて、コンサルできる内容を増やすことができる**
独立コンサル→集客コンサル→店舗展開コンサルなど



◆ 講座販売の特徴

- **情報販売の対価として報酬をもらうスキーム**
自動化をしやすい
- **卒業モデルになりやすい**
アップセルやクロスセルがスケールのキモになる
コンサル同様、自社の成長によって販売できる講座を増やせる