

Wiadomości
Rynki
Gospodarka
Finanse osobiste
Firma
Świat
Nowa gospodarka
Polityka
Emitent - komunikaty ze spółek
Po godzinach
Archiwum
Wyszukiwarka

Najpopularniejsze
<b>Piraci wzywają do bojkotu systemu płatności PayPal</b> 2010-12-08 10:40
<b>Tam mieszkam: Luksemburg</b> 2010-12-07 06:02
<b>Kim jesteś, inwestorze indywidualny?</b> 2010-12-07 14:00
<b>Złoty winduje polską gospodarkę</b> 2010-12-07 11:54
<b>Wszystko, co inwestor o obligacjach wiedzieć powinien</b> 2010-12-07 06:01
<b>Premier: Polska konsekwentnie zmierza do strefy euro</b> 2010-12-06 13:59
<b>To nie grudzień najlepszy na kupno mieszkania</b> 2010-12-08 08:20
<b>Wall Street: nowe rekordy w fatalnym stylu</b> 2010-12-07 22:08
<b>Domena PJN.pl wystawiona na Allegro</b> 2010-12-07 15:50
<b>„Numizmat” z wizerunkiem Lecha Kaczyńskiego – kto pierwszy, ten lepszy?</b> 2010-12-08 09:10
<b>Numizmaty tylko od NBP</b> 2010-12-08 08:20
<b>Mieszkanie nowe, a już zadłużone</b> 2010-12-08 07:30
<b>Podsumowanie listopada na GPW</b> 2010-12-08 06:00
<b>Dolar taniej pod wpływem słów Bena Bernanke</b> 2010-12-07 15:49
<b>Lukratywny kryzys</b> 2010-12-07 13:00

Źródło: Bankier.pl

2010-12-08 16:39

## Wady i zalety franchisingu



Franchising to powszechnie znany i stale rozwijający się na świecie system sprzedaży produktów, dóbr i usług. Dzięki niemu można realizować własny biznes pod cudzą marką, co istotnie zmniejsza ryzyko związane z ewentualnym niepowodzeniem.

Przed podjęciem decyzji o zawarciu umowy franczyzowej wskazane jest odpowiednie przeanalizowanie silnych i słabych stron danego biznesu, a także szans i zagrożeń. Tak naprawdę sukces nie zależy wyłącznie od danej sieci, ale w dużym stopniu od naszych indywidualnych cech i umiejętności.

Podstawą każdego biznesu, a właściwie jego sukcesu jest posiadanie odpowiedniej idei. Najogólniej mówiąc ludzi można podzielić na dwie grupy: tych, którzy posiadają idee i osoby mające odpowiednie środki do zainwestowania. Pierwszą grupę charakteryzuje, bardzo często, wysoki poziom „optymizmu” i nie dostrzegania wszystkich wad i zagrożeń danego przedsięwzięcia. Drugą grupę stanowią osoby, które ostrożniej podchodzą do różnych projektów i inwestycji. Rozwiązaniem stanowiącym swego rodzaju consensus może stanowić właśnie franczyza.

Po pierwsze, systemy franczyzowe opierają się na sprawdzonej idei, co znacznie obniża poziom ryzyka. Jednak trzeba jasno powiedzieć, że każda inwestycja, nawet wykupienie franczyzy nie jest pozbawiona ryzyka. Drugim bardzo ważnym plusem są opracowane wszelkie rozwiązania wytwarzania danego produktu, czy sposoby działania w przypadku usług. Technologia danej sieci obejmuje przygotowanie lokalu, logistykę, odpowiednie szkolenia dla personelu etc.

Kolejną zaletą inwestycji w franczyzę znaczne obniżenie kosztów promocyjnych wizerunkowych. Działania reklamowe, promocyjne lub PR-owskie są często prowadzone na szczeblu centralnym, a dany franczyzobiorca wpłaca np. raz do roku składkę na ten cel. Wykupienie franczyzy jest decyzją wejścia w struktury quasi holdingowe. Chodzi tu głównie o to, że działamy w obrębie większej grupy, która wymienia się wiedzą i doświadczeniami rynkowymi. Ostatnią, ale bardzo istotną zaletą franczyzy jest efekt skali. Przede wszystkim, chodzi tu o logistykę i urządzanie lokali. Fraczyzodawca dzięki kumulowaniu znacznego portfela zamówień może negocjować z podwykonawcami konkurencyjne ceny, a duża ilość magazynów redukuje koszty transportu.

[» » Domeny regionalne i funkcjonalne - kiedy warto je zarejestrować?](#)

Zazwyczaj każdy system posiada mniej lub bardziej widoczne słabe strony, tak jest też w przypadku franczyzy. Pierwszym mankamentem jest z pewnością wysoki próg wejścia. Najczęściej minimalne środki, jakimi trzeba dysponować to 200-250 tysięcy. Przewrotnie to co stanowi o sile takich systemów, czyli technologia, może również być ich słabą stroną.

W większości umów franczyzowych, mamy jasno określone wytyczne określające jak dana firma ma działać. Narzucone sztywne normy ograniczają kreatywność, nowe idee i dowolność u franczyzobiorcy. Trzeba pamiętać, że żaden system franchisingu nie jest gwarantem zysku. Ryzyko biznesowe zawsze leży po stronie franczyzobiorcy. Wiąże się z nim cała kwestia zarządzania ludźmi, finansami, aktywami, czy relacjami z klientami.

Francyza jest korzystna i ma z pewnością dużo plusów. Dzięki inwestycji w konkretną markę, a także wieloletnio testowane i sprawdzone rozwiązania, dosyć mocno o minimalizujemy ryzyko ewentualnej straty finansowej. Tak naprawdę sukces w dużym stopniu nie zależy wyłącznie od sieci, tylko indywidualnych umiejętności konkretnego przedsiębiorcy. Przed podjęciem decyzji o zawarciu umowy franczyzowej dobrze jest posiadać wiedzę z zakresu zarządzania biznesem lub przejść profesjonalne szkolenia. Nie

ma sensu uczyć się na własnych błędach, a tym bardziej na własnych środkach.

Siergiej Krasulenko  
Ekspert Growth Business Management  
[www.krasulenko.blog.pl](http://www.krasulenko.blog.pl)

**Zobacz też:**

- » [Franczyza nie musi być droga](#)
- » [Gdzie po konto firmowe?](#)
- » [Założ sklep internetowy w zaledwie 30 sekund!](#)



Komentarze do artykułu

Dodaj komentarz

[Mapa serwisu](#) | [Reklama](#) | [Produkty finansowe](#) | [Oferta B2B](#) | [Centrum prasowe](#) | [Relacje inwestorskie](#) | [Kontakt](#) | [Praca](#) | [RSS](#)

© 1999-2010 Bankier.pl S.A. Korzystanie z portalu oznacza akceptację regulaminu.