

เส้นทางสู่การเป็นผู้ได้รับสิทธิทางการค้า (FRANCHISEE)

บัวผืน ศัสตราภฤกษ์

ปัจจุบัน ได้มีการเคลื่อนไหวของวงการธุรกิจการค้าปลีกกันมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบร้านค้าสะดวกซื้อ (CONVENIENCE STORE) เนื่องจากผู้ทำธุรกิจค้าปลีกต้องเผชิญกับกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา ดังนั้น จึงทำให้ธุรกิจค้าปลีกต้องปรับตัวให้รวดเร็วและทันที่ เพื่อให้ทันต่อการแข่งขันซึ่งได้ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น จากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจค้าปลีกดังกล่าวนับว่าเป็น “จุดเปลี่ยนแปลงที่ยิ่งใหญ่” ของวงการธุรกิจค้าปลีก”

นักธุรกิจรุ่นเก่า มีความเชื่อว่าการทำธุรกิจระบบครอบครัว (FAMILY) เป็นวิธีที่ดีที่สุด เพราะธุรกิจระบบครอบครัวนี้สมาชิกในครอบครัวจะช่วยกันคิดช่วยกันทำ โดยไม่ต้องมีบุคคลอื่นเข้ามาเกี่ยวข้องทำให้เกิดความยุ่งยาก ผลประโยชน์ที่ได้รับก็จะตกเป็นของครอบครัวทั้งหมด และที่สำคัญที่สุดก็คือ สามารถรักษาความลับของธุรกิจเอาไว้ได้ไม่รั่วไหลไปสู่คู่แข่ง ทำให้ธุรกิจระบบครอบครัวอยู่รอดได้ตลอดมา แต่จากการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมของสังคมในปัจจุบัน ยังมีผลกระทบกระเทือนต่อการทำธุรกิจค้าปลีกมาก มีการนำเอากลยุทธ์ใหม่ ๆ ออกมาใช้อยู่ตลอดเวลา มีการทุ่มงบประมาณในด้านการโฆษณา การส่งเสริมการขาย จำนวนมหาศาล ดังที่เราได้พบเห็นในสื่อมวลชนไม่ว่าจะเป็น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และอื่น ๆ ในปัจจุบันนับวันก็ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้แนวความคิดของนักธุรกิจรุ่นใหม่เปลี่ยนแปลงไปในทางตรงกันข้าม กล่าวคือ นักธุรกิจรุ่นใหม่มีความเชื่อมั่นว่ามนุษย์ไม่สามารถอยู่คนเดียวได้ในสังคมจะต้องอาศัยซึ่งกันและกัน จึงจะสามารถอยู่รอดในสังคมได้ ดังนั้นพวกเขาจึงหันมาให้ความสนใจและให้ความสำคัญ ต่อการทำงานร่วมกันกับคนอื่นในสังคม และจากแนวความคิดนี้เอง จึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านการลงทุนเกิดขึ้น จากที่เคยลงทุนเฉพาะสมาชิกในครอบครัวมาเป็นร่วมลงทุนกันของเจ้าของธุรกิจหลาย ๆ ประเภทที่มีผลประโยชน์ร่วมกันหรือที่เรียกว่า ระบบ Joint Venture ซึ่งมีลักษณะการดำเนินการคล้ายห้างหุ้นส่วนสามัญเป็นธุรกิจยุคใหม่ และเป็นที่ยอมรับกันมาก เพราะธุรกิจระบบ Joint Venture นั้น ผู้เป็นเจ้าของแต่ละคนต่างก็จะพยายามรักษาผลประโยชน์ของตนเอง โดยต่างคนต่างจัดทำบัญชี ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับการควบคุมการดำเนินงาน เมื่อปิดบัญชีก็จะนำมาเปรียบเทียบกัน เพื่อหาข้อผิดพลาด เพื่อหาทางแก้ไขให้ถูกต้องตามความเป็นจริงต่อไป ด้วยวิธีนี้จึงทำให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจการนั้น ๆ พยายามทำงานกันอย่างเต็มความสามารถจึงทำให้ระบบธุรกิจดังกล่าวอยู่รอดได้แต่ต่อมาได้มีธุรกิจระบบใหม่เพิ่มขึ้นอีกระบบหนึ่งซึ่งมาแรงและกำลังฮิตติดอันดับหนึ่ง สำหรับร้านค้าปลีกขนาดกลางถึงขนาดเล็ก นั่นก็คือ ธุรกิจค้าปลีกระบบสิทธิทางการค้า (FRANCHISE) ซึ่งกำลัง เป็นที่นิยมแพร่หลายไปทั่วโลก

ธุรกิจค้าปลีกระบบสิทธิทางการค้า (FRANCHISE) ได้แพร่หลายในต่างประเทศมานานแล้ว ปัจจุบันได้แพร่หลายเข้าสู่ประเทศไทยและกำลังเป็นที่นิยมกัน เนื่องจากร้านค้าปลีกระบบแฟรนไชส์สามารถมีเครือข่ายไปทั่วโลก และราคาสินค้าเป็นที่เชื่อถือได้ เช่นธุรกิจร้านค้าประเภทฟาสต์ฟู้ด และร้านค้าสะดวกซื้อ

(Convenience Store) ร้านอาหาร ฯลฯ เป็นต้น ธุรกิจค้าปลีกประเภทนี้มีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในประเทศไทย ในประเทศไทยมีธุรกิจค้าปลีกระบบสิทธิทางการค้า (Franchise) 2 แบบ คือ

1. ธุรกิจค้าปลีกระบบสิทธิทางการค้าที่จัดตั้งขึ้นด้วยการซื้อลิขสิทธิ์มาจากต่างประเทศ เช่น บริษัทในเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี) ได้แก่ สิทธิทางการค้าของ ซีพี 7-11 เป็นต้น และ 2) ระบบสิทธิทางการค้าแบบไทย เช่น บริษัทเซ็นทรัล ได้แก่ เซ็นทรัลมินิมาร์ท เป็นต้น ดังนั้นผู้ประกอบการค้าปลีกเจ้าของร้านค้าเล็ก ๆ ก่อนที่จะตัดสินใจเปลี่ยนแปลงตัวเองเข้าสู่ระบบสิทธิทางการค้าของบริษัทใดบริษัทหนึ่ง ควรจะใช้เวลาไตร่ตรองในการพิจารณาให้รอบคอบเพื่อเป็นการป้องกันความผิดพลาดอันอาจจะเกิดขึ้นได้จากการตัดสินใจเลือกทางเลือก

สุทธิณี อุบั่นชัย ได้กล่าวถึงรายละเอียดหรือเงื่อนไขในการเข้าสู่การเป็นแฟรนไชส์ของ ซีพี 7-11 และเซ็นทรัลมินิมาร์ทเท่าที่เปิดเผยได้ ทั้งเงื่อนไขที่ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิช่วงที่มีอาณาเขตครอบคลุมพื้นที่ตามที่ได้ตกลงไว้ (SUB AREA LICENSE) และเงื่อนไขในการเป็นผู้ได้รับสิทธิทางการค้า (FRANCHISEE) ไว้ในนิตยสารเพื่อธุรกิจค้าปลีกชื่อ “ริเทล มาร์เก็ตติ้ง” ปีที่ 1 ฉบับปฐมฤกษ์ หน้า 53-59 ดังนี้

เงื่อนไข SUB AREA LICENSEE ของ 7-11

1. คุณสมบัติของ SUB AREA LICENSEE

- 1.1 จะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย
- 1.2 จะต้องเป็นนิติบุคคลที่มีฐานะมั่นคงและมีชื่อเสียงและจะต้องไม่ทำธุรกิจเกี่ยวกับร้านค้าสะดวกซื้อ (CONVENIENCE STORE) หรือ มินิมาร์ท (MINI MART)
- 1.3 จะต้องมีการบริหารงานเพื่อเข้ารับการฝึกอบรมในการบริหารธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ (CONVENIENCE STORE)

1.4 จะต้องสามารถลงทุนเปิดร้านค้าสะดวกซื้อตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

2. ขอบเขตของสถานที่

- 2.1 จังหวัดที่มีประชากรหนาแน่นและมีกำลังซื้อดี
- 2.2 จะเป็นจังหวัดเดียวหรือหลาย ๆ จังหวัดก็ได้ แต่ไม่สม่ำเสมอข้ามเขตไปในจังหวัดที่ไม่ได้ตกลงไว้

3. ลักษณะของสัญญา

เป็นสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิช่วง ที่มีอาณาเขตครอบคลุมพื้นที่ตามที่ได้ตกลงไว้ในการใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อการค้า เพื่อประกอบกิจการร้านค้าสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า 7-11 ในสถานที่ของร้านค้า SUB AREA LICENSEE จะให้ผู้อื่นเป็นผู้รับสิทธิช่วง (SUB FRANCHISEE) ก็ได้แต่จะต้องได้รับอนุญาต ก่อน และจะต้องรับผิดชอบ และผูกพันสัญญาที่ได้ทำไว้กับ ซีพี 7-11 และสัญญาที่ซีพีทำกับบริษัทเซาท์แลนด์ (SOUTHLAND CORPORATION)

4. การให้บริการของซีพี 7-11

4.1 ให้การฝึกอบรมแก่ทีมงานที่ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิช่วงที่มีอาณาเขตครอบคลุมพื้นที่ตามที่ได้ตกลงไว้ ตามหลักสูตรระบบบริหารธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อของ 7-11 ระดับผู้บริหาร และระดับผู้จัดการร้าน

4.2 ให้ความช่วยเหลือที่เกี่ยวกับเทคนิคการค้า

4.3 ให้ยืมคู่มือการปฏิบัติงานอื่นเกี่ยวกับกิจการร้านค้าสะดวกซื้อ 7-11

- 4.4 จัดส่งวัสดุส่งเสริมการขาย ตามโปรแกรมของ ซี พี 7-11 หรือที่เห็นสมควร
- 4.5 จัดทำโฆษณาตามสื่อที่เหมาะสม ตามโปรแกรมของ ซีพี 7-11 หรือที่พิจารณาว่าเหมาะสม
- 4.6 ให้ความช่วยเหลือในการออกแบบร้านและแนะนำในการตกแต่งก่อสร้างร้าน
- 4.7 ส่งเจ้าหน้าที่ช่วยแนะนำการบริหารธุรกิจและวิธีการใหม่ ๆ ที่เหมาะสมที่ 7-11 ได้พัฒนา
- 4.8 ได้รับสิทธิในการยืมใช้เครื่องมือ อุปกรณ์จากฝ่ายจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีข้อตกลงกับ ซีพี 7-11

5. คำสิทธิ

- 5.1 คำธรรมเนียมแรกเข้า
- 5.2 คำลิขสิทธิ์

เงื่อนไขในการเป็นผู้ได้รับสิทธิทางการค้า (FRANCHISEE) ของ 7-11

1. คุณสมบัติของผู้รับสิทธิทางการค้า (FRANCHISEE)

- 1.1 จะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย (หรือบุคคลธรรมดาที่พำนักในประเทศไทย)
- 1.2 จะต้องเป็นเจ้าของอาคารร้านค้าที่จะเปิดเป็น ซีพี 7-11 หรือ เป็นเจ้าของสิทธิการเช่าอาคารที่มีอายุไม่ต่ำกว่า 5 ปี และสามารถลงทุนตามข้อ 5, 6, 7 ได้
- 1.3 จะต้องมีความรู้พอสมควรสามารถเข้ารับการฝึกอบรมในระบบบริหารร้านค้าสะดวกซื้อ ซีพี 7-11

2. ทำเลของสถานที่ร้านค้า

- 2.1 สถานที่ของร้านที่จะเปิดดำเนินการ จะต้องตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เช่น ในย่านที่มีชุมชนหนาแน่น มีที่อยู่อาศัยหนาแน่น หรือในย่านที่มีการสัญจรคับคั่ง ร้านค้าที่จะเปิดสามารถที่จะทำยอดขายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า (เดือนละ 900,000-1,500,000 บาท)
- 2.2 ร้านค้าจะต้องมีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 100 ตารางเมตร สำหรับชั้นล่าง และต้องมีห้องสำหรับเก็บสต็อกอีกต่างหากประมาณ 20-30 ตารางเมตร ความกว้างของหน้าร้านจะต้องไม่ต่ำกว่า 7 เมตร
- 2.3 เมื่อได้ทำสัญญาแล้ว จะทำการย้ายสถานที่ร้านไปที่อื่นไม่ได้ เว้นแต่ ซีพี 7-11 พิจารณาอนุญาตแล้วเท่านั้น โดยทำเป็นหนังสือ

3. ลักษณะของสัญญา

เป็นสัญญาที่ใช้สิทธิช่วง ใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้าในการประกอบกิจการร้านค้าสะดวกซื้อ ภายใต้เครื่องหมาย ซีพี 7-11 ในสถานที่ของผู้ได้รับสิทธิทางการค้าที่ ซีพี 7-11 ได้พิจารณาทำเลแล้วเท่านั้น

4. การให้บริการของ ซีพี 7-11

- 4.1 ให้ความช่วยเหลือในการสรรหาพนักงานตามความจำเป็น และบริษัทเห็นสมควร
- 4.2 ให้การฝึกอบรมแก่ผู้รับสิทธิทางการค้า และพนักงานของผู้รับสิทธิทางการค้า ตามหลักสูตรวิธีการบริหารร้านค้าสะดวกซื้อของ ซีพี 7-11 ระดับผู้จัดการร้าน 2 คน หนึ่งในสองจะต้องเป็นผู้รับสิทธิทางการค้าและระดับ พนักงานร้าน 15 คน หรือตามแต่ ซีพี 7-11 จะเห็นสมควร
- 4.3 ให้ความช่วยเหลือในการติดต่อหน่วยราชการเพื่ออนุญาตในการประกอบธุรกิจ
- 4.4 ให้ความช่วยเหลือเกี่ยวกับเทคนิคทางการค้าแก่ผู้รับสิทธิทางการค้า

4.5 ให้ยืมคู่มือการปฏิบัติงาน อันเกี่ยวกับกิจการร้านค้าสะดวกซื้อ 7-11 แก่ผู้รับสิทธิทางการค้า

4.6 ให้ความช่วยเหลือในการติดต่อประกันภัย ทรัพย์สิน สินค้าในร้าน เครื่องมือ อุปกรณ์ เฟอร์นิเจอร์ เงินขายสินค้า โดยที่ผู้รับสิทธิทางการค้า จะต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

4.7 ให้ความช่วยเหลือแนะนำการบริหารร้านค้า โดย ซีพี 7-11 จะส่งผู้แทน หรือพนักงาน มาช่วยแนะนำที่ร้านเป็นครั้งคราว หรืออาจจะส่งพนักงานมาช่วยตามระยะเวลาที่ ซีพี 7-11 ได้พิจารณาตามความเหมาะสมหรือเห็นสมควรในกรณีที่ผู้รับสิทธิทางการค้า ต้องการให้มีพนักงานของ ซีพี 7-11 มาช่วยประจำ ซึ่ง ซีพี 7-11 ได้พิจารณาเห็นสมควรด้วยแล้ว ผู้รับสิทธิทางการค้าจะต้องรับผิดชอบต่อค่าใช้จ่ายเงินเดือน สวัสดิการ ของพนักงานผู้นั้นทั้งหมด

4.8 ให้ความช่วยเหลือโดยให้ยืมเครื่องมือ อุปกรณ์ เครื่องใช้ เฟอร์นิเจอร์ ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจในร้านค้าสะดวกซื้อ 7-11 ของผู้รับสิทธิทางการค้า เช่น โต๊ะ เคาน์เตอร์ ชั้นโชว์ ตู้เย็น ตู้แช่ ตู้ไอศกรีม เครื่องผสมอาหาร เครื่องทำน้ำแข็ง เครื่องทำช็อคโกแลต เครื่อง JET SPRAY เครื่อง SLURPEE ถาด CONDIMENT เป็นต้น และผู้รับสิทธิทางการค้า จะต้องบำรุงรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ดังกล่าว ให้อยู่ในสภาพที่ดีที่วิญญูชนพึงปฏิบัติ ในการรักษาทรัพย์สินนั้น ๆ การเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างสัญญา ผู้รับสิทธิทางการค้า จะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหายตามมูลค่าที่เกิดขึ้น

4.9 ป้ายโฆษณาที่บริษัทส่งไปให้และได้ติดตั้งอยู่บนอาคารสถานที่ทำการค้า บริษัทเป็นผู้ชดเชยค่าภาษีป้ายให้

4.10 ในทุก ๆ เดือน ในวัน เวลา ตามแต่ ซีพี 7-11 กำหนด จะส่งเจ้าหน้าที่เพื่อทำการตรวจนับสินค้าในร้านค้าเพื่อนำยอดจำนวนสินค้าคงเหลือในร้านทางบกไปเบื้องต้น

4.11 จัดส่งวัสดุส่งเสริมการขายตามโปรแกรมของ ซีพี 7-11

4.12 จัดทำโฆษณาตามสื่อที่เหมาะสมตามโปรแกรมของ ซีพี 7-11 หรือที่พิจารณาเห็นว่าเหมาะสม

4.13 ให้ความช่วยเหลือในการออกแบบร้าน และส่งเจ้าหน้าที่ช่วยแนะนำในการตกแต่งก่อสร้างร้านให้กับผู้รับสิทธิทางการค้า

5. ค่าสิทธิผู้รับสิทธิทางการค้า จะต้องจ่ายค่าสิทธิให้แก่ ซีพี 7-11 ดังนี้

5.1 ค่าธรรมเนียมแรกเข้า 500,000 บาท จ่ายในวันทำสัญญาและไม่มีการคืน

5.2 ค่าลิขสิทธิ์

ค่าช่วยโฆษณาและส่งเสริมการขาย

ค่าบริการเทคนิค

เงื่อนไขการเป็นแฟรนไชส์เซ็นทรัลมินิมาร์ท

1 ลักษณะของสัญญา

1.1 การทำสัญญาแฟรนไชส์จะดำเนินในรูปบริษัทต่อบริษัท

1.2 ผู้ซื้อสิทธิเป็นเจ้าของกิจการ 100 เปอร์เซ็นต์ ในพื้นที่ 2-3 คูหา หรือ 100-150 ตารางเมตร

ตารางเมตร

เซ็นทรัลฯ จะเป็นผู้ออกแบบร้านค้าและให้ความรู้ในเรื่องนโยบายการบริหาร แต่

ผู้บริหารแต่ละร้านจะเป็นเจ้าของร้านนั้น ๆ ภายใต้ชื่อเซ็นทรัลมินิมาร์ทอายุสัญญา 10 ปี

1.4 เซ็นทรัลฯ เป็นผู้ออกแบบตกแต่งร้านตามรูปแบบมาตรฐาน ประมาณ 1 ล้านบาท

1.5 เซ็นทรัลฯ เป็นผู้จัดหาสินค้า ตั้งราคา / รูป แบบการจัดวาง

2. ค่าใช้จ่าย

2.1 เซ็นทรัลฯ เป็นเจ้าของสิทธิทางการค้า เครื่องหมายบริการ เครื่องหมายการค้าเพียงผู้เดียว - แผ่นป้ายโฆษณา สื่อโฆษณา ที่แสดงถึงชื่อทางการค้าถือเป็นกรรมสิทธิ์ของเซ็นทรัลฯ ทั้งสิ้น โดยผู้รับสิทธิเป็นผู้ออกค่าใช้จ่าย

2.2 ผู้เข้าร่วมดำเนินการภายใต้ระบบเซ็นทรัลมินิมาร์ทต้องชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้า (FRANCHISEE FEE) 300,000 บาท (ทุก 10 ปี ตามอายุสัญญา)

2.3 ค่าลิขสิทธิ์ 3 เปอร์เซ็นต์ของรายได้สุทธิก่อนหักค่าใช้จ่าย (ทุกเดือน)

2.4 ค่าค้าประกันสินค้า วงเงินประมาณ 1.5 ล้านบาท เทอมเครดิตสินค้า 30 วัน

2.5 ค่าออกแบบ-ตกแต่งสถานที่ตลอดจนค่าคุมงานก่อสร้าง 5 เปอร์เซ็นต์ของการก่อสร้าง

2.6 ค่าจ้างวางสินค้า ตู้เย็น เคาน์เตอร์ แอร์ ฯลฯ ในรูปแบบเซ็นทรัลมินิมาร์ท

2.7 ผู้รับสิทธิเป็นผู้รับผิดชอบชำระภาษีใด ๆ ที่เกี่ยวกับค่าตอบแทน การเป็นที่ปรึกษาบริหาร

3. การช่วยเหลือผู้รับสิทธิ

3.1 เซ็นทรัลฯ จะจัดตัวแทนหรือพนักงานช่วยเหลือ / ควบคุม / เตรียมการออกแบบตกแต่ง ร้านค้าและการจัดหาอุปกรณ์สำหรับกิจการ

- จัดให้ผู้เชี่ยวชาญประจำร้านในระยะต้น 3 เดือน เป็นอย่างน้อย หลังจากนั้นผู้เชี่ยวชาญไปให้คำปรึกษาดลอดอายุสัญญา

3.2 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายแบ่งออกเป็น 2 ส่วน โดยเซ็นทรัลฯ เป็นผู้กำหนดนโยบายและแผนงาน

- ดำเนินการโดยรวม (ทุกสาขา) เพื่อภาพพจน์และยอดขายรวม

- ดำเนินการเฉพาะสาขาใดสาขาหนึ่ง เพื่อแก้ไขภาพพจน์ภาวะการขายตลาด

3.3 เซ็นทรัลฯ เป็นผู้จัดหาและสั่งซื้อรวมทั้งกำหนดราคารูปแบบการจัดวางและคุณภาพสินค้า

ผู้รับสิทธิรับผิดชอบชำระค่าสินค้า หรือบริการ ภายใน 30 วัน โดยนับจากวันที่ได้รับสินค้าและบริการ

3.4 จะมีการจัดการอบรมพิเศษ ถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยีเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยเซ็นทรัลฯ รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

4. การทำประกัน

4.1. ผู้รับสิทธิจะวางเงินค้ำประกันค่าสินค้าตามวงเงินที่เซ็นทรัลฯ กำหนด เท่ากับจำนวนมูลค่าสินค้าหมุนเวียนในกิจการ โดยดำเนินการผ่านธนาคาร

4.2 ผู้รับสิทธิจะต้องทำประกันภัยในบรรดาตัวอาคาร สถานที่ สินค้า อุปกรณ์และทรัพย์สินต่าง ๆ ภายในร้าน

5. ระยะเวลาเปิดบริการ (เปิดดำเนินการทุกวัน)

- เวลาเปิด-ปิดร้านค้าจะพิจารณาพฤติกรรมกลุ่มเป้าหมาย และเซ็นทรัลฯ จะเป็นผู้

กำหนด ปัจจุบันนี้เปิดบริการในช่วงเวลา 7.00-23.00 น.

เซเว่น-อีเลฟเว่น

เซ็นทรัลมินิมาร์ท

ระบบแฟรนไชส์จากต่างประเทศ	1. ระบบแฟรนไชส์แบบไทย
2. บริษัทในเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี)	2. บริษัทในเครือห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล
ค่าธรรมเนียมเรียกเข้า 500,000 บาท	3. ค่าธรรมเนียมแรกเข้า 300,00 บาท
4. จำนวนสาขามากที่สุดจำนวนประมาณ 200 สาขา	4. จำนวนสาขา 13 สาขา
5. ตั้งเป้าหมายสาขา 1,000 สาขา ภายในปี 2540	5. ตั้งเป้าหมายสาขา 50 สาขา ภายในปี 2538
6. ขยายสาขาทั่วประเทศ	6. ขยายสาขาในกรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล
7. มีการโฆษณาหลายรูปแบบ	7. ยังไม่มี
8. มีแคมเปญโปรโมชั่นร่วมกับผู้ผลิตสินค้าเสมอ	8. ยังไม่มี
9. ขนาดพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 100 ตารางเมตร	9. ขนาดพื้นที่ 100-150 ตารางเมตร
10. จัดพื้นที่เน้นทางเดินและความสะดวกของลูกค้าในการจับจ่ายใช้สอย	10. จัดพื้นที่ให้ใช้ประโยชน์คุ้มค่าที่สุด
11. เน้นสินค้าที่จำเป็นและมีอัตราการหมุนเวียนรวดเร็ว	11. เน้นความหลากหลายและครบถ้วนของสินค้า และสินค้าน่าดึงดูดกว่าคู่แข่งในธุรกิจคอนวีเนียนสโตร์
12. มีความหลากหลายของสินค้าประเภทฟาสต์ฟู้ด เช่น ฮอทดอก ไอศกรีม Slurpee โดนัท แฮมเบอร์เกอร์ฯ	12. ขยายกลุ่มเป้าหมายไปยังวัยรุ่นโดยเป็นสินค้า เช่น ไอศกรีม ช็อกโกแลต ที่ตรงความต้องการกลุ่มเป้าหมาย
13. ยังต้องสั่งสินค้าผ่านซัพพลายเออร์ แต่มีนโยบายสร้างโกดังเก็บสินค้าเพิ่มสี่มุมเมือง	13. ความสามารถสั่งสินค้าจากโกดังเซ็นทรัลโดยตรงและไม่จำกัดจำนวน ไม่ต้องผ่านซัพพลาย เออร์
14. กำลังอยู่ในระหว่างการศึกษาระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ และด้านซอฟต์แวร์ของระบบ Point of Sell	14. จะมีการนำระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์มาใช้เร็ว ๆ นี้
15. เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง	15. เปิดบริการ 07.00-23.00 น.