



# LEAN FRANCHISE





# FRANCHISE LÀ GÌ? PHÂN LOẠI CÁC HÌNH THỨC FRANCHISE?

Franchise là nhượng quyền kinh doanh, là cho phép một cá nhân hay tổ chức được kinh doanh hàng hoá hay dịch vụ theo hình thức, phương pháp kinh doanh đã được áp dụng trong thực tế của bên nhượng quyền tại một khu vực cụ thể.

Bên nhượng quyền là franchisor, bên nhận quyền là franchisee. Thông thường, các chi phí đầu tư cơ sở hạ tầng, nhân lực do bên mua thương hiệu đảm nhiệm và doanh nghiệp bán franchise chỉ chuyển giao mô hình kinh doanh, hỗ trợ về thương hiệu, quảng bá...

Song song đó, bên nhượng quyền phải đảm bảo cung cấp đúng, đủ và phải hỗ trợ bên nhận nhượng quyền. Ngược lại, bên nhận nhượng quyền phải đảm bảo thực hiện đúng khuôn mẫu, cách thức kinh doanh, quy trình kinh doanh của bên nhượng quyền cung cấp.

Có 3 hình thức nhượng quyền bao gồm:

- Nhượng Quyền Chủ Động và Vận Hành
- Nhượng Quyền Bán Vận Hành
- Nhượng Quyền Không Cần Vận Hành





# XU HƯỚNG KINH DOANH NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY.

Xu hướng kinh doanh nhượng quyền thương hiệu trong những năm gần đây cho thấy sự phát triển mạnh mẽ và có nhiều cơ hội. Tuy nhiên, việc nhượng quyền không phải lúc nào cũng dễ dàng và đòi hỏi sự cân nhắc kỹ lưỡng về nhiều khía cạnh.

Một số điểm quan trọng khi lựa chọn kinh doanh nhượng quyền bao gồm việc đánh giá khả năng tài chính, điều kiện nhượng quyền của thương hiệu, và hiệu quả kinh doanh của thương hiệu đó. Điều này đòi hỏi sự thận trọng và cẩn thận từ phía người kinh doanh để đảm bảo rằng họ không rơi vào tình trạng kinh doanh thua lỗ.

Trên thị trường Việt Nam, nhượng quyền thương mại vẫn còn khá mới mẻ so với các nước phát triển. Tuy nhiên, xu hướng này đang dần trở nên phổ biến hơn và được dự đoán sẽ phát triển mạnh mẽ trong những năm tới. Điều này mở ra cơ hội cho những ai muốn kinh doanh nhượng quyền hoặc xây dựng thương hiệu theo hướng nhượng quyền thương hiệu. Việc xây dựng nền tảng vững chắc trong hệ thống quản lý và sức mạnh thương hiệu là rất quan trọng để thành công trong mô hình kinh doanh này.

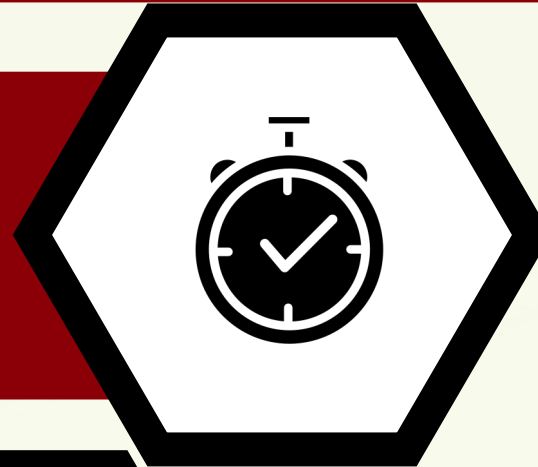
Ở một góc nhìn rộng lớn hơn, mô hình nhượng quyền cho phép doanh nghiệp tận dụng nguồn vốn và nguồn nhân lực từ đối tác, giảm thiểu rủi ro và tiết kiệm nguồn lực trong việc xây dựng thương hiệu riêng. Các thương hiệu lớn nhận được sự công nhận từ người tiêu dùng thông qua uy tín của mình, giúp sản phẩm được tiếp nhận tốt trên thị trường. Tại Việt Nam, với tỷ lệ tăng trưởng gần 12% mỗi năm, thị trường bán lẻ đang trở thành một trong những thị trường sôi động nhất ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương, mở ra cơ hội lớn cho kinh doanh nhượng quyền.

Một số xu hướng chính trong ngành nhượng quyền tại châu Á bao gồm sự quan tâm tăng lên từ các thương hiệu quốc tế, tập trung vào công nghệ để cải thiện hoạt động, nhu cầu gia tăng về thực phẩm lành mạnh, và sự tập trung vào tăng trưởng bền vững. Những xu hướng này cho thấy mô hình nhượng quyền đang ngày càng trở nên phổ biến và là một cơ hội đầu tư đầy tiềm năng.



## MỤC TIÊU KHÓA HỌC

Học viên có thể nhận thức được ý nghĩa của việc nhượng quyền thương hiệu và lộ trình để nhượng quyền thành công thương hiệu của mình.



Cung cấp kiến thức, kĩ năng, công cụ, tiêu chuẩn để nhận diện vấn đề của doanh nghiệp, đưa ra lập luận sắc bén, giải pháp tối ưu và triển khai dự án tư vấn cho doanh nghiệp một cách bài bản được dựa trên phương pháp luận vững chắc.

Chương trình mang tính ứng dụng cao, học viên trải nghiệm dự án thực tế, có cơ hội thực hành để hiểu một cách sâu sắc những gì được học và áp dụng vào các dự án của mình.





## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH LEAN FRANCHISE (14 BUỔI - ONLINE ZOOM)

NỘI DUNG MÔN HỌC	THỜI GIAN
<p><b>1. XÂY DỰNG TẦM NHÌN VÀ MÔ HÌNH KINH DOANH TINH GỌN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hướng dẫn xây dựng: Tầm nhìn - Sứ mệnh và Giá trị cốt lõi.</li> <li>Hướng dẫn xây dựng mô hình kinh doanh dành cho Zor và Zee.</li> <li>Sơ lược về Operational Excellence.</li> </ul>	4 Buổi
<p><b>2. LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Phương pháp xây dựng mục tiêu.</li> <li>Xây dựng bản Master plan.</li> </ul>	2 Buổi
<p><b>3. QUY TRÌNH VẬN HÀNH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quy trình tinh gọn với bộ tài liệu vận hành SOP/WI/TSG/OPL.</li> <li>Cải tiến quy trình.</li> </ul>	2 Buổi
<p><b>4. CHÍNH SÁCH NHƯỢNG QUYỀN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Xây dựng phương án kinh doanh và dự phóng hoàn vốn/ lợi nhuận.</li> <li>Xây dựng chính sách cho Zee.</li> </ul>	2 Buổi
<p><b>5. TÀI LIỆU NHƯỢNG QUYỀN (FDD)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hướng dẫn sử dụng Franchise Disclosure Documents và hợp đồng nhượng quyền.</li> <li>Hướng dẫn chỉnh sửa/ đàm phán.</li> </ul>	1 Buổi

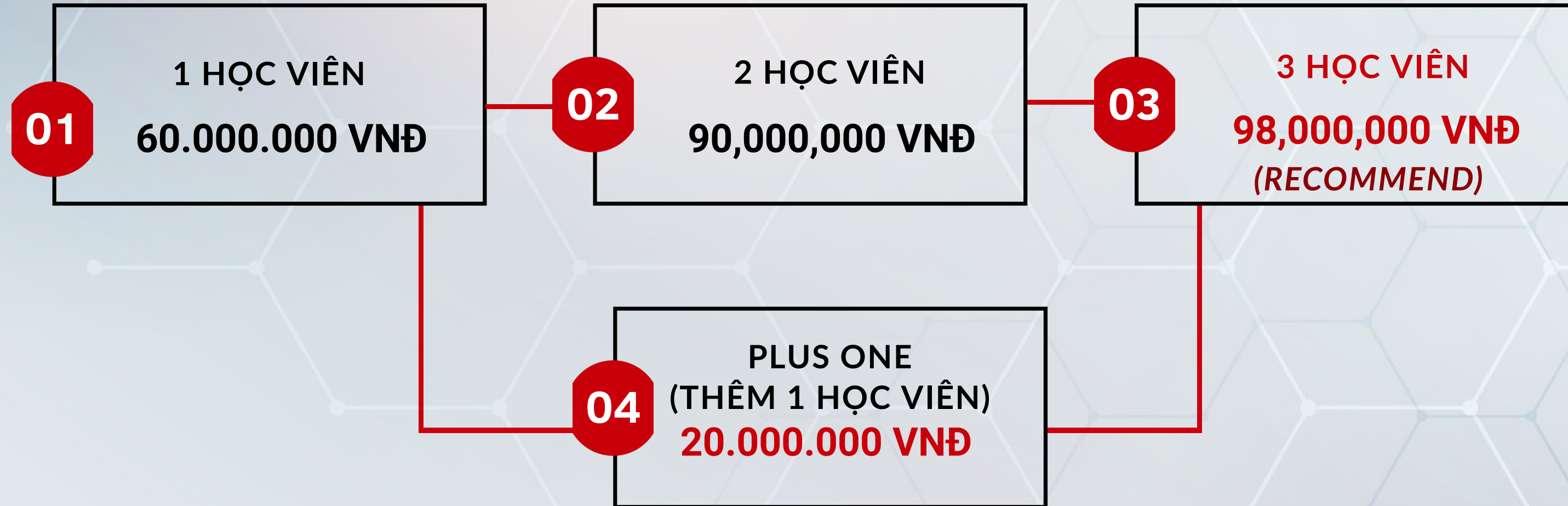


## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH LEAN FRANCHISE (14 BUỔI - ONLINE ZOOM)

NỘI DUNG MÔN HỌC	THỜI GIAN
<b>6. LỘ TRÌNH ONBOARDING CHO FRANCHISEE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Quản lý lộ trình onboarding trên một trang giấy.</li><li>• Danh mục chuẩn bị để bàn giao/ đào tạo cho Franchisee.</li></ul>	1 Buổi
<b>7. KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kỹ năng thuyết trình.</li><li>• Thực tập thuyết trình cho KH tiềm năng.</li></ul>	1 Buổi
<b>8. FRANCHISING QUỐC TẾ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hướng tới thị trường quốc tế.</li><li>• Case study.</li></ul>	1 Buổi



## CHI PHÍ KHÓA HỌC



### ƯU ĐÃI

NHÓM 3 NGƯỜI HOÀN THÀNH ĐẦY ĐỦ HỌC PHÍ  
SẼ ĐƯỢC COACHING 1-1 60 PHÚT (TRONG VÒNG  
30 NGÀY SAU KHÓA HỌC)

**LƯU Ý: HỌC PHÍ CHƯA BAO GỒM PHÍ VAT**



# TIỀN SĨ NGÔ CÔNG TRƯỜNG

**BẢO TRỢ CHƯƠNG TRÌNH HỌC**

**SÁNG LẬP & GIÁM ĐỐC CHUYÊN MÔN JP GLOBAL**

- Top 40 người xuất sắc nhất toàn cầu về tối ưu hóa cấu trúc vận hành doanh nghiệp, Master Black Belt - Lean Six Sigma tại ASQ, chuyên gia tư vấn, đào tạo và là tác giả của các cuốn sách “Kiến giết Voi”, “SmartUp”, “Hành Trình Khởi Nghiệp”.
- Là Chuyên gia tiên phong trong việc phát triển GPT từ OpenAI. Tiên phong trong việc phát triển và ứng dụng AI trong doanh nghiệp.
- Có hơn 30 sản phẩm Custom GPT nằm trong top 1 của GPT Store.
- Sáng lập XpertPro.AI, Ai SMARTUP.
- Giám đốc quốc gia của Hiệp hội Chất lượng Hoa Kỳ (ASQ) tại Việt Nam.
- Chuyên gia tối ưu hoá hệ thống vận hành doanh nghiệp - Master Black Belt.
- Chuyên gia tư vấn, huấn luyện và đào tạo cho nhiều công ty đa quốc gia và doanh nghiệp lớn tại Việt Nam như Thaco, Vingroup, Conteccons, Vietinbank, VP Bank, BlueScope, Ajinomoto, Pepsi, DeHeus,...; chuyên về tái cấu trúc, tối ưu hóa, chiến lược, hệ thống, quy trình và hoạt động, Thay đổi tư duy và mô hình kinh doanh.
- Đã tham gia huấn luyện/đào tạo cho 200 khoá học liên quan đến lãnh đạo, quản lý, tối ưu hoá cấu trúc vận hành doanh nghiệp.
- Đã tư vấn thành công cho nhiều dự án tối ưu hoá cấu trúc vận hành doanh nghiệp và CAPEX.
- Chuyên gia thiết lập và phát triển trong Vận hành Xuất sắc, Lean và Six Sigma, 5S, Kaizen, TPM, TQM, HACCP, GMP, ISO,... trong cả lĩnh vực sản xuất và dịch vụ.



**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN & GIÁO DỤC JOHN&PARTNERS**

 (084) 916 350 421

 [public@john-partners.com](mailto:public@john-partners.com)

 [www.john-partners.com](http://www.john-partners.com)





## THẠC SĨ NGUYỄN THẾ TRUNG

**BẢO TRỢ CHƯƠNG TRÌNH HỌC**

**CEO - john&partners jsc**

- Thạc sĩ Tài chính – ĐH New South Wales (Úc).
- Chứng chỉ Quản lý quỹ - Ủy Ban Chứng Khoán; Chứng chỉ Quan hệ cổ đông quốc tế - SGX.
- Phát triển và triển khai thành công kênh huy động vốn trực tiếp từ nhà đầu tư Thái Lan với hơn 200 triệu USD vào thị trường Việt Nam.
- Đã tư vấn huy động vốn, IPO và phát hành trái phiếu thành công cho các doanh nghiệp Việt Nam với hơn 5.000 tỷ đồng.
- Chuyên gia tư vấn và hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp xúc và kêu gọi đầu tư.
- Từng đảm nhận vị trí Giám đốc định chế tài chính của Ngân hàng Á Châu (ACB); Chuyên gia cao cấp ngân hàng Techcombank (TCB); Giám đốc khách hàng nước ngoài – Chứng khoán VNDIRECT (VND); Giám đốc đầu tư – Chứng khoán Tiên Phong (ORS); Phó Tổng Giám Đốc, TVHĐQT Công ty Cổ phần BĐS Khải Hoàn Land (KHG).
- Là một chuyên gia trong việc kết nối doanh nghiệp với các cơ hội đầu tư, những hiểu biết sâu sắc của anh là vô giá. Anh đã cung cấp hướng dẫn cho các doanh nghiệp đang tìm cách thiết lập liên hệ và thu hút đầu tư, giúp họ khai thác tiềm năng tăng trưởng của mình.



**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN & GIÁO DỤC JOHN&PARTNERS**

 (084) 916 350 421

 [public@john-partners.com](mailto:public@john-partners.com)

 [www.john-partners.com](http://www.john-partners.com)





## THẠC SĨ TRẦN THỊ THÙY TRANG

### CHUYÊN GIA JOHN&PARTNERS JSC

- Chuyên gia tư vấn Tài chính – Pháp lý  
Cử nhân Tài chính - Ngân hàng, Cử nhân Luật Kinh doanh – Đại học Kinh tế TP.HCM. Nghiên cứu sinh Thạc sĩ tài chính và đầu tư – University of Aberdeen (UK).  
Account Manager và là Chuyên gia trong lĩnh vực tài chính, pháp lý và đầu tư tại Công Ty Cổ Phần Tư vấn và Giáo dục John&Partners.  
Có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kiểm toán, tư vấn tài chính – pháp lý, tối ưu thuế, tư vấn tái cấu trúc, chuyển nhượng vốn/tài sản, tư vấn thương vụ (M&A), thực hiện Due Diligence, thẩm định đầu tư tài chính và đầu tư dự án nhà máy/ dự án bất động sản, đầu tư ra nước ngoài, v.v.  
Đã thực hiện thành công các hồ sơ huy động vốn, phát hành trái phiếu, IPO và niêm yết trên sàn Chứng khoán Hồ Chí Minh cho doanh nghiệp.
- Chuyên gia tư vấn, đào tạo và hỗ trợ các cộng đồng Start Up, cộng đồng NGO, NPO Forum, LEAD VN.
- Chuyên gia tư vấn và hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp xúc và kêu gọi đầu tư.  
Từng đảm nhận vị trí Trưởng phòng đầu tư tại Công ty cổ phần Bất động sản Khải Hoàn Land (KHG), Chuyên viên tư vấn cấp cao tại Baker Tilly International. Số năm kinh nghiệm tư vấn và điều hành: 8 năm



**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN & GIÁO DỤC JOHN&PARTNERS**

 (084) 916 350 421

 [public@john-partners.com](mailto:public@john-partners.com)

 [www.john-partners.com](http://www.john-partners.com)



# NGUYỄN PHÚ AN

## CEO - FRANCHISE VN

- 15 năm kinh nghiệm về quản lý và tư vấn tài chính cho các Công ty trong nước cũng như các doanh nghiệp FDI đang hoạt tại thị trường Việt Nam
- Chuyên gia tư vấn CEC về vận hành xuất sắc, đã tham gia nhiều dự án về tái cấu trúc doanh nghiệp, với đa dạng ngành nghề như F&B, sản xuất, dịch vụ, bất động sản và tài chính cho các doanh nghiệp SMEs tại VN và khu vực Đông Nam Á.



**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN & GIÁO DỤC JOHN&PARTNERS**

 (084) 916 350 421

 [public@john-partners.com](mailto:public@john-partners.com)

 [www.john-partners.com](http://www.john-partners.com)





# THẠC SĨ NGUYỄN TRI PHƯƠNG

## CHUYÊN GIA JOHN&PARTNERS JSC

- Chuyên gia tư vấn về quản lý doanh nghiệp: Tái cấu trúc doanh nghiệp, Quản lý chi phí, Xây dựng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Tư vấn chiến lược kinh doanh: xây dựng kế hoạch kinh doanh, chiến lược kinh doanh.
- Tư vấn quản lý nhân sự: văn hóa doanh nghiệp, KPIs, Tổ chức và phân công nhân sự, hệ thống tiền lương...
- Tư vấn về các hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001, ISO 14001, TQM, TS 16949, SA 8000, GMP, OHSAS 18000, Lean, 6 Sigma, 5S & Kaizen...
- Tư vấn xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ, đánh giá chất lượng dịch vụ.
- Tư vấn tài chính doanh nghiệp
- Giảng viên đào tạo tại doanh nghiệp, các chương trình đào tạo về quản lý doanh nghiệp, quản trị tài chính, quản lý nhân sự, quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế
- Giảng viên thỉnh giảng các chương trình đào tạo cho sinh viên về ngoại khóa, kỹ năng phát triển cá nhân, chương trình khởi nghiệp tại Đại Học Kinh Tế TP HCM và ĐH Mở TP HCM.



**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN & GIÁO DỤC JOHN&PARTNERS**

 (084) 916 350 421

 public@john-partners.com

 www.john-partners.com





**John & Partners**  
DRIVEN BY EXCELLENCE




**FRANCHISEVN**  
- Lean Franchise Solution -

**FCC**<sup>TM</sup>  
VIETNAM

**PROUD MEMBER**  
ASQ The Global Voice of Quality<sup>®</sup>



**Ms. HOÀNG DIỄM**

 **0916.350.421**

 **public@john-partners.com**