

Wiadomości

Poradnik

Ekspert

Narzędzia

Niezbędnik

Forum

e-Sklepy

Archiwum wiadomości | Gorący temat | Echo tygodnia

Polecamy!

Analitycy Bankier.pl postanowili zapytać przedsiębiorców o wady i wady rachunków bankowych i w opinii stworzyć ranking kont firmowych »

- Aktualności - Przegląd prasy, komunikaty, komentarze
- Echo tygodnia - Najważniejsze wydarzenia ubiegłego tygodnia
- Gorący temat: O sprawach ważnych i ważniejszych
Najnowszy: **Jak założyć firmę w Niemczech**
- Bankier.TV - Telewizja w Internecie
- Pomysły na biznes - Jak to się robi?, case study
- Centrum finansowe - Konta, kredyty, leasing, windykacja

- Porady eksperta
- Limity w roku 2010
- Wyszukiwarki i katalogi
- Kalkulatory
- Klasyfikacje: PKD i PKWiU
- Formularze podatkowe, sądowe, ZUS
- Ustawy prawne i rozporządzenia



Wiadomości - Czytaj codzienny przegląd prasy

Aktualności

15:39 08.12.2010 Źródło: Bankier.pl



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.

Usługi dla firm

- Usługi i zlecenia
- Księgowość przez internet
- e-Sklep w 30 sekund
- Rachunki firmowe
- Kredyty dla firm
- Kredyty gotówkowe
- Kredyty samochodowe
- Leasing
- Windykacja należności
- Faktoring

Biuletyn

Aktualne informacje finansowe, gospodarcze oraz prawne wprost na Twój e-mail. Sam decydujesz o jego formie i zawartości. Zapisz się na subskrypcję bezpłatnego biuletynu

- b Dziennik Poranny
- b Dziennik Popołudniowy
- b Tygodnik Firma

Twój e-mail:

Polecamy



Wypełnij za darmo interaktywny wniosek EDG-1



szkolenia, które działają...

Bierzemy odpowiedzialność za rezultaty !!!!
Poznaj nasze efekty i zyskaj pewność.
komu powierzysz rozwój pracowników.

Reklama

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.

Pulsy franczyzy

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 i 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 strukturę 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 urządzenie 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?

Popularne tematy

- [Dotacje unijne](#)
- [Założenie firmy](#)
- [Zawieszenie](#)
- [Składki ZUS](#)
- [Finansowanie](#)
- [Podatki](#)
- [Windykacja](#)
- [Marketing](#)
- [Upadłość](#)
- [Pracownicy](#)
- [Samochód w firmie](#)
- [Technologie](#)
- [Akty prawne](#)
- [Strategie biznesowe](#)
- [Wypuk menedżerski](#)
- [Przetargi](#)
- [Ubezpieczenia](#)
- [Odszkodowania](#)
- [EURO 2012](#)
- [Spółki](#)
- [Usługi finansowe](#)
- [Wynajem](#)
- [Waluty](#)

Wiadomości wg miesiąca

Rok 2011	0	+
wrzesień 2011	0	>
Rok 2010	9622	+
Rok 2009	11575	+
Rok 2008	12310	+
Rok 2007	7300	+
Rok 2006	4613	+
Rok 2005	4568	+
Rok 2004	3392	+
Rok 2003	606	+
Rok 2002	245	+

Echo tygodnia

Jak co tydzień przedstawiamy znaczące wydarzenia mijającego tygodnia, które miały wpływ na działalność w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Oto skrót najważniejszych z nich.

[więcej](#)

Wady franczyzy

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.

Franczyza 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.bblog.pl

Zobacz też:

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



DRUKUJ



POLEĆ ZNAJOMEMU



NAPISZ NA FORUM