



Franchising Fair Play

określenie korzystnych warunków współpracy

*Michał Wiśniewski,
dyrektor działu doradztwa we franczyzie*



PROFIT system®



Konspekt szkolenia

1. Wstęp
2. Gwarancje dla franczyzobiorcy
3. Gwarancje dla franczyzodawcy
4. Korzyści dla franczyzobiorcy
5. Korzyści dla franczyzodawcy
6. Dobra umowa franczyzy
7. Podsumowanie



Część 1

WSTĘP



PROFIT system®



Podstawowa zasada franczyzy

- Franczyza opiera się na obopólnych korzyściach
- Tylko współpraca zyskowna dla obu stron jest współpracą trwałą



Oczekiwania wobec franczyzodawcy

1. Przetestowanie pomysłu na sobie
2. Prawa do marki i know-how
3. Unikalna i powtarzalna koncepcja



Oczekiwania wobec franczyzobiorcy

1. Zaangażowanie osobiste
2. Kapitał
3. Przestrzeganie umów



Równość stron

- Franczyzobiorca ryzykuje zainwestowany kapitał
- Francyzodawca ryzykuje renomę sieci i zainwestowany kapitał innych franczyzobiorców





Część 2

GWARANCJE DLA FRANCZYZOBIORCY



PROFIT system®



Wyłączność terytorialna

1. Na określonym obszarze nie powstanie inna placówka sieci
2. Wyłączność musi być precyzyjnie określona
3. Wyłączność odnośnie sprzedaży czynnej a nie biernej



Długoterminowa współpraca

1. Czas trwania umowy powinien być związany z okresem zwrotu inwestycji
2. Umowa terminowa, bez możliwości wcześniejszego wypowiedzenia
3. Droga polubowna wobec drobnych naruszeń, prawo do zakończenia tylko w przypadku poważnych naruszeń



Równość w sieci

1. Jeden model współpracy
2. Brak możliwości negocjowania warunków współpracy
3. Brak nadzwyczajnych promocji wspierających sprzedaż franczyzy



Część 3

GWARANCJE DLA FRANCYZODAWCY



PROFIT system®



Zakaz konkurencji

1. Stanowi gwarancję, że wsparcie od franczyzodawcy nie będzie użyte przeciwko niemu
2. Obejmuje czas współpracy i okres 1 roku po jej zakończeniu
3. Nie należy utożsamiać z zakazami konkurencji w innych typach umów



Poufność

1. Chroni know-how otrzymywane od franczyzodawcy podczas współpracy
2. Obowiązek zachowania poufności może być nieograniczony czasowo



Prawo kontroli

1. Kontrola finansowa
2. Kontrola zaopatrzenia
3. Kontrola jakości działania



Część 4

KORZYŚCI DLA FRANCZYZOBIORCY



PROFIT system®

1. Wybór lokalizacji
2. Wizualizacja
3. Szkolenia
4. Uruchomienie placówki

5. Zarządzanie placówką
6. Zaopatrzenie i kontrola zapasów
7. System IT
8. Rekrutacja personelu



Efekt skali

1. Lepsze warunki zakupu wyposażenia i zaopatrzenia
2. Podział bonusów od dostawców
3. Umowy ramowe



Przywileje dla franczyzobiorcy

1. Prawo do przedłużenia umowy bez ponownego wnoszenia opłaty wstępnej
2. Prawo do zawarcia umowy przez spadkobierców bez ponownego wnoszenia opłaty wstępnej
3. Prawo pierwszeństwa



Część 5

KORZYŚCI DLA FRANCYZODAWCY



PROFIT system®



Opłaty franczyzowe

1. Opłata wstępna
2. Opłata bieżąca
3. Opłata marketingowa



Zaopatrzenie

1. Wyłączność dostaw
2. Wskazani dostawcy
3. Dostawcy uzupełniający



Przywileje dla franczyzodawcy

1. Prawo pierwokupu lokalu
2. Prawo do rozwijania i modyfikowania systemu



Część 6

DOBRA UMOWA FRANCZYZY



PROFIT system®



Dobre obyczaje

1. Umowa nie jest cudowną bronią –
franczyzobiorca powinien rozumieć swoje
zobowiązania
2. Ujawnienie projektu umowy odpowiednio
wcześnie przed jej zawarciem
3. Brak zaliczek przed podpisaniem umowy



Sankcje

1. Kary umowne tylko za rażące naruszenia umowy
2. Podobne sankcje dla obu stron umowy
3. Czas na usunięcie skutków naruszenia umowy



Część 6

PODSUMOWANIE



Czy wady da się ukryć?

- Niezadowoleni franczyzobiorcy i konkurencja pamięta o porażkach
- Rola Polskiej Organizacji Francyzodawców i mediów francyzowych



Ryzyko

Franczyza jest sprawdzoną receptą na biznes, ale **nie jest gwarancją** sukcesu.

Franczyzobiorca powinien się upewnić
wybrał dobrą franczyzę i czy do niej pasuje?





Bezpieczeństwo

Franczyzobiorca korzysta ze sprawdzonego konceptu biznesowego franczyzodawcy oraz wsparcia franczyzodawcy podczas współpracy.

Ryzyko niepowodzenia jest mniejsze niż w przypadku samodzielnej działalności