

Firmy >> Działalność pod szyldem znanej marki cieszy się coraz większą popularnością

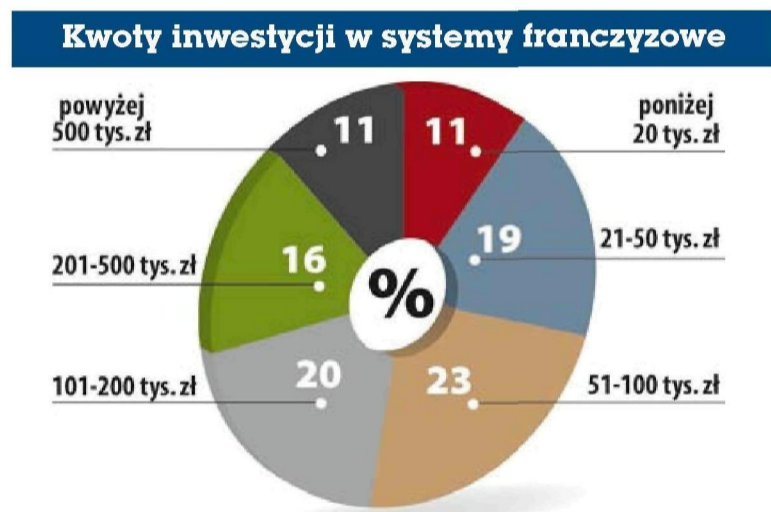
Z licencją łatwiej

Sprawdzony projekt, gotowa koncepcja prowadzenia firmy oraz rozpoznawalna marka – to główne zalety franczyzy. Dzięki temu biznes na licencji się rozwija.

Dominika Komarowska
dominika.komarowska@mediaregionalne.pl

Co roku blisko sześć tysięcy przedsiębiorców decyduje się na otwarcie swojego biznesu pod szyldem znanej marki. Biznesmeni z Polski północno-wschodniej podążają za ogólnokrajowymi trendami i coraz chętniej korzystają z parasola ochronnego, jaki oferuje francyzodawca.

Główną ideą franczyzy jest zmniejszenie ryzyka, jakie niesie za sobą zakładanie działalności gospodarczej. Opieranie się na znanych i sprawdzonych rozwiązaniach zwiększa szansę



Źródło: Raport o franczyzie w Polsce firmy doradczej PROFIT system

powodzenia biznesu. W zamian licencjobiorca uiszcza opłaty na rzecz sieci. Coraz częściej poza rozpoznawalną marką o utrwalonej pozycji na rynku, francyzobiorca dostaje pełen pakiet usług, które mają pomóc w osiągnięciu sukcesu.

– Francyzodawca dosłownie poprowadził mnie za rękę podczas otwierania lokalu – mówi Alina Drabińska, która od ubiegłego roku prowadzi salon kosmetyczny no+vello. – Było to dla mnie szczególnie ważne, gdyż jest to moja

pierwsza działalność gospodarcza. Profesjonalizm oferowanych szkoleń, możliwość wypróbowania preparatów oraz konsultacje marketingowe przekonały mnie do takiej formy prowadzenia biznesu.

Wachlarz usług oferowanych przez sieci jest niezwykle bogaty.

– Firma dzieli się wiedzą ogólną, uczy technik sprzedaży, pozyskiwania klienta, zapewnia odpowiedni asortyment – dodają Wanda i Ryszard Skowronek ze sklepu dobrewina.pl.

Francyzodawcy kuszą jednak nie tylko szeroko pojętym doradztwem. Sieci coraz częściej pomagają w finansowaniu inwestycji. Jeśli nie posiadamy całej kwoty potrzebnej do uruchomienia placówki, możemy liczyć na pomoc w uzyskaniu kredytu.

– Model biznesowy, jakim jest franczyza, zwłaszcza w handlu detalicznym, to formuła na przetrwanie – komentuje Andrzej Kondej z firmy Kondej Marketing. – Sieci są w stanie wynegocjować niższe ceny u dostawców, dbają o szeroki asortyment, inwestują w ogólnopolską reklamę. Konkurencja z takimi gigantami jest bardzo trudna.

Państwo Skowronek prowadzili kiedyś swój własny sklep. Jak twierdzą, dla osób będących samodzielnymi, dostosowanie się i wymogi franczyzy mogą być dużym wyzwaniem.

Jak wyjaśnia Andrzej Kondej, kupując licencję, musimy dostosować się do reguł wyznaczonych przez francyzodawcę. Ograniczenie samodzielności, ścisłe przestrzeganie zasad, monitoring finansowy, to cena, jaką płaci przedsiębiorca za funkcjonowanie pod szyldem znanej marki.

Zanim zdecydujemy się na franczyzę, musimy dokładnie poznać jej ofertę.

Franczyza

▲ Plusy

- rozpoznawalna marka, sprawdzony pomysł,
- poznanie tajemnic handlowych, technik sprzedaży,
- pomoc biznesowa, program szkoleń,
- doradztwo i pomoc logistyczna,
- plany aranżacji i umeblowania wnętrza,
- pomoc podczas otwarcia firmy,
- tzw. gwarancja terytorialna,
- pomoc w uzyskaniu kredytu,

▲ Minusy

- potrzebny kapitał od 15 tys. zł do nawet miliona złotych,
- monitoring finansowy, comiesięczna opłata francyzowa, która w zależności od kondycji finansowej firmy, może wzrastać,
- ograniczenie samodzielności przedsiębiorcy w podejmowaniu decyzji biznesowych
- ciągła kontrola jakości,
- zazwyczaj trudno jest wycofać się z franczyzy (duże koszty).

– Warto odwiedzić już istniejące punkty i porozmawiać z właścicielami – radzi Andrzej Kondej. – Jeśli co roku otwiera się coraz więcej lokali, to dobry znak. ▲