

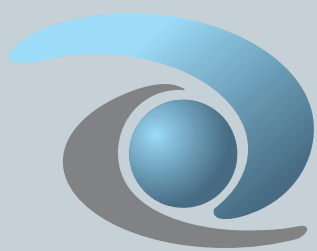
franchise

Ο σύγχρονος δρόμος της επιχειρηματικότητας

Την επιχειρηματική διέξοδο του franchise ή της δικαιόχρησης, κατά το ελληνικότερον, επιλέγουν ως επιχειρηματική οδό στη δυσχερή οικονομική συγκυρία που διανύουμε όλο και περισσότεροι νέοι επιχειρηματίες. Οι επιχειρηματίες που επιλέγουν τη σιγουριά του franchise έχουν τη δυνατότητα να ανοίξουν ένα νέο, επώνυμο κατάστημα, αναλαμβάνοντας μειωμένο επιχειρηματικό κίνδυνο. Με περισσότερα από 30 χρόνια παρελθόν στη χώρα μας, η μέθοδος αυτή δεν διαθέτει μόνο παρελθόν και παρόν, αλλά και μέλλον. Πέρα από την εξασφάλιση της επένδυσης σε ένα ήδη επιτυχημένο brand name – μια επώνυμη μάρκα που έχει καταξιωθεί στη συνείδηση των καταναλωτών–, η μητρική εταιρεία (franchisor) παρέχει την τεχνογνωσία και τις μαγικές «συνταγές» που θα ανοίξουν τον δρόμο προς την επιτυχία και του franchisee (δικαιοδόχου).

Με ενδιαφέρον αναμένεται η 11η Παγκόσμια Έκθεση Franchise KEM 2009 που ανοίγει τις πύλες της στις 20 Φεβρουαρίου.





JKALMED

Συμπληρωματικές Υπηρεσίες Υγείας

- Ιριδοανάλυση
- Τεστ τροφικού ελέγχου
- Πελματογράφηση
- Διακοπή καπνίσματος

“Υπάρχει εναλλακτική”



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ FRANCHISE: Ομήρου 70, Ν. Σμύρνη
Τηλ. Κέντρο: 210 9373525 | Fax: 210 9370222 | www.jkalmed.gr

Οι επώνυμες μάρκες προσφέρουν ασφάλεια

Τα οργανωμένα δίκτυα franchise ολοένα και αυξάνονται τα τελευταία χρόνια στην ελληνική αγορά. Μετά τις έντονες οικονομικές διακυμάνσεις τη δεκαετία του '90 και την ύφεση που έπληξε την εθνική οικονομία παράλληλα με τη διεθνή, η ραγδαία ανάπτυξη του franchising ήρθε ως φυσικό επακόλουθο, με τις αγορές σε όλο τον κόσμο να την καλωσορίζουν ως μία ασφαλή επιχειρηματική ευκαιρία, που θα τις βοηθούσε να αντεπεξέλθουν σε δύσκολους καιρούς και αρκετά αδιέξοδα.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ – δηλαδή οι επιχειρηματίες και οι καταναλωτές που έχουν τις δικές τους ιδιαίτερες συμπεριφορές και αποτελούν τον βασικό παράγοντα σε κάθε αγορά – ακολούθησε τη διεθνή πρακτική, με αποτέλεσμα το franchising σήμερα να αποτελεί μία από τις πιο διαδεδομένες και επιτυχημένες μεθόδους επιχειρηματικής ανάπτυξης στη χώρα μας.

Έρευνες έχουν αποδείξει ότι ο σύγχρονος καταναλωτής και στη χώρα μας, όπως άλλωστε συμβαίνει και διεθνώς, εμπιστεύεται τα γνωστά brand names, δηλαδή τις επώνυμες μάρκες, σε σχέση με τα μεμονωμένα ανεξάρτητα καταστήματα. Οι αλυσίδες franchise έχουν συμβάλει και στη διαμόρφωση αυτή της εικόνας αναγνωρισιμότητας, αφού τα τελευταία χρόνια η μεγάλη ανάπτυξη που παρουσιάζουν τους έχει εξασφαλίσει την προτίμηση των καταναλωτών.

Στις μέρες μας τα δίκτυα franchise έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν οικονομίες κλίμακος, ώστε να είναι σε θέση να προσφέρουν στον καταναλωτή πιο οικονομικά ανταγωνιστικά προϊόντα και υπηρεσίες. Ταυτόχρονα, η αξιοπιστία που προσφέρει ένα αναγνωρισμένο brand name αποτελεί ένα επιπλέον σημαντικό όφελος.

Κύρος

Τα γνωστά σήματα - brands προσφέρουν αναγνωρισμένη ποιότητα, εικόνα και κύρος, ενώ παράλληλα δίνουν στον καταναλωτή την αίσθηση ικανοποίησης για την «απόκτηση» επωνύμων προϊόντων. Επιπλέον, οι αλυσίδες franchise έχουν τη δυνατότητα να διεξαγάγουν έρευνες αγοράς, με στόχο να πιάσουν τον παλμό του καταναλωτή, να ανακαλύψουν τις προτιμήσεις του και να του παρέχουν αυτό που εκείνος επιθυμεί.

Επίσης οι αλυσίδες franchise έχουν τη δυνατότητα να ανοίγουν καταστήματα στις πλέον εμπορικές περιοχές, αυξάνοντας την αναγνωρι-

σιμότητά τους και προτάσσοντας τον εαυτό τους ως την πρώτη επιλογή για τον καταναλωτή που θέλει εύκολα, γρήγορα και φτηνά να πραγματοποιήσει τις αγορές του.

Τέλος, τα δίκτυα franchise έχουν τη δυνατότητα να διαφημίζονται, υπενθυμίζοντας συνέχεια στον καταναλωτή την παρουσία τους, σε αντίθεση με τα ανεξάρτητα καταστήματα για τα οποία το κόστος διαφήμισης είναι δυσβάστακτο να το επωμισθούν από μόνοι τους.

Το 2007 – καθώς δεν υπάρχουν ακόμη πλήρη στοιχεία για το 2008 – ήταν ακόμη ένα έτος σημαντικής ανάπτυξης για το franchise στην Ελλάδα. Περισσότεροι από 2.000 νέοι επιχειρηματίες το εμπιστεύτηκαν και άνοιξαν τη δική τους επώνυμη επιχείρηση.



Κερδίζουν μακροβιότητα

1
2
3
4
5

Το franchising συμβάλλει στην οικονομική βιωσιμότητα των επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις των master franchisors είναι, κατά μέσον όρο, μακροβιότερες από τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Το μεγαλύτερο ποσοστό των νεοϊδρυθέντων επιχειρήσεων τερματίζουν τη δραστηριότητά τους μέσα στην πρώτη πενταετία λειτουργίας τους. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε καθιερωμένες αλυσίδες franchise έχουν, σύμφωνα με σχετικές έρευνες, μέσον «όρο ζωής» γύρω στα 15 με 20 χρόνια. Το γεγονός αυτό δημιουργεί συνθήκες σταθερότητας στην αγορά και παράλληλα προϋποθέσεις για χρηματοδότηση με ευνοϊκότερους όρους, ενώ συμβάλλει και στην αντιμετώπιση της ανασφάλειας των εργαζομένων.

Βοηθά στην αύξηση των θέσεων εργασίας. Σύμφωνα με στοιχεία της αγοράς, το franchising έχει δημιουργήσει σημαντικό αριθμό θέσεων εργασίας, χωρίς να έχει μειώσει την απασχόληση των λοιπών επιχειρήσεων στους ομόλογους κλάδους.

Πρωθεί τη νέα επιχειρηματικότητα. Το franchising «καλλιεργεί» τις δυνατότητες των μικρών επιχειρηματιών - franchisees, αξιοποιώντας το επιχειρηματικό τους ταλέντο, τη δημιουργικότητα και την ενεργητικότητά τους. Παράλληλα, προσφέρει ευκαιρίες σε νέους με επιχειρηματικές φιλοδοξίες, οι οποίοι εντάσσονται σε μια οργανωμένη αλυσίδα, μαθαίνουν να λειτουργούν βάσει συγκεκριμένων προδιαγραφών και ενημερώνονται τακτικά για τις νεώτερες εξελίξεις στον κλάδο τους και την αγορά.

Το franchising βοηθάει στον περιορισμό της φοροδιαφυγής. Καθώς το ποσοστό κέρδους τους υπολογίζεται βάσει των πωλήσεών τους, οι franchisees είναι υποχρεωμένοι να τηρούν σωστά τα βιβλία τους και να ελέγχονται από τους franchisors, ώστε ο υπολογισμός των πωλήσεων και των αγορών και είναι ακριβής και εύκολος. Κατά συνέπεια, ο υπολογισμός των οφειλόμενων φόρων είναι επίσης ακριβέστερος, με άμεσο όφελος για το κράτος αλλά και όλους τους πολίτες.

Επίσης το franchising, λόγω της φύσης της εργασίας, προσφέρει ευκαιρίες απασχόλησης σε πρώην στελέχη εταιρειών μέσης ηλικίας, που έχουν χάσει τη θέση τους και αντιμετωπίζουν δυσκολία στην εύρεση νέας εργασίας με ανάλογες αποδοχές.



Έρευνες έχουν αποδείξει ότι ο σύγχρονος καταναλωτής και στη χώρα μας, όπως άλλωστε συμβαίνει και διεθνώς, εμπιστεύεται τα γνωστά brand names

ΤΑ ΝΕΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΕΙΔΙΚΩΝ
ΕΚΔΟΣΕΩΝ:
ΜΗΝΑΣ ΒΙΝΤΙΑΔΗΣ

franchise

ΕΚΤΑΚΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ:
ΜΑΝΟΣ ΡΟΥΣΟΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΛΗΣ:
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΙΑΤΡΑΚΗΣ
ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:
ΝΤΙΝΑ
ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ
ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ:
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ:
ΣΟΦΙΑ
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΥ
ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
ΑΛΚΜΗΝΗ ΦΡΑΓΚΟΥ
ΘΕΜΗΣ ΓΚΙΟΚΑΣ

Οι «μετοχές» με παρόν και μέλλον

Λαμβάνοντας υπόψη τις ραγδαίες αλλαγές που συντελούνται σε καθημερινό επίπεδο και τη νέα κοινωνική πραγματικότητα στην οποία καλούνται να ζήσουν και να αντιληφθούν οι καταναλωτές, οι αλυσίδες franchise οφείλουν, σήμερα, να χαράξουν νέους δρόμους αποφεύγοντας τα τετριμμένα και φθαρμένα μονοπάτια του καθιερωμένου.

Με επενδυτικό
κεφάλαιο έως
100.000 ευρώ

ΟΙ ΠΙΟ ΔΗΜΟΦΙΛΕΙΣ ΤΟΥ FRANCHISE

Με επενδυτικό
κεφάλαιο άνω των
301.000 ευρώ

Εκπαίδευση (74,68%)



x 7,5

Εστίαση - Τρόφιμα (5,78%)



Υγεία - Ομορφιά (4,95%)



Εστίαση και ομορφιά μονοπωλούν το ενδιαφέρον

Οι franchised επιχειρήσεις των δικαιωδών επιτυγχάνουν και ευημερούν, καθώς διοικούνται από ανθρώπους που έχουν επενδύσει στη δική τους επιχείρηση, ανεξάρτητα αν η αρχική ιδέα προήλθε και εξελίσσεται από τον δικαιωπάροχο

ΟΙ ΝΕΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ,

ως δυνητικοί δικαιωδοχοί αφήνουν κατά μέρος την πλήρη ανεξαρτησία που τους προσφέρει μια αυτόνομη και εντελώς ανεξάρτητη δραστηριότητα και επιλέγουν να ενταχθούν σε μια αλυσίδα δικαιώρησης, η οποία τους παρέχει ένα «μείγμα» ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, το οποίο συνίσταται στο αναγνωρισμένο brand name, στη χρήση ενός αποδεδειγμένου ικανού επιχειρηματικού συστήματος και στη διαρκή υποστήριξη.

Οι franchised επιχειρήσεις των δικαιωδών επιτυγχάνουν και ευημερούν, καθώς διοικούνται από ανθρώπους που έχουν επενδύσει στη δική τους επιχείρηση, ανεξάρτητα αν η αρχική ιδέα προήλθε και εξελίσσεται από τον δικαιωπάροχο. Η επιλογή, σε κάθε περίπτωση, είναι δική τους και αισθάνονται περήφανοι για αυτή. Κατ' αυτόν τον τρόπο πιστεύουν ότι μπορούν να οδηγήσουν την επιχείρησή τους στην επιτυχία, αυτοπαρακινούνται και οδηγούνται στην επίτευξη

Οι πιο δημοφιλείς κατηγορίες επένδυσης για διαθέσιμο επενδυτικό κεφάλαιο έως 100.000 ευρώ είναι: εκπαίδευση (74,68%) και διάφορα (71,08%), ενώ από την επενδυτική ομάδα με δυνατότητα επένδυσης άνω των 301.000 ευρώ επιλέγονται οι κατηγορίες: εστίαση-τρόφιμα σε ποσοστό 5,78% και υγεία - ομορφιά (4,95%), οι οποίες απαιτούν υψηλότερο κόστος επένδυσης. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας, οι ερωτώμενοι στην πλειονότητά τους εκδήλωσαν ενδιαφέρον για ένταξη στον θεσμό της

δικαιώρησης (franchise) ως δικαιωδοχοί (franchisees), σε ποσοστό 53,75%. Παράλληλα, σημαντικό ποσοστό (15%) δηλώνει την πρόθεσή του να λειτουργήσει ως master franchisor, εισάγοντας στην Ελλάδα κάποιο concept του εξωτερικού, ή ως δικαιωπάροχος (franchisor) αναπαράγοντας το δικό του franchise concept (11,52%). Σημαντικό ενδιαφέρον (19,73%) συγκέντρωσε και η κατηγορία των Μηχανημάτων Αυτόματης Πώλησης, η οποία αποτελεί σχετικά νέα δραστηριότητα στα πλαίσια της έκθεσης. Οι κατηγορίες της εστίασης (58,50%) και

της υγείας-ομορφιάς (24,50%) συγκεντρώνουν περισσότερο το ενδιαφέρον των franchisor έναντι των άλλων τρόπων δραστηριοποίησης. Σημαντική όμως εμφανίζεται και η πρόθεση όσων από τους ερωτηθέντες εκδήλωσαν ενδιαφέρον για την εισαγωγή και υιοθέτηση στην ελληνική αγορά ξένων concepts, δηλαδή να δραστηριοποιηθούν ως master franchisors στις κατηγορίες αυτόματοι πωλητές (42,40%), διάφορα (39,10%), ένδυση-υπόδηση (37,70%) και παροχή υπηρεσιών (36,40%).

της επαγγελματικής - επιχειρηματικής ολοκλήρωσής τους, όταν δημιουργήσουν ικανά κέρδη και, όταν ενδεχομένως, επενδύσουν και πάλι στο ίδιο ή σε άλλο σύστημα franchise.

Οι δικαιωπάροχοι, ξεκινώντας από μια αρχική ιδέα και όραμα και έχοντας στη διάθεσή τους όλες τις αναγκαίες πληροφορίες, δημιουργούν μια εξαιρετική ανθρώπινη υποδομή, από στελέχη και δικαιωδοχούς, η οποία συνεισφέρει τα μέγιστα στην υλοποίηση των οραμάτων τους. Παράλληλα, επιλέγοντας την Δικαιώρηση ως στρατηγική ανάπτυξης, αποφασίζουν και δέχονται να «μοιρασθούν» τα συνολικά κέρδη που θα μπορούσαν να έχουν αν δημιουργούσαν ιδιόκτητο δίκτυο.

Δυναμικές και αποτέλεσμα συλλογικής εργασίας οι αλυσίδες franchise, από τη φύση τους, διαθέτουν την απαιτούμενη ευελιξία που τους δίνει το δικαίωμα να αντιδράσουν με ταχύτητα, αλλάζοντας τις παραδοσιακές λειτουργίες τους και διασφαλίζοντας την επιβίωσή τους στα νέα δεδομένα. Στο πλαίσιο αυτό οι επενδυτές που ενδιαφέρονται να επενδύσουν στο franchise προσπαθούν να καλύψουν τις ανάγκες που δημιουργούνται ή τις ήδη υπάρχουσες με απώτερο σκοπό την οικονομική βιωσιμότητα και το κέρδος. Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποιήθηκε από την ΚΕΜ στα πλαίσια της 9ης Διεθνούς Έκθεσης Franchising ΚΕΜ, με δείγ-

μα 4.675 ερωτηθέντων, μεγάλης εταιρείας που δραστηριοποιείται στον κλάδο, το μεγαλύτερο ενδιαφέρον των υποψήφιων επενδυτών εστιάζεται στον κλάδο της εστίασης, καθώς το 22,7% περίπου των υποψήφιων ιδιοκτητών αλυσίδας franchise επιθυμεί να ανοίξει ένα εστιατόριο ή ένα φαστ φουντ. Αυτή η τάση υποδηλώνει ότι οι υποψήφιοι συνεχίζουν να πιστεύουν την λαϊκή ρήση ότι «το φαί έχει ψωμί» και ότι ακόμη και σε δύσκολες οικονομικές συγκυρίες η ταχυδιατροφή και τα εστιατόρια κάθε είδους θα καταφέρουν να επιβιώσουν ευκολότερα από ένα κατάστημα με άλλο αντικείμενο.

Dia

FRANCHISE

Μία επένδυση που **Dia**φέρει!

Τώρα μπορείτε και εσείς να γίνετε μέλος της επιτυχημένης και συνεχώς αναπτυσσόμενης αλυσίδας καταστημάτων Dia. Στο σημερινό, ιδιαίτερα ανταγωνιστικό και μεταβαλλόμενο περιβάλλον, η πρόταση της Dia αποτελεί μια διαχρονική αξία που πρώτη προσέφερε τη δυνατότητα franchising στο χώρο των super market, και που -μέσα σε 12 χρόνια- δημιούργησε ένα δίκτυο 400 καταστημάτων με κύκλο εργασίας 446 εκ €. Γίνετε και εσείς συνεργάτης μας!

Γιατί σας προσφέρουμε:

- το κύρος μιας μεγάλης εταιρείας
- τεχνογνωσία
- επιδότηση της αρχικής σας επένδυσης σε εξοπλισμό
- δυνατότητα χρηματοδότησης έως και 50% του αρχικού εμπορεύματος
- μελέτη σκοπιμότητας

- πλήρη εκπαίδευση
- γεωγραφική αποκλειστικότητα
- δυνατότητα επέκτασης
- ολοκληρωμένη γκάμα προϊόντων
- διαφημιστική υποστήριξη
- τιμές έως και 50% φθηνότερα
- στήριξη σε όλα τα επίπεδα λειτουργίας (επιλογή καταστήματος, μελέτες διαμόρφωσης χώρου και εξοπλισμού, στήσιμο καταστήματος κ.ά.)

Δυνατότητα διάθεσης καταστημάτων από το εν λειτουργία εταιρικό ή franchise δίκτυο μας.

Εάν λοιπόν το σκέφτεστε, δεν έχετε παρά να επικοινωνήσετε μαζί μας για να ενημερωθείτε για τις προϋποθέσεις.

Εμείς το κάναμε απλό! Επιχειρήστε το!

Για πληροφορίες:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ FRANCHISE

ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, Άλιμος, τηλ.: 210 989 4591, 210 989 4400
fax: 210 985 2467

e-mail: diafranchiseinfo@carrefour.com
www.diahellas.gr



SOLID



Το κλειδί στην οικονομία

Οι ξένες εταιρείες κατακτούν την Ελλάδα

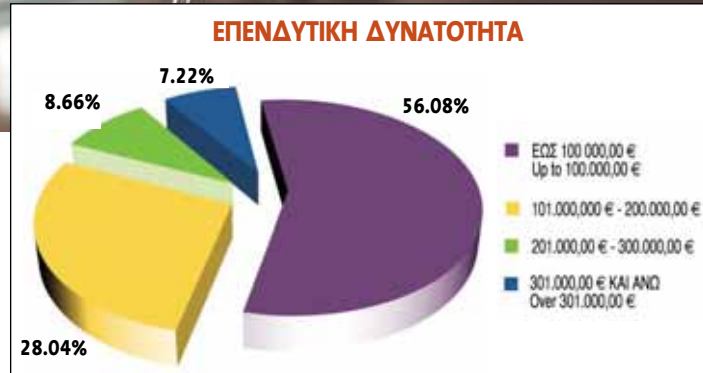
Πολλές είναι οι ξένες εταιρείες που ενδιαφέρονται να δραστηριοποιηθούν στην ελληνική αγορά franchise. Χαρακτηριστικό είναι ότι στη φετινή 11η Παγκόσμια Έκθεση KEM Franchise 2009 που ανοίγει τις πύλες της στο κοινό, από τις 20 έως και τις 23 Φεβρουαρίου 2009 στην Αθήνα, στο Εκθεσιακό Συνεδριακό Κέντρο Αττικής (HELEXPO PALACE), Λ. Κηφισίας 39, θα συμμετάσχουν εταιρείες από χώρες όπως οι ΗΠΑ, η Ιταλία, η Γαλλία, η Ισπανία, η Μ. Βρετανία, και η Ρουμανία. Τιμώμενη χώρα στη φετινή έκθεση είναι η Γαλλία, ενώ στα εγκαίνια της έκθεσης θα παραστεί και θα απευθύνει χαιρετισμό ο πρέσβης της Γαλλίας κ. Christophe Farnaud.



Η 11η παγκόσμια έκθεση KEM Franchise θα διοργανωθεί μεταξύ 20 και 23 Φεβρουαρίου 2009 και αναμένεται να προσελκύσει – σε πείσμα της παγκόσμιας κρίσης – και φέτος πολλές επιχειρήσεις του κλάδου



Η πλειονότητα των υποψήφιων δικαιιοδόχων (franchisees) δηλώνει σε σχετική έρευνα ότι δεν προτίθεται να επενδύσει περισσότερα από 100.000 ευρώ σε μια νέα επιχείρηση franchise, ενώ μόλις το 7.2% διατείνεται ότι έχει σκοπό να επενδύσει περισσότερα από 300.000 ευρώ.



5η Διεθνής Έκθεση KEM VENDING MACHINE 2009

Η KEM – Κλαδικές Εκθέσεις Μάρκετινγκ Α.Ε., με στόχο τη συνεχή δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών για το επενδυτικό κοινό, διοργανώνει για πέμπτη συνεχή χρόνια τη Διεθνή Έκθεση KEM VENDING MACHINE 2009. Η Έκθεση αυτή θα πραγματοποιηθεί παράλληλα με την 11η Παγκόσμια Έκθεση KEM Franchise 2009, στο Εκθεσιακό Συνεδριακό Κέντρο Αττικής (HELEXPO PALACE), από 20 έως 23 Φεβρουαρίου 2009. Στην έκθεση του 2009 θα συμμετάσχουν εταιρείες μέσω αντιπροσώπων τους στην Ελλάδα, από πολλές και διαφορετικές κατηγορίες, όπως: καφές, σνακ, αναψυκτικά - εμφιαλωμένα ποτά, τυποποιημένα προϊόντα, DVD, κερματοδέκτες - χαρτονομισματοδέκτες, συστήματα νερού, χυμοί, juke box, ζεστά - κρύα ροφήματα, προφυλακτικά, είδη προσωπικής υγιεινής, μηχανές καταμέτρησης χρημάτων, εφαρμογές τηλεμετρίας, κ.ά.

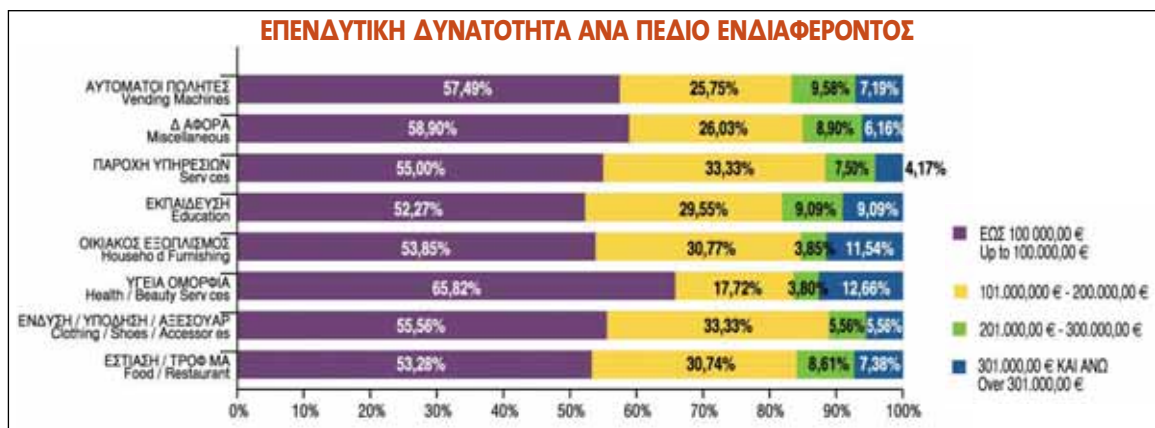


ΟΙ ΧΩΡΕΣ αυτές θα παρουσιάσουν concept όπως συμβουλευτικές υπηρεσίες προς επιχειρήσεις, υπηρεσίες διάθεσης καφέ, ψείκτες νερού & μηχανές καφέ, ανάπτυξη προγραμμάτων ηλιακής ενέργειας, διακοσμητικά αντικείμενα & έπιπλα, υπηρεσίες & προϊόντα καθαρισμού επαγγελματικών χώρων τροφοδοσίας σε κινητή μονάδα, ανδρική ένδυση, γυναικεία υπόδηση – τσάντες – αξεσουάρ, αθλητικά υποδήματα, φωτεινές οικιακές συσκευές & αντικείμενα, συμβουλευτικές υπηρεσίες διαχείρισης τροχαίων ατυχημάτων, οικιστικές συναλλαγές & δραστηριότητες ενοικίασης, εστίαση, εντοιχισμένες κουζίνες, χρωματισμός – αποκατάσταση – επιδιόρθωση διαφόρων υλικών, κ.ά.

Οι εταιρείες από την ελληνική αγορά που θα παρουσιαστούν στην Έκθεση υπάγονται στους κάτωθι κλάδους: Γυναικεία & παιδική ένδυση - υπόδηση, αξε-

σουάρ, τσάντες & δερμάτινα είδη, καλλυντικά, κομμωτική & μακιγιάζ, πολυασιατικά εστιατόρια, κρέπες, παγωτό, pizza, φούρνοι, σουπερ μάρκετ, κουζίνες, στρώματα - έπιπλα, είδη καθαρισμού, προϊόντα ύπνου, ξένες γλώσσες, μεταφραστικά κέντρα, πληροφορική, σεμινάρια & επιμόρφωση, φροντιστήρια μέσης εκπαίδευσης, παροχή υπηρεσιών internet (internet stations), κτηματομεσιτικά, κέντρα υγείας & ευεξίας, στεγνοκαθαριστήρια, γυμναστήρια, παιδότοποι, σοκολατένια δώρα, είδη δώρων, κοσμήματα, έργα τέχνης, γραφικές τέχνες, κέντρα αντιμετώπισης δυσλεξίας, οπτικά, αξεσουάρ μοτοσυκλετών, επαναγέμισμα μελανοδοχείων, δομικά υλικά, ενοικιάσεις αυτοκινήτων, φροντίδα αυτοκινήτων, αρωματισμός επαγγελματικών χώρων, τεχνητά φυτά κ.ά.

Την περσινή έκθεση οι επισκέπτες ήταν πάνω από 18.000, ενώ φέτος αναμένεται ότι ο αριθμός θα αυξηθεί λόγω των πολυάριθμων εκθετών και της ποικιλίας concepts που θα έχουν την ευκαιρία να διερευνήσουν. Η Έκθεση διοργανώνεται υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης, της Εθνικής Συνομοσπονδίας Ελληνικού



Ο κλάδος υγείας-ομορφιάς είναι η πρώτη επενδυτική επιλογή τόσο για αυτούς που σκοπεύουν να επενδύσουν έως 100.000 ευρώ σε ένα νέο κατάστημα franchise, σε ποσοστό 65.8, όσο και αυτών που ανεβάζουν τον πήχη της επένδυσής τους πάνω από 300.000 ευρώ (ποσοστό 12.66%)

Εμπορίου, του Συνδέσμου Franchise Ελλάδος, του Παγκοσμίου Συμβουλίου Franchise (WFC) και της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchise (EFF).

Όπως κάθε χρόνο, και στην KEM 2009 θα πραγματοποιηθούν σεμινάρια από κορυφαίες προσωπικότητες

στο χώρο του franchising, τόσο από την Ελλάδα όσο και από το εξωτερικό. Την τελευταία 10ετία περισσότερες από 400 εταιρείες έχουν αναπτυχθεί μέσα από τις επαφές που πραγματοποιήσαν στην Έκθεση KEM Franchise, με αποτέλεσμα τη σύναψη χιλιάδων συνεργασιών.

ΚΕΝΤΡΑ ΞΕΝΩΝ ΓΛΩΣΣΩΝ



Έρθε η ώρα να επενδύσεις στον καλύτερο!



Η μεγαλύτερη αλυσίδα Ξένων Γλωσσών για ενήλικες

**Αναζητάς μια επένδυση με σίγουρο μέλλον, γρήγορη απόσβεση και άμεση κερδοφορία;
Δημιούργησε μαζί μας ένα πραγματικά ΜΕΓΑΛΟ ΚΕΝΤΡΟ ΞΕΝΩΝ ΓΛΩΣΣΩΝ!**

**ΠΑΓΚΡΑΤΙ, ΖΩΓΡΑΦΟΥ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ,
ΑΙΓΑΛΕΩ, ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΚΥΨΕΛΗ, Ν. ΙΩΝΙΑ,
νέο ΚΟΡΥΔΑΛΛΟΣ, ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ, ΠΕΙΡΑΙΑΣ,
ΠΑΤΡΑ, ΠΑΤΡΑ - ΑΓ. ΣΟΦΙΑ νέο**



ΑΝΑΒΕΒΑΙΝΕ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΡΟΤΥΠΟ
ISO 9001:2000

- Μοναδικά Προγράμματα Σπουδών, πλήρως διαφοροποιημένα από τον ανταγωνισμό.
(Πρωτοποριακές Τεχνικές Μαθημάτων, Get What You Need, The Flexible Choice, Peer Teaching, Write & Win)
- Είμαστε Leaders στις περιοχές που δραστηριοποιούμαστε
- Έντιμη και δοκιμασμένη πρόταση για σίγουρη απόδοση
- 50.000 σπουδαστές πέρασαν από τα «θρανία» μας
- Μεγάλα εκπαιδευτήρια 500 σπουδαστών



Βραβευμένοι από την Ελληνοαμερικανική Ένωση με Certificate of Recognition 2008

Καλέστε μας στο **210 756 53 00** ή **www.grapsa.edu.gr** • Κεντρική Διοίκηση: Φορμίωνος 83, Παγκράτι

ο γύρος του κόσμου του Franchise
σε μια... Έκθεση!

επώνυμες αλυσίδες
από όλο τον κόσμο ζητούν συνεργάτες

ανοίξτε τη δική σας
επώνυμη επιχείρηση!

επενδύστε με σιγουριά
σε μια επιτυχημένη αλυσίδα

11^η
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ
ΕΚΘΕΣΗ

Franchise

20-23 Φεβρουαρίου HELEXPO PALACE Λ. Κηφισίας 39, Μαρούσι

ΩΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ: ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ: 18:00 - 21:30 ΣΑΒΒΑΤΟ-ΚΥΡΙΑΚΗ-ΔΕΥΤΕΡΑ: 10:30 - 21:00

ΥΠΟ ΤΙΣ ΑΙΓΙΔΕΣ



ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



ΟΡΓΑΝΩΣΗ



Τηλ.: 210 60 84 550 www.kemexpo.gr

ΑΥΤΟΜΑΤΟΙ ΠΩΛΗΤΕΣ
Μια νέα επιχειρηματική πρόταση



Σ' αρέσει να ντύνεις παιδιά;

Κάνε πραγματικότητα το επιχειρηματικό σου όραμα.

Η sam 0-13 το εγγυάται.

Ηγέτης στο χώρο της παιδικής ένδυσης
Με δίκτυο πάνω από 60 καταστήματα
Με διεθνή παρουσία
Με δυναμική ανάπτυξη
Με καθιερωμένο και ταυτόχρονα φρέσκο brand

50 χρόνια

sam 0-13

Η συνταγή της επιτυχίας

Με σκοπό την αποτελεσματική ανάπτυξη μέσω franchise και στηριζόμενη στη μεγάλη εμπειρία της τόσο σε θέματα franchise όσο και στον τομέα των Πρότυπων Συστημάτων Διοίκησης, η Franchise Business Services έχει υιοθετήσει συγκεκριμένη μεθοδολογία ανάπτυξης, η οποία περιλαμβάνει δέκα βήματα:



Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην ανάλυση του ανταγωνισμού, στις προσδοκίες του πελάτη, στις αλλαγές των συνηθειών και προτιμήσεών του

1 ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ Είναι η πιο συνηθισμένη μέθοδος για τον καθορισμό των αναγκών και των απαιτήσεων του πελάτη. Η συλλογή πληροφοριών από την αγορά γίνεται συνήθως μέσω προσωπικών συνεντεύξεων ή δημοσκοπήσεων. Ο franchisor οφείλει να σχεδιάσει και να εισαγάγει διαδικασίες για τον προγραμματισμό και την υλοποίηση δραστηριοτήτων συγκέντρωσης και ανάλυσης πληροφοριών από την αγορά.

2 BUSINESS PLAN Προτού αρχίσει η ανάπτυξη της αλυσίδας, πρέπει να αναλυθεί και να καταρτιστεί λεπτομερές Επιχειρηματικό Πλάνο, το οποίο θα προγραμματίζει και θα τεκμηριώνει τα περιθώρια κέρδους και τον όγκο των πωλήσεων που θα εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα των franchisees, τον χρόνο αποπληρωμής της επένδυσης (payback period), το πλήθος των καταστημάτων ανά μελλοντική χρονική περίοδο και τη γεωγραφική τους διασπορά και θέση, τους βασικούς όρους της σύμβασης δικαιοχρησίας (π.χ. τέλη εισόδου, royalties κ.λπ.), τις εκτιμώμενες ροές χρήματος, το «νεκρό σημείο» της αλυσίδας κ.λπ.

3 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ ΣΤΟΧΩΝ Ο franchisor πρέπει να ορίσει και να τεκμηριώσει το Όραμα και τους Στρατηγικούς Στόχους της αλυσίδας. Κατά τον καθορισμό του Οράματος πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν οι ανάγκες και οι προσδοκίες των καταναλωτών, η εικόνα και η φήμη της αλυσίδας, η απόδοση της λειτουργίας της.

4 ΠΙΛΟΤΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Ιδιαίτερη σημασία πρέπει να δίδεται στον σχεδιασμό και τη λειτουργία του Πιλοτικού Καταστήματος, το οποίο δίνει τη δυνατότητα να επαληθευτούν και να βελτιωθούν τόσο οι διαδικασίες λειτουργίας όσο και το



concept της αλυσίδας, πριν από την ανάπτυξη και την επέκτασή της. Στη συνέχεια, αποτελεί το κέντρο εκπαίδευσης, ενισχύει τη φήμη της αλυσίδας και μετασχηματίζεται σε πόλο έλξης υποψήφιων επενδυτών.

5 ΣΥΣΤΗΜΑ FRANCHISE Πρέπει να καθοριστούν οι υπευθυνότητες, οι δικαιοδοσίες και οι αμοιβαίες σχέσεις όλου του προσωπικού, τόσο του franchisor όσο και των franchisees, που διοικεί, εκτελεί και επαληθεύει κάθε εργασία που επηρεάζει τη λειτουργία της αλυσίδας.

6 MARKETING ΣΕ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ Ο ενημερωτικός φάκελος περιλαμβάνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την άρτια ενημέρωση των υποψήφιων επενδυτών και έχει σκοπό την «πώληση» του concept σε αυτούς. Περιλαμβάνει στοιχεία για τον franchisor, τη δυναμική της αλυσίδας, το Όραμα και τους Στρατηγικούς Στόχους της αλυσίδας, την περιγραφή και τη φιλοσοφία του concept, τους βασικούς όρους της σύμβασης δι-

καιοχρησίας, βασικά στοιχεία του Business Plan και του Marketing Plan κ.λπ.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗ FRANCHISEES

Ο πλέον πολύτιμος πόρος της αλυσίδας είναι το ανθρώπινο δυναμικό της. Αποτελεί ευθύνη του franchisor η παρακίνηση, η επιμόρφωση/ ανάπτυξη, η επικοινωνία και απόδοση όλου του προσωπικού της αλυσίδας. Πρωταρχικό μέλημά του είναι η επιλογή των πλέον κατάλληλων και ικανών franchisees.

7 ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ FRANCHISEES Η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού είναι ο μοναδικός τρόπος για την αλλαγή και την ανάπτυξη κάθε οργανισμού.

Ο franchisor οφείλει να καθιερώσει και να τηρεί διαδικασίες για τον εντοπισμό των αναγκών για εκπαίδευση όλου του προσωπικού της αλυσίδας.

ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ

Ο franchisor οφείλει να καθιερώσει και να επιβεβαιώνει την τήρηση τεκμηριωμένου Συστήματος Λειτουργ-

ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑΣ

Η σύμβαση δικαιοχρησίας τυποποιείται από τον franchisor και πρέπει να καθορίζει κατ' ελάχιστο:

- ▶ Διάρκεια συμβολαίου (συνήθως μέχρι πέντε έτη).
- ▶ Ύπαρξη και μέγεθος των entry fees.
- ▶ Ύπαρξη και ποσοστό των royalties (σταθερά, επί των ακαθάριστων πωλήσεων, αγορών, σε συνδυασμό).
- ▶ Τρόπο και συμβολή στη διαφήμιση της αλυσίδας από τα δύο αντισυμβαλλόμενα μέρη.
- ▶ Παροχή υποστήριξης από τον franchisor (εκπαίδευση, εγχειρίδια λειτουργίας κ.λπ.).
- ▶ Όρους γεωγραφικής αποκλειστικότητας.
- ▶ Εξασφάλιση απορρήτου.
- ▶ Συνθήκες και τρόπους λύσης της σύμβασης.
- ▶ Συμμόρφωση με την οδηγία της Ε.Κ. περί ανταγωνισμού.
- ▶ Λοιπές υποχρεώσεις franchisor και franchisee.

γίας (standard operation procedures), ως το μέσο για τη διασφάλιση ότι η λειτουργία της αλυσίδας συμμορφώνεται με τις καθορισμένες απαιτήσεις του Οράματος και των Στρατηγικών Στόχων. Το σύστημα αυτό πρέπει να περιλαμβάνει:

- ▶ Την προετοιμασία τεκμηριωμένων διαδικασιών και οδηγιών.
- ▶ Την αποτελεσματική εφαρμογή των τεκμηριωμένων διαδικασιών και οδηγιών.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ



Τα κέντρα γενετικής και διατροφής Genomed έχουν στόχο την παροχή υπηρεσιών υψηλής επιστημονικής εγκυρότητας στον άνθρωπο. Η έντονη ανάπτυξη της επιστήμης της Βιολογίας και των αναλυτικών τεχνολογιών παρέχει τη δυνατότητα στον σύγχρονο άνθρωπο να ερευνήσει τον οργανισμό του και να λάβει τις σημαντικότερες πληροφορίες για τη δομή, τη λειτουργία και τους τρόπους διαχείρισής του. Η διασφάλιση της ομαλής λειτουργίας και η αποφυγή τωρινών ή μελλοντικών δυσλειτουργιών του οργανισμού είναι το ζητούμενο που

Εξελιγμένα κέντρα γενετικής και διατροφής

τώρα μπορεί να προσεγγιστεί. Τα κέντρα Genomed σε συνεργασία με εξειδικευμένους γενετιστές και κλινικούς διατροφολόγους στις πλέον σύγχρονες μεθόδους έρευνας Βιολογίας κάνουν πρώτα τα επιτεύγματα της επιστήμης της γενετικής προσβάσιμα σε όλους αναπτύσσοντας εξετάσεις (DNA) Προγνωστικής Γονιδιωματικής. Οι εξετάσεις αυτές προσδιορίζουν τη γενετική προδιάθεση του οργανισμού για συγκεκριμένες ασθένειες, έτσι ώστε να γίνουν οι κατάλληλες ειδικές ή γενικές διατροφικές και περιβαλλοντικές

παρεμβάσεις και επιλογές του τρόπου ζωής που θα κριθούν απαραίτητες για την πρόληψη, καθώς και το ενδεικνυόμενο για την περίπτωση ατομικό πρόγραμμα παρακολούθησης και πρώιμης διάγνωσης που θα κριθεί απαραίτητο για την αποφυγή των ασθενειών αυτών.

Οι αναλύσεις DNA είναι διαθέσιμες για τις παρακάτω ασθένειες:

- Καρδιαγγειακά νοσήματα
- Οστεοπόρωση
- Παχυσαρκία

- Αντίσταση στην ινσουλίνη - σακχαρώδης διαβήτης τύπου 2
- Αντίσταση στη φλεγμονή
- Αντιοξειδωση - αποτοξίνωση
- Θρόμβωση - θρομβοεμβολισμός

- Καρκίνος μαστού - προστάτη - παχέος εντέρου
- Αθλητικές επιδόσεις αντοχής ή δύναμης
- Νόσος του Alzheimer's
- Προσδιορισμός φύλου εμβρύου από 7η εβδομάδα κύησης

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Αρχική επένδυση:
Για franchisees:
30.000 - 48.000 ευρώ
Για master franchise:
50.000 - 150.000 ευρώ
Διάρκεια σύμβασης:
10+10

Η πρωτοποριακή ιδέα του Asana Kids



Το επιχειρηματικό σχέδιο **ASANA KIDS** είναι ένα καινοτόμο πρόγραμμα για παιδιά από 3 έως 12 χρόνων, το οποίο τους προσφέρει ψυχαγωγία και άσκηση με σκοπό να αποκτήσουν αυτοπεποίθηση, αυτοσεβασμό, ανεξαρτησία, δυναμική προσωπικότητα και να διδαχθούν έναν υγιεινό τρόπο ζωής. Η ιδέα του **ASANA KIDS** είναι σχεδιασμένη από την Ελένη Πετρουλάκη-Ινίς κατά τέτοιο τρόπο ώστε να συνδυάζει γυμναστική με προγράμματα διατροφής προσαρμοσμένα στις ανάγκες των σύγχρονων παιδιών. Τα ωριαία προγράμματα των γυμναστηρίων **ASANA KIDS** έχουν δημιουργηθεί έτσι ώστε να προσανατολίζουν την προσωπικότητα του παιδιού προς έναν υγιεινό τρόπο ζωής. Τα προγράμματά μας απευθύνονται σε όλα τα παιδιά άσχετως εάν ήδη αθλούνται ή όχι. Παιδιά που δεν είχαν αθληθεί ποτέ θα δουν εξαιρετικά αποτελέσματα σε σύντομο χρονικό διάστημα που θα τα στρέψει προς έναν υγιεινό τρόπο ζωής, ενώ τα παιδιά που ασχολούνται με κάποιο άθλημα θα βελτιώσουν άμεσα τις επιδόσεις τους σε αυτό. Το όραμά μας είναι να δημιουργήσουμε υγιείς και έξυπνους ανθρώπους που η γυμναστική να τους γίνει τρόπος ζωής.



Η εταιρεία ASANA - Ελένη Πετρουλάκη-Ινίς είναι μία αναπτυσσόμενη εταιρεία, η οποία δραστηριοποιείται σε διάφορους τομείς που καλύπτουν ευρύ φάσμα υπηρεσιών. Κατά κύριο και πρωταρχικό λόγο κατέχει κυρίαρχη θέση στην αγορά στον τομέα της φυσικής αγωγής, σε μορφή ομαδικής προπόνησης, ατομικής, εξειδικευμένης προς αθλητές, για όλες τις ηλικίες όπως και για τα δύο φύλα. Η επιτυχημένη επαγγελματική πορεία της Ελένης Πετρουλάκη-Ινίς όλα αυτά τα χρόνια την καταξίωσε επάξια στη διεύθυνση των επαγγελματικών της φιλοδοξιών, ώστε σήμερα να στήνονται στέρεες βάσεις για μελλοντικά επιχειρηματικά σχέδια που αφορούν τη δημιουργία franchise. Τα Health Club ASANA αποτελούν μία αλυσίδα εξειδικευμένων γυμναστηρίων, που τα τελευταία επτά χρόνια έχουν αναπτυχθεί στην Αττική αλλά και σε μεγάλες πόλεις της Ελλάδας και πρόσφατα και του εξωτερικού.

ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟ ΤΟ ASANA KIDS

- 85% των παιδιών στην Ελλάδα είναι υπέρβαρα
- Η παιδική παχυσαρκία έχει αυξηθεί παγκοσμίως κατά 98% τα τελευταία 20 χρόνια
- Το μέσο παιδί αθλείται μόνο 15 λεπτά ημερησίως
- 25% των παιδιών είναι 4 ώρες μπροστά από μια οθόνη (τηλεόραση, Playstation κ.α) καθημερινά
- Η κακή διατροφή και η ελάχιστη αθλητική δραστηριότητα των παιδιών προκαλούν καρδιαγγειακές ασθένειες όταν μεγαλώσουν
- 90% των γονέων έχουν λανθασμένη αντίληψη για τα παιδιά τους θεωρώντας τα «fit», ενώ στην πραγματικότητα μόνο 1 στα 4 δεν έχει πρόβλημα



Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ASANA KIDS

Το Asana Kids καταπολεμά την αδράνεια της παιδικής ηλικίας, παρέχει ένα περιβάλλον όπου τα παιδιά αισθάνονται ασφαλή, διασκεδάζουν και μαθαίνουν πώς να γυμνάζονται και να ελέγχουν το βάρος τους. Βοηθά να βελτιώσουν την κοινωνική συμπεριφορά τους, αυξάνοντας την ακαδημαϊκή και αθλητική τους απόδοση.

Τα γυμναστήρια ASANA KIDS λειτουργούν με:

- Ομαδικά μαθήματα (Power Yoga, Pilates, Μπαλέτο, Πολεμικές Τέχνες, Zumba, R&B, Hip Hop)
- Personal Training
- Παιδοψυχολόγο
- Διατροφολόγο
- Baby Parking
- Παιδικά Πάρτι
- Παιδικά Ρούχα Asana Kids
- Café

Η εταιρεία ASANA - Ελένη Πετρουλάκη-Ινίς αποτελεί ένα από τα ισχυρότερα και πλέον δυνατά μερίδια της αγοράς στον τομέα της φυσικής αγωγής κατά κύριο λόγο, κυρίως με τη μέθοδο της Power Yoga, καθώς η κα Πετρουλάκη υπήρξε πρωτοπόρος στην εφαρμογή του συστήματος αυτού στην Ελλάδα. Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες της Ελένης Πετρουλάκη-Ινίς σίγουρα δεν τελειώνουν εδώ καθώς έχει αποδείξει ότι με την αστείρευτη φιλοδοξία για πρωτοπορία και εξέλιξη είναι ικανή να αξιοποιήσει τις ικανότητές της και για μελλοντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες χαράζοντας νέες πορείες πλεύσης στον χώρο της.

Πώς θα επιλέξετε τον σωστό σύμβουλο

Κατά την αναζήτηση επαγγελματικής – και προσωπικής – επιτυχίας μέσω του franchising, ελλοχεύει πάντα ο κίνδυνος της αποτυχίας. Το ρίσκο μπορεί να περιοριστεί αν αναζητήσουμε τις υπηρεσίες ενός επαγγελματία συμβούλου franchising. Οι σύμβουλοι franchise (franchise consultants) έχουν ως αντικείμενο τη μελέτη των αντικειμενικών δυνατοτήτων μιας επιχείρησης και τη διενέργεια έρευνας αγοράς ώστε να διευκολυνθεί η ανάληψη στρατηγικών σχεδιασμών σχετικά με την επιχείρησή μας.



Στο franchising η όποια συνεργασία είναι απολύτως δεσμευτική και διακυβεύονται οι τύχες και το μέλλον επιχειρήσεων και οικογενειών

ΑΝ ΛΟΙΠΟΝ ΘΕΛΟΥΜΕ να γίνουμε franchisor, πρέπει να γνωρίζουμε ότι ο σύμβουλος θα φτιάξει το πακέτο franchise, θα βελτιώσει το concept, θα δημιουργήσει τα απαραίτητα εγχειρίδια και τις διαδικασίες και τελικά θα μας αντιπροσωπεύσει και απέναντι στους υποψήφιους δικαιοδόχους. Στο franchising η όποια συνεργασία είναι απολύτως δεσμευτική και διακυβεύονται οι τύχες και το μέλλον επιχειρήσεων και οικογενειών. Οι σύμβουλοι αναλαμβάνουν μία σειρά από καθήκοντα, όπως να προετοιμάσουν το σχέδιο ανάπτυξης ενός δικτύου, να οργανώσουν τη στρατηγική marketing και πωλήσεων, να αξιολογήσουν και να προτείνουν αλλαγές στη δομή της επιχείρησης. Όταν κάποιος έχει μια αυτόνομη επιτυχημένη επιχείρηση ή ένα μικρό δίκτυο και σκέπτεται να αναπτυχθεί με τη μέθοδο franchising, σαφώς και έχει την ανάγκη εκείνου που γνωρίζει, εκείνου που μπορεί με ασφάλεια να τον καθοδηγήσει προς την επιτυχία. Πριν όμως δώσουμε τα χέρια με τον σύμβουλο, πρέπει να βεβαιωθούμε για τον άνθρωπο ή την εταιρεία συμβούλων με την οποία πρόκειται να συνεργαστούμε. Πρέπει να ελέγξουμε με μεγάλη προσοχή την πείρα τους, τις γνώσεις τους, την προϋπηρεσία τους και κυρίως την ηθική τους. Επίσης, τυπικές σπουδές οι οποίες καθιστούν κάποιον franchise consultant δεν υπάρχουν. Υπάρχουν όμως ουσιαστικές γνώσεις που καθιστούν κάποιον καλό σύμβουλο.



σε έναν σύμβουλο που δεν έχει πείσει για την ηθική του ακεραιότητα. Ηθικός σύμβουλος είναι ο άνθρωπος που δεν θα σε παραδώσει βορά στα χέρια κάποιων επιτήδειων μόνο και μόνο για να εισπράξει παραπάνω χρήματα. Είναι ο άνθρωπος που θα σε σώσει από οικονομική καταστροφή ή από μια μεγάλη και

Αναγκαίο το επαγγελματικό ήθος

Κανείς δεν μπορεί να εμπιστευθεί το μέλλον της επένδυσής του, και το ατομικό του ως ένα βαθμό,

δυσάρεστη περιπέτεια, εφόσον ακούς τις συμβουλές του. Επίσης, πρέπει να έχει κανείς πάντα στον νου του ότι στον σύμβουλο πηγαίνουμε πριν πάρουμε αποφάσεις και όχι εκ των εκ των υστέρων για να μας βοηθήσει στη δύσκολη κατάσταση στην οποία βρεθήκαμε επειδή ακολουθήσαμε τις συμβουλές του μυαλού μας ή κάποιου «ανευθυνού υπεύθυνου». Ο καλός σύμβουλος γνωρίζει τι και πώς. Αυτό που έχουμε να κάνουμε είναι να επιλέξουμε τον σωστό συνεργάτη - σύμβουλο και να του πούμε όλη την αλήθεια για τα οικονομικά μας, τις προσδοκίες μας, τις δυνατότητές μας και τα όνειρά μας. Αν αυτό συμβεί, θα έχουμε απομακρυνθεί από τον κίνδυνο και θα έχουμε πλησιάσει στον δρόμο της επιτυχίας.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ;

Είναι ο επαγγελματίας που δεν διστάζει να μιλήσει με τους πρώην πελάτες του. Είναι εκείνος που ξέρει καλά ότι όσοι συνεργάστηκαν μαζί του θα τον συστήσουν με ευχαρίστηση, θεωρώντας ότι κάνουν μεγάλη χάρη στον ενδιαφερόμενο που χρειάζεται σύμβουλο. Καλός σύμβουλος είναι εκείνος που έχει νομικές και οικονομικές γνώσεις, αλλά έχει και πείρα από την αγορά. Δεν είναι απλός παρατηρητής που από την ασφάλεια της απόστασης δίνει συμβουλές, αλλά είναι εκείνος που ξέρει καλά, το έχει νιώσει στο πετσί του τι σημαίνει επιχείρηση, ύφεση, αναδουλειά, μισθοδοσία, υποχρεώσεις προμηθευτών, επιταγές, λάθη, επιτυχίες κ.λπ. Καλός σύμβουλος όμως είναι και εκείνος

που δεν θα εξαφανιστεί όταν πληρωθεί, αλλά θα ενδιαφερθεί για το αποτέλεσμα που έφεραν οι προτάσεις του. Προσπαθώντας να κωδικοποιήσουμε τα χαρακτηριστικά ενός καλού συμβούλου, καταλήγουμε στα εξής:

α) Εμπειρία στον χώρο.

Ο σύμβουλος franchise πρέπει να διαθέτει μεγάλη και αποδεδειγμένη παρουσία στον χώρο. Πρέπει κάποιος να αναζητήσει την ταυτότητα της εμπειρίας του συμβούλου ώστε να βεβαιωθεί ότι έχει προσεγγίσει πράγματι τον σωστό άνθρωπο.

β) Συστάσεις και διαπιστευτήρια.

Ο καλός σύμβουλος έχει «λευκό ποινικό μητρώο», είναι γνωστός για τις ικανότητές του και γνωστός σε όλους. Άλλωστε στην Ελλάδα, ο χώρος είναι αναλογικά μικρός, έτσι ώστε το

παρελθόν κάποιου είναι εύκολα προσβάσιμο μέσω γνωστών ή άλλων επαγγελματιών του χώρου.

γ) Σωστή συνεργασία. Ο καλός σύμβουλος παρέχει υπηρεσίες μόνο για συγκεκριμένες διαδικασίες. Δεν παρέχει γενικές συμβουλές σε όλα τα θέματα της επιχείρησης και συνεργάζεται με μία επιχείρηση franchise και όχι με κάποια άλλη, ανταγωνιστική της. Επίσης, προσφέρει εξειδικευμένες λύσεις για κάθε επιχείρηση, καθώς δεν είναι όλες οι επιχειρήσεις ίδιες ούτε έχουν ίδιες ανάγκες, όπως άλλωστε και οι ιδιοκτήτες τους. Έτσι, πρέπει να καταστήσουμε σαφές ότι επιθυμούμε ο σύμβουλος να πληρωθεί μόνο από εμάς για να προστατέψει με τις γνώσεις και την πείρα του μόνο τα δικά μας συμφέροντα.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ



Οι συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες για εναλλακτικές μεθόδους ίασης μάς οδήγησαν στην απόφαση να οργανώσουμε τη δραστηριότητα των Κέντρων JKALMED με τη μέθοδο του franchising, προσφέροντας υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης πελατών, ανώδυνες και αξιόπιστες μεθόδους διάγνωσης και πρόληψης σε ένα απόλυτα φιλικό περιβάλλον. Η αλυσίδα Κέντρων Συμπληρωματικών Υπηρεσιών Υγείας JKALMED απευθύνεται σε αυτή τη νέα αγορά, ως η έμπειρη, η αξιόπιστη, η πρωτοπόρος, η φιλική και η προσιτή

Κέντρα συμπληρωματικών υπηρεσιών υγείας

πρόταση στον χώρο με υπηρεσίες όπως η Ιριδοανάλυση, το τεστ τροφικού ελέγχου (δυσανεξία - αλλεργία - υπερφόρτωση - ευαισθησία), η πελματογράφηση και κατασκευή ορθωτικών πελμάτων και η διακοπή καπνίσματος και δίνει απαντήσεις σε προβλήματα που ταλαιπωρούν και υποβαθμίζουν την ποιότητα ζωής μας. Η εταιρεία JKALMED είναι μια καθαρά ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα με

κατοχυρωμένα δικαιώματα στην Ελλάδα αλλά και με τη συνεργασία μεγάλων εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον χώρο της υγείας και της φαρμακοβιομηχανίας. Η

αλυσίδα είναι οργανωμένη σύμφωνα με τα υψηλότερα standards που ισχύουν διεθνώς, τηρώντας τις αυστηρότερες προδιαγραφές ποιότητας της ελληνικής και κοινοτικής νομοθεσίας. Τα Κέντρα JKALMED αποτελούν πρωτότυπη για τα ελληνικά δεδομένα αλυσίδα καταστημάτων.

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Αρχική επένδυση:
Για franchisees: 48.000 - 70.000 ευρώ
Για master franchise:
100.000 - 300.000 ευρώ
Διάρκεια σύμβασης:
10+10

Το franchise από το A έως το ...F

Franchising (δικαιόχρηση): Η διαρκής εμπορική συνεργασία μεταξύ δύο επιχειρήσεων βάσει της οποίας η μία επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος (franchisor), παραχωρεί στον δικαιοδόχο (franchisee) έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchising.

Franchisor (δικαιοπάροχος ή δότης): Η επιχείρηση η οποία παρέχει έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του συστήματος franchise στους δικαιοδόχους.

Franchisee (δικαιοδόχος ή λήπτης): Είναι η επιχείρηση ή το πρόσωπο στο οποίο παραχωρείται από τον δικαιοπάροχο (franchisor) το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchise, με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή και παροχών υπηρεσιών.

Franchise package ή package deal (πακέτο franchising):

Περιλαμβάνει το σύνολο των δικαιωμάτων πνευματικής ή βιομηχανικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες ή διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων (π.χ. πινακίδες), πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνία, καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία για εκμετάλλευση, που παραχωρεί ο δικαιοπάροχος (franchisor) στον δικαιοδόχο (franchisee), με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή και παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες μέσω των franchisees.

Franchise contract (σύμβαση δικαιόχρησης): Είναι η αμφοτεροβαρής νομική σύμβαση μεταξύ του δικαιοπάροχου (franchisor) και του δικαιοδόχου (franchisee), στην οποία περιγράφονται με λεπτομέρεια και σαφήνεια οι όροι της συνεργασίας τους, συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεών τους. Ο υποψήφιος δικαιοδόχος συνήθως δεν έχει τη δυνατότητα να διαπραγματευτεί τους θεμελιώδεις όρους της σύμβασης, καθώς ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης franchise είναι η καθολική ομοιομορφία στη μεταχείριση των δικαιοδόχων και όχι η παραχώρηση ιδιαίτερων διαπραγματευτικών προνομίων και ευνοϊκών συμφωνιών σε κάποιους από αυτούς. Οι συμβάσεις δικαιόχρησης (franchise contract) πρέπει να αξιολογούνται με γνώμονα όχι μόνο το περιεχόμενό τους, αλλά και τις ενδεχόμενες παραλείψεις τους.



Franchise fee (τέλη δικαιοδόχου):

Ο συνήθης τρόπος με τον οποίο ο δικαιοπάροχος (franchisor) παίρνει τη συνεχή αμοιβή του από τον δικαιοδόχο (franchisee), είναι με τη μορφή ενός ποσοστού επί του τζίρου του δεύτερου. Ο άλλος τρόπος είναι μέσω μιας επιβάρυνσης επί των τιμών των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παρέχει ο δικαιοπάροχος στον δικαιοδόχο. Το ποσοστό της αμοιβής διαφέρει σημαντικά από franchisee σε franchisee και πρέπει να αντανakλά το επίπεδο των υπηρεσιών οι οποίες παρέχονται στον δικαιοδόχο και επιπλέον να αντιπροσωπεύει την απόδοση της αξίας χρήματός του.

Business format franchising ή franchising δεύτερης γενιάς:

Μια διαρκής επιχειρηματική σχέση μεταξύ του franchisor και του franchisee, η οποία περιλαμβάνει όχι μόνο το προϊόν, την υπηρεσία και το σήμα, αλλά ολόκληρο το επιχειρηματικό σύστημα – μια στρατηγική και ένα σχέδιο marketing, εγχειρίδια λειτουργίας και κανόνες, έλεγχο ποιότητας και διαρκή αμφίδρομη επικοινωνία.

Disclosure (υποχρέωση πληροφόρησης): Η υποχρέωση του δικαιοπάροχου να παρέχει εγγράφως σε κάθε υποψήφιο δικαιοδόχο πλήρη και ακριβή πληροφόρηση σχετικά με την εταιρική και οικονομική κατάστασή του, το επιχειρηματικό ιστορικό του, την περιγραφή της επιχείρησης η οποία είναι αντικείμενο franchise, τη βιωσιμότητα του συστήματος, τα βασικά στοιχεία της σύμβασης franchise, τα ονόματα και τις διευθύνσεις των μελών του δικτύου, όπως αυτά προβλέπονται είτε από τη νομοθεσία είτε από τον κώδικα δεοντολογίας για το franchising. Σημειώνεται ότι η πληροφόρηση αυ-

τή πρέπει να δίνεται στον υποψήφιο δικαιοδόχο πριν από την υπογραφή της σχετικής σύμβασης.

Annual renewal fee (ετήσιο τέλος ανανέωσης σύμβασης): Η σύμβαση franchise, η οποία παρέχεται από τον δικαιοπάροχο, μπορεί να έχει διάρκεια μόνο ενός έτους και ο δικαιοδόχος να έχει το δικαίωμα αυτόματης ανανέωσής της στο τέλος αυτής της περιόδου, με την καταβολή του ετήσιου τέλους ανανέωσης σύμβασης (Annual renewal fee). Η χρέωση αυτής της αμοιβής ή οποιασδήποτε άλλης αμοιβής ανανέωσης δεν είναι πάγια τακτική και αυτού του είδους οι επιβολές σπανίως αναφέρονται στις συμβάσεις.

Franchise commitment

agreement (δεσμευτική συμφωνία στο franchise): Αποτελεί μια γραπτή δήλωση, την οποία παραχωρεί ο δικαιοπάροχος στον πιθανό ιδιοκτήτη του franchise και στην οποία αναφέρεται η πρόθεση του δικαιοπάροχου (franchisor) να πουλήσει το franchise του.

Entry fee ή initial franchise

fee: Είναι το εφάπαξ ποσό που πληρώνει ο franchisee στον franchisor με την υπογραφή της σύμβασης franchise, για την ένταξη στο δίκτυο franchise. Το entry fee αντιπροσωπεύει τις δαπάνες για: ανάπτυξη, μεταφερόμενη τεχνογνωσία (know-how), δικαιώματα εμπορικής χρήσης σήματος, την καλή φήμη και πελατεία (goodwill), αρχικά στάδια (παροχή εγχειριδίων, αρχική εκπαίδευση, οργάνωση καταστήματος).

Royalties ή continuing fees (συνεχή δικαιώματα): Χρηματικά ποσά τα οποία καταβάλλει ο franchisee (δικαιοδόχος) στον franchisor (δικαιοπάροχος) σε τακτά χρονικά διαστήματα καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Οι καταβολές αυτές αντισταθμίζουν τη συνεχή υποστήριξη του franchisor στον franchisee ή τη συνεχή ανανέωση, εξέλιξη και προσαρμογή της τεχνογνωσίας ή αντιστοιχούν στη διαρκή ή περιοδικά επαναλαμβανόμενη εκπαίδευση.

Operation manual (εγχειρίδιο λειτουργίας): Εγχειρίδια, τα οποία δίδονται από τους franchisor προς τους franchisees, ως μέρος του συνολικού πακέτου δικαιόχρησης για να προσφέρουν αναλυτικές οδηγίες σχετικά με τον τρόπο που πρέπει να στήσουν και να λειτουργήσουν μια επιχείρηση με τις συγκεκριμένες απαιτήσεις και τα δεδομένα που διέπουν το σύστημα της δικαιόχρησης.

Pilot store (Πιλοτικό κατάστημα): Το αρχικό κατάστημα (ή τα αρχικά καταστήματα) το οποίο ανήκει στον franchisor και κατά τη λειτουργία του οποίου έχει εφαρμοστεί και ελεγχθεί για ικανό χρονικό διάστημα η εμπορική αποδοχή του franchise concept, η βιωσιμότητα και η δυναμική του καταστήματος, η δυνατότητα τυποποίησης μεθόδων και διαδικασιών, ώστε να εφαρμοστεί και σε άλλα καταστήματα με όμοιο τρόπο.

Franchise training (εκπαίδευση franchise): Είναι η εκπαίδευση που παρέχει ο franchisor στον franchisee και στους υπαλλήλους του, σχετικά με το franchise και τις μεθόδους εκμετάλλευσής του.



Franchise

Package:

Το σύνολο δικαιωμάτων που αφορούν εμπορικά σήματα και επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, πρότυπα χρήσης κ.λπ. προς εκμετάλλευση για τη μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών προς τον τελικό χρήστη.

Οδηγός για αρχάριους

Η Εξυπηρέτηση Δικαιοδόχων της FBS - Franchise Business Services, η οποία θεωρείται ως η μεγαλύτερη και πλέον εξειδικευμένη εταιρεία συμβούλων franchise, δίνει έναν οδηγό για όσους θέλουν να ασχοληθούν ή να κατανοήσουν τι εστί δικαιοχρηστική!



Ο δικαιοδόχος επωμίζεται όλο το βάρος της επένδυσης του νέου καταστήματός του και με τις οδηγίες και συμβουλές του δικαιοπαρόχου αρχίζει και συνεχίζει να το λειτουργεί ικανοποιητικά

ΤΟ FRANCHISE, ως θεσμός και τρόπος συνεργασίας «δένει» δύο μέρη, τη μητρική εταιρεία - δικαιοπάροχο (franchisor) με τη μονάδα λιανικής-δικαιοδόχο (franchisee) σε μια στενή συνεργασία βασισμένη σε αμοιβαίες αποκλειστικότητες. Ο δικαιοπάροχος έχει δημιουργήσει και λειτουργεί αποδοτικά μια επιχειρηματική ιδέα, η οποία βρίσκει εφαρμογή σε επίπεδο καταστημάτων. Έχει, επιπλέον, φροντίσει για την υποστήριξη των συνεργατών του - δικαιοδόχων σε όλα τα στάδια της δραστηριοποίησής τους: έναρξη λειτουργίας, διαμόρφωση και εξοπλισμός χώρου, τροφοδοσία με κατάλληλα εμπορεύματα, εκπαίδευση, merchandising, κ.λπ. Ο δικαιοδόχος επωμίζεται όλο το βάρος της επένδυσης του νέου καταστήματός του και με τις οδηγίες και συμβουλές του δικαιοπαρόχου αρχίζει και συνεχίζει να το λειτουργεί ικανοποιητικά. Με τη συνεργασία αυτή επιτυγχάνονται οικονομίες κλίμακος και όλο το δίκτυο των καταστημάτων επωφελείται από τις διαφημιστικές ενέργειες που πραγματοποιεί η μητρική εταιρεία.

Ποιος είναι ο στόχος του franchise;

Ο βασικός στόχος για τον δικαιοπάροχο είναι η γρήγορη ανάπτυξη ενός δικτύου λιανικής με το όνομά του στα πλαίσια μιας αγοράς που απαιτεί επώνυμο σήμα και το κέρδος μέσω της αύξησης των πωλήσεων λιανικής και των royalties. Από την άλλη πλευρά, ο στόχος του δικαιοδόχου είναι να ενταχθεί κάτω από μια επιχειρηματική ομπρέλα, η οποία θα του προσφέρει την απαραίτητη τεχνογνωσία και υποστήριξη για να ξεκινήσει, αλλά και στη συνέχεια να τον ενισχύει τόσο συμβουλευτικά και διαφημιστικά όσο και με ορθά επιλεγμένα και κοστολογημένα εμπορεύματα. Καθώς η αγορά στρέφεται συνέχεια προς τις επώνυμες αλυσίδες, μια μεμονωμένη no name επιχειρηματική δραστηριότητα, η οποία δεν υποστηρίζεται διαφημιστικά και δεν έχει την ισχύ λόγω μεγέθους να πετύχει οικονομικές συμφωνίες με προμηθευτές, δεν συγκεντρώνει τα απαραίτητα στοιχεία της επιτυχίας.



Το franchise δεν είναι πανάκεια

Εάν δεν υπάρχει ΠΡΟΪΟΝ και ουσιαστική ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ, εάν δεν υπάρχει ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ, καθώς και ΔΕΣΜΕΥΣΗ της μητρικής εταιρείας, το franchise είναι η πλέον ακατάλληλη μέθοδος ανάπτυξης, η οποία μπορεί να συμπαρασύρει και πολλούς άλλους. Ένα franchise concept προκειμένου να χαρακτηριστεί κατάλληλο πρέπει να διακρίνεται, επιπλέον, από διαχρονικότητα, ικανότητα βελτίωσης και ανάπτυξης, οικονομική ευρωστία για τους franchisees, αντοχή σε περιόδους ύφεσης, τριετή απόσβεση (max), παραγωγική δυνατότητα ή δυνατότητα τροφοδοσίας, κ.λπ.

Ποιες είναι οι βασικές οικονομικές σχέσεις μεταξύ franchisor και franchisee;

- » **Entry Fees:** ένα σταθερό ποσό το οποίο αφορά τη χρησιμοποίηση του ονόματος, την αποκλειστικότητα της περιοχής και τη μεταφορά της τεχνογνωσίας του δικαιοπαρόχου προς τον δικαιοδόχο.
- » **Advertising Fees:** ποσοστό επί των πωλήσεων (συνήθως) ή των αγορών που κάνει το κατάστημα, το οποίο προορίζεται για τη διαφημιστική καμπάνια της αλυσίδας.
- » **Royalties:** ποσοστό επί των πωλήσεων και σπανίως επί των αγορών του καταστήματος, το οποίο καλύπτει τα έξοδα του δικαιοπαρόχου και συνδυάζεται με τις υποστηρικτικές υπηρεσίες που παρέχει στο κατάστημα.
- » **Κόστος Πωλήσεων:** αφορά τις πληρωμές των εμπορευμάτων που αγοράζει ο δικαιοδόχος. Συνήθως η πρώ-

τη παραγγελία ξεχρεώνεται με πιο ελκυστικό διακανονισμό.

Ποιες είναι οι βασικές υποχρεώσεις του franchisor;

- » Να παρέχει την απαιτούμενη αρχική υποστήριξη στον franchisee, σχέδια εξωτερικού και εσωτερικού διάκοσμου, προτεινόμενους προμηθευτές και συνεργάτες, π.χ. τεχνικό γραφείο, αρχιτέκτονα, κ.λπ., εκπαίδευση του franchisee και του προσωπικού του. Να στοχοποιήσει τη λειτουργία της μονάδας franchise μέσω ενός επιχειρηματικού πλάνου, να εφοδιάσει τον franchisee με τα απαραίτητα εγχειρίδια λειτουργίας, να τον συμβουλευτεί κατά την αρχική παραγγελία, τα πιθανά εγκαίνια, κ.λπ.
- » Να παρέχει συνεχή υποστήριξη σε θέματα οργάνωσης, λειτουργίας, νομικά, εμπορικά θέματα και marketing. Να συντονίζει και να διενεργεί κατάλληλο και αποτελεσματικό πρόγραμμα διαφήμισης. Να ανανεώνει και να βελτιώνει διαρκώς την γκάμα των προϊόντων και των υπηρεσιών του δικτύου, να ενισχύει το value for money του δικτύου, κ.λπ.
- » Να επισκέπτεται συχνά τη μονάδα franchise και να διατηρεί κατάλληλο στελεχιακό δυναμικό.
- » Να τροφοδοτεί τον franchisee με τις παραγγελίες του στην ώρα τους.
- » Να δεσμεύσει την περιοχή του

franchisee, ώστε να μην πωλεί και να μην συνεργάζεται με τρίτους, πλην του franchisee, είτε άμεσα είτε έμμεσα.

Ποιες είναι οι βασικές υποχρεώσεις του franchisee;

Να διαμορφώσει τη μονάδα franchise σύμφωνα με τις οδηγίες του franchisor, να παρακολουθεί τα εκπαιδευτικά προγράμματα του δικτύου, να εκπληρώνει τις οικονομικές υποχρεώσεις του, να μην προμηθεύεται προϊόντα από τρίτους, να επικοινωνεί και να ενημερώνει τα κατάλληλα στελέχη του franchisor με πληροφορίες της αγοράς, κ.λπ.

Τι είναι «σύμβουλος franchise» και ποιος ο ρόλος του;

Ο ρόλος του συμβούλου franchise είναι διπλά διαδιδάσκατος, αφενός προετοιμάζει την εταιρεία και αφετέρου την υποστηρίζει κατά τη διαχείριση των δικαιοδόχων και γενικότερα κατά την ανάπτυξη της εταιρείας προσφέροντας τις υπηρεσίες του στον δικαιοπάροχο και δρώντας σε δύο διαφορετικά επίπεδα. Παράλληλα, προσφέρει υπηρεσίες και στους υποψηφίους δικαιοδόχους παρουσιάζοντας και αναλύοντας πιθανές επιχειρηματικές δραστηριοποιήσεις τους. Ο σύμβουλος franchise οφείλει να διαθέτει την κατάλληλη εμπειρία για τον θεσμό και επιπλέον πρέπει να χαρακτηρίζεται από γνώσεις σε ένα ευρύ αντικείμενο δραστηριοτήτων.

Οι πελάτες χονδρικής θα αποδεχθούν το franchise;

Οι πελάτες χονδρικής έχουν συνηθίσει να συνεργάζονται με περισσότερους από έναν προμηθευτές και παράλληλα νιώθουν ανεξάρτητοι, ώστε να μην επιθυμούν σε αρκετές περιπτώσεις ούτε να δαπανήσουν σε αναδιαμορφώσεις των καταστημάτων τους, ούτε να θεωρήσουν τους εαυτούς τους ως «απλούς δικαιοδόχους». Ωστόσο, καθώς οι τάσεις της αγοράς πιέζουν για μετατροπή μεμονωμένων καταστημάτων σε δίκτυα, ο κάθε πελάτης χονδρικής ενδεχομένως δεν θα έχει τη δυνατότητα για συνεργασίες με μεγάλες εταιρείες. Μέσω μιας ορθής στρατηγικής και πολιτικής, όπου και τα δύο μέρη έχουν να ωφεληθούν, τόσο η λογική όσο και η πράξη έχει αποδείξει ότι οι μετεξελίξεις συνεργασιών παρόμοιας μορφής είναι τόσο δυνατές όσο και προσοδοφόρες.

γονιδιακή διατροφή (NUTRIGENETICS)

dna test

genius επένδυση

 **Genomed**
...είναι στα γονίδια



**Επειδή και η επιχειρηματικότητα
...είναι στα γονίδια**

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ FRANCHISE:

Ομήρου 70, Ν. Σμύρνη 171 21

Τηλ. Κέντρο: **210 9373525** | Fax: **210 9370222**

www.genomed.gr | e-mail: **genomed@genomed.gr**



Επιχειρηματικός κόσμος; Franchise ΓΕΡΜΑΝΟΣ... και είσαι μέσα.



Bold Agency



Επικοινωνήσε μαζί μας, και θα δημιουργήσουμε το δικό σου κατάστημα οπουδήποτε στην Ελλάδα!

Εκμεταλλεύσου τις προοπτικές που προσφέρει το **franchise ΓΕΡΜΑΝΟΣ** στη δυναμική αγορά των τηλεπικοινωνιών και της σύγχρονης τεχνολογίας.

Ξεκίνησε μια νέα επιχειρηματική δραστηριότητα με το δεδομένο κύρος, την άρτια υποδομή και την υποστήριξη του **μεγαλύτερου δικτύου καταστημάτων στην Ευρώπη.**

Επωφελήσου από την τεχνογνωσία, την εξειδίκευση και την εμπειρία που η **ΓΕΡΜΑΝΟΣ** παρέχει σε όλους τους συνεργάτες της, δημιουργώντας **το δικό σου κατάστημα οπουδήποτε στην Ελλάδα.**

Για περισσότερες πληροφορίες: 800-11-40000.
Αποστολή βιογραφικού σημειώματος στο fax: 210-6217240
ή στο e-mail: nmar@germanos.gr, www.e-germanos.gr

 **ΓΕΡΜΑΝΟΣ**

...και είσαι μέσα