



การประเมินศักยภาพการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์
The Self Assessment Franchise Test (SAFT)

ชื่อสถานประกอบธุรกิจ _____
ชื่อแบรนด์ _____
ชื่อผู้ประเมิน _____
ตำแหน่ง _____
หมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ _____
E-mail _____
ID Line _____
Website _____

คำชี้แจง:

1. แบบประเมินธุรกิจแฟรนไชส์ด้วยตนเองชุดนี้เป็นแบบประเมินหนึ่งของการพัฒนาองค์กรตามกิจกรรมยกระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ ภายใต้โครงการการพัฒนาศักยภาพและสร้างโอกาสทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์สู่สากล
2. วัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ได้ใช้สำหรับการประเมินศักยภาพธุรกิจด้วยตนเอง (Self Assessment) เป็นการสำรวจ, ทบทวนผลการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ที่ได้ดำเนินการมาเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาคุณภาพของตนเอง
3. ข้อมูลของธุรกิจที่ได้รับการประเมิน ถือเป็นข้อมูลความลับ และนำเสนอเพียงเฉพาะการประเมินสภาพธุรกิจแฟรนไชส์ในลักษณะภาพรวมเท่านั้น

การประเมิน : กรุณาใส่เครื่องหมาย X ในหมายเลขคะแนนที่ท่านประเมินว่าตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดย 1 = เห็นด้วยน้อยที่สุด จนถึง 5 = เห็นด้วยมากที่สุด

เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	ปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด
1	2	3	4	5

1.1 ด้านความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์

ข้อ	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
1.	ท่านมีความเข้าใจระบบแฟรนไชส์เป็นอย่างดี	1	2	3	4	5
2.	ท่านมีข้อมูลด้านความต้องการสินค้า/บริการของท่านในตลาดเป็นอย่างดี	1	2	3	4	5
3.	ท่านมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจด้านนี้มาเป็นอย่างดี	1	2	3	4	5
4.	ท่านมีความรู้ด้านตัวสินค้าและบริการเป็นอย่างดี	1	2	3	4	5
5.	ท่านมีแผนธุรกิจแฟรนไชส์และแผนการตลาดอย่างละเอียด	1	2	3	4	5
6.	ท่านมีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้จำหน่าย (Supplier) ในการจัดซื้อวัตถุดิบ/อื่นๆ	1	2	3	4	5
7.	ท่านมีแหล่งผลิตวัตถุดิบ	1	2	3	4	5
8.	ท่านมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำตลาด	1	2	3	4	5
9.	ท่านเป็นผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญและการบริหารงานอย่างมืออาชีพ	1	2	3	4	5
10.	ปัจจุบันผลการดำเนินธุรกิจของท่านคุ้มทุน / มีกำไร	1	2	3	4	5
รวมคะแนน						

1.2 ด้านลักษณะเฉพาะของธุรกิจแฟรนไชส์

ข้อ	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
1.	ท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ผู้อื่นไม่สามารถผลิตได้	1	2	3	4	5
2.	ท่านมีกระบวนการผลิตที่ผู้อื่นไม่สามารถผลิตได้	1	2	3	4	5
3.	ท่านมีวัตถุดิบที่ผู้อื่นไม่มี	1	2	3	4	5
4.	ท่านมีความรู้เฉพาะที่ผู้อื่นไม่มี	1	2	3	4	5
5.	ธุรกิจของท่านมีความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง	1	2	3	4	5
6.	ธุรกิจของท่านสามารถถ่ายทอดสอนผู้อื่นได้อย่างเป็นระบบ	1	2	3	4	5
7.	สินค้า/บริการของท่านมีตลาดกว้าง	1	2	3	4	5
8.	สินค้า/บริการของท่านมีความจำเป็นต่อผู้บริโภค มีการใช้อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง	1	2	3	4	5
9.	ท่านสามารถควบคุมข้อมูลสำคัญที่เป็นความลับทางธุรกิจเพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบได้	1	2	3	4	5
10.	ท่านเป็นเจ้าของสิทธิ์ที่ถูกต้อง เครื่องหมายการค้า / สิทธิบัตร / ลิขสิทธิ์ของธุรกิจ	1	2	3	4	5
รวมคะแนน						

1.3 ด้านการบริหารจัดการองค์กรและการให้บริการธุรกิจแฟรนไชส์

ข้อ.	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
1.	ท่านมีโครงสร้างการบริหารงานแฟรนไชส์มีหน่วยงานหรือเจ้าหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้านแฟรนไชส์	1	2	3	4	5
2.	ท่านมีโครงสร้าง ผังองค์กรสาขาแฟรนไชส์/จำนวนพนักงานที่ต้องใช้ /บทบาทหน้าที่	1	2	3	4	5
3.	ท่านมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์และการสื่อสารนโยบายชัดเจนทั่วถึง ทั่วทั้ง หน่วยงานส่วนกลางและสาขาแฟรนไชส์ซี่	1	2	3	4	5
4.	ท่านมีทีมงานที่สามารถเปิดร้านใหม่ให้กับสาขาแฟรนไชส์ได้อย่างสมบูรณ์ เช่น ทำการคัดสรรพื้นที่เปิดร้าน และวิเคราะห์ธุรกิจเบื้องต้น	1	2	3	4	5

ข้อ.	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
5.	ท่านมีคู่มือการบริหารงานแฟรนไชส์	1	2	3	4	5
6.	ท่านมีสัญญาแฟรนไชส์	1	2	3	4	5
7.	ท่านมีการวิจัยและพัฒนาสินค้า/บริการอย่างต่อเนื่อง	1	2	3	4	5
8.	ท่านมีการจัดการคลังสินค้าและระบบการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ (ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า / วัตถุประสงค์ การรับสินค้า การชำระเงิน การจัดเก็บสินค้า/วัตถุประสงค์ ระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้า/วัตถุประสงค์)	1	2	3	4	5
9.	ท่านมีระบบการทำงานที่ทันสมัย เช่นมีระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูล/ประมวลผลการ ดำเนินงาน และควบคุมงานระหว่างสาขาแฟรนไชส์และสำนักงานใหญ่	1	2	3	4	5
10.	ท่านมีโครงสร้างด้านการเงินการลงทุนของร้านสาขาอย่างเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน เช่นค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ต้องใช้ / การประมาณการยอดขาย รายวัน / เดือน การประมาณ ผลกำไร ระยะเวลาการคืนทุน	1	2	3	4	5
11.	ท่านมีระบบการจัดทำบัญชีสำหรับสาขาแฟรนไชส์ /ระบบการชำระเงิน ณ จุดขาย	1	2	3	4	5
12.	ท่านมีกระบวนการติดตาม ตรวจสอบแฟรนไชส์ซีอย่างเป็นระบบสม่ำเสมอ	1	2	3	4	5
13.	ท่านให้การสนับสนุนการดำเนินงานของแฟรนไชส์ซี โดยกำหนดรูปแบบการสนับสนุนทั้งก่อน และหลังการเปิดกิจการสาขาแฟรนไชส์ เช่น การเตรียมการเปิดร้าน/การอบรมแฟรนไชส์ซี ก่อนเปิดกิจการ /การประชาสัมพันธ์ในพื้นที่ /การพัฒนาเสริมความรู้หลังเปิดสาขา หรือกรณี มีสินค้าตัวใหม่	1	2	3	4	5
14.	ท่านมีการจัดประชุมร่วมกับแฟรนไชส์ซีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อติดตามความก้าวหน้าในการ ดำเนินการ เพื่อให้การสนับสนุนแก้ไขปัญหาได้ทันเวลา ตลอดจนเป็นการสร้างความสัมพันธ์ ที่ดีระหว่างกัน	1	2	3	4	5
15.	ท่านมีระบบการสื่อสารกับแฟรนไชส์ซีอย่างมีประสิทธิภาพ	1	2	3	4	5
รวมคะแนน						

1.4 ด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์

ข้อ	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
1.	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วไปรู้จักตราสินค้าของท่าน	1	2	3	4	5
2.	ตราสินค้าของท่านได้รับการยอมรับและเป็นที่ยอมรับ	1	2	3	4	5
3.	สินค้า/บริการของท่านมีจุดเด่นที่แตกต่างจากคู่แข่งเห็นได้ชัดเจน	1	2	3	4	5
4.	ท่านมีแผนการตลาดเพื่อสร้างยอดขายสินค้า/บริการ(รวมการส่งเสริมการขาย ส่งเสริมการ ประชาสัมพันธ์แบรนด์) และมีแผนการตลาด ในการสรรหาแฟรนไชส์ซี และงบประมาณ ที่จะต้องใช้	1	2	3	4	5
5.	ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ ด้านค่าใช้จ่ายในการเปิดสาขาแฟรนไชส์ เมื่อเปรียบเทียบกับแฟรนไชส์อื่นในตลาดเดียวกัน	1	2	3	4	5
6.	ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ ด้านราคาสินค้า/บริการ เมื่อเปรียบเทียบกับราคาของสินค้าอื่นในตลาดเดียวกัน	1	2	3	4	5
7.	ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ ด้านคุณภาพของสินค้า/บริการ เมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพของสินค้าอื่นในตลาดเดียวกัน	1	2	3	4	5
8.	ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ กรณีที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาด	1	2	3	4	5
9.	ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ กรณีที่มีสินค้า/บริการ เข้ามาทดแทนสินค้า/บริการของท่าน	1	2	3	4	5
10.	ท่านมีระบบการคัดเลือกแฟรนไชส์ซีที่ดี	1	2	3	4	5
11.	ท่านมีความพร้อมในการขยายงานไปในจังหวัด/พื้นที่เป้าหมาย	1	2	3	4	5

ข้อ	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
	เช่น สามารถจัดระบบการขนส่งวัตถุดิบไปยังแฟรนไชส์ได้อย่างสะดวก การเข้าไปเยี่ยมเยียน การตรวจสอบทำได้สะดวก					
12.	ท่านมีช่องทาง/หน่วยงาน รับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้าผู้บริโภค /ลูกค้า (แฟรนไชส์ซี)	1	2	3	4	5
13.	ท่านมีกระบวนการการแก้ไขป้องกันเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า ผู้บริโภค /ลูกค้า(แฟรนไชส์ซี) อยู่ในระดับใด	1	2	3	4	5
14.	แฟรนไชส์ซีของท่านในปัจจุบัน ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในการดำเนินธุรกิจร่วมกับท่าน อยู่ในระดับใด	1	2	3	4	5
15.	ท่านสามารถดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ได้ แม้ในภาวะเศรษฐกิจมีแนวโน้มชะลอตัว	1	2	3	4	5
	รวมคะแนน					

1.5 ด้านงบประมาณ

ข้อ	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
1.	ท่านมีระบบการช่วยเหลือด้านการเงินเพื่อการลงทุนให้กับแฟรนไชส์ซีรายใหม่	1	2	3	4	5
2.	ปัจจุบันธุรกิจของท่าน มีความมั่นคง ทั้งด้านการเงินและสภาพธุรกิจ	1	2	3	4	5
3.	ปัจจุบันธุรกิจของท่านถือว่า ขนาดการลงทุนต่อ 1 สาขา ไม่สูงหรือต่ำเกินไป	1	2	3	4	5
4.	ราคาขายวัตถุดิบของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสม	1	2	3	4	5
5.	ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจของท่าน สร้างผลกำไรให้แก่แฟรนไชส์ซี และให้ผลตอบแทนแก่ท่าน ในรูปของค่าบริหารหรือ Royalty Fee	1	2	3	4	5
	รวมคะแนน					

1.6 ด้านรูปแบบการจัดการร้านค้า

ข้อ	หัวข้อ	คะแนน				
		1	2	3	4	5
1.	ปัจจุบันท่านมีร้านต้นแบบของธุรกิจที่สมบูรณ์	1	2	3	4	5
2.	การวางรูปแบบร้านในแต่ละขนาดมีรูปแบบสวยงาม เหมาะสม	1	2	3	4	5
3.	เอกลักษณ์หรือภาพลักษณ์ของร้านค้าในการดำเนินการจัดทำป้ายหน้าร้าน/การออกแบบ Mascot	1	2	3	4	5
4.	การจัดการตกแต่งภายในร้าน การจัดทำ Shop Layout การวางสินค้าภายในร้าน	1	2	3	4	5
5.	การแต่งกายของพนักงานขายประจำร้าน มีชุดยูนิฟอร์ม สวมใส่อุปกรณ์ตามรูปแบบที่กำหนด	1	2	3	4	5
	รวมคะแนน					

สรุปผลการประเมินตนเอง

ลำดับ	รายละเอียด	จำนวน ข้อ	คะแนน เต็ม	ผล ประเมิน
1.	ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจแฟรนไชส์			
2.	ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์			
	2.1 ด้านความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์	10	50	
	2.2 ด้านลักษณะเฉพาะของธุรกิจแฟรนไชส์	10	50	
	2.3 ด้านการบริหารจัดการองค์กรและการให้บริการธุรกิจแฟรนไชส์	15	75	
	2.4 ด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์	15	75	
	2.5 ด้านงบประมาณ	5	25	
	2.6 ด้านรูปแบบการจัดการร้านค้า	5	25	
	รวม	60	300	

