

Αν θέλετε να ενταχθείτε στο δίκτυο, και η αίτησή σας έχει γίνει αποδεκτή από την εταιρεία, θα πρέπει να λάβετε ένα αντίγραφο της σύμβασης franchise. Είναι το νομικό έγγραφο που διαμορφώνει το πλαίσιο για το σύστημα franchise. Είναι ένα νομικό έγγραφο, που καθορίζει τη σχέση, τους ρόλους και τις υποχρεώσεις του franchisor και του franchisee.

Δημιουργήστε ένα δίκτυο επικοινωνίας με άλλους franchisees. Ήδη από τις προηγούμενες φάσεις θα πρέπει να έχετε λάβει μια λίστα των ήδη υπάρχοντων franchisees, καθώς και των στοιχείων τους. Κρίνεται απαραίτητη η επικοινωνία μαζί τους, καθώς με αυτόν τον τρόπο δυναμώνετε τις γνώσεις σας πάνω στο αντικείμενο που σας ενδιαφέρει.

Είναι η περίοδος αναζήτησης επαγγελματικής βοήθειας - οικονομικής, επιχειρηματικής και νομικής. Επιλέξτε μια τράπεζα που έχει χρηματοδοτήσει franchisees από το ίδιο franchise. Μπορεί να έχουν κάποια ειδικά πακέτα. Ζητήστε από τους συμβούλους σας να αξιολογήσουν το χρηματοδοτικό σχήμα, όχι ως προς την αρχική επένδυση, αλλά και ως προς τις ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης.

Αυτή ίσως είναι μία από τις δυνατές αποφάσεις της ζωής σας. Στο franchise δεν είστε μόνοι σας στη δουλειά, αλλά είναι πάντα η δική σας επιχείρηση και η δική σας προσπάθεια. Αν αποφασίσετε να προχωρήσετε και να αγοράσετε - επενδύσετε στο franchise, θα πρέπει να πληρώσετε το αρχικό δικαίωμα εισόδου (entry fee).

ΨΑΧΝΕΙΣ ΓΙΑ FRANCHISE;
*τι πρέπει να εξετάσετε πριν
ενταχθείτε σε μια αλυσίδα franchise*



Τολμήστε με ασφάλεια, βασικά βήματα για ένα επιτυχημένο FRANCHISING

Δώστε χρόνο στον εαυτό σας για έναν πρώιμο προβληματισμό σχετικά με το εάν το franchising είναι η καλύτερη δυνατή επιλογή για εσάς. Το επιχειρηματικό ρίσκο και ο βαθμός ευθύνης για την επιτυχία ή την αποτυχία του εγχειρήματος συμπεριλαμβάνονται στο πακέτο που λέγεται franchise. Αναλογιστείτε αν μπορείτε να λειτουργήσετε κάτω από μια συγκεκριμένη επιχειρηματική «ομπρέλα».

Επικοινωνήστε με τον υπεύθυνο ανάπτυξης της εταιρείας προκειμένου να σας προμηθεύσει με τον όγκο πληροφοριών για τις εταιρείες franchise που σας ενδιαφέρουν. Να αναμένετε από τον υπεύθυνο ανάπτυξης μια σειρά από διερευνητικές ερωτήσεις που στόχο θα έχουν την εξακρίβωση του επιπέδου των γνώσεών σας, την επαγγελματική σας εμπειρία και το ενδιαφέρον σας πάνω στη συγκεκριμένη εταιρεία.

Μελετήστε προσεκτικά τον ενημερωτικό φάκελο. Χάρη στην ύπαρξη του φακέλου θα έχετε πλήρη εικόνα για την εταιρεία, την ιστορία της, τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προωθεί, τον τρόπο συνεργασίας μαζί σας, την υποστήριξη που παρέχει, καθώς και τις απαιτήσεις (οικονομικές και μη) από εσάς, εφόσον σας ενδιαφέρει η ένταξη στο δίκτυο.

Συναντήστε τον εκπρόσωπο της εταιρείας. Η πρώτη συνάντηση θα έχει περισσότερο ενημερωτικό χαρακτήρα, δίνοντάς σας την ευκαιρία να ενημερωθείτε πληρέστερα για το σύστημα franchise. Αν

σκοπός σας είναι η επιχείρηση να είναι με άλλον συνεταιίρο, σημαντικό είναι να παρίστανται και εκείνοι στη συνάντηση. Είθισται οι περισσότεροι franchisors να παίρνουν συνέντευξη και από τους δύο υποψήφιους συνεταιίρους.

Συμπληρώστε την αίτηση υποψηφίου. Η συμπλήρωση της αίτησης υποψηφίου δεν σας δεσμεύει με οποιονδήποτε τρόπο. Απλώς δείχνει ότι σας ενδιαφέρει να μάθετε περισσότερες πληροφορίες για το συγκεκριμένο σύστημα franchise.

Κανονίστε τη δεύτερη συνάντηση. Ένας επαγγελματίας και αποτελεσματικά οργανωμένος franchisor θα φροντίσει ώστε να σας δώσει όλες τις απαραίτητες και λεπτομερείς πληροφορίες που χρειάζεστε προκειμένου να αποφασίσετε να ενταχθείτε - ή όχι - στο συγκεκριμένο σύστημα.

Μην εκπλαγείτε αν σας απευθύνουν προσωπικές ερωτήσεις, κατά τον ίδιο τρόπο περίπου όπως όταν περνάτε συνέντευξη για μια θέση εργασίας! Όπως αξιολογήσατε εσείς το σύστημα franchise, κατά τον ίδιο τρόπο θα πρέπει ο franchisor να αξιολογήσει εσάς ως πιθανό franchisee. Οι franchisors αναζητούν κάποιον που να λειτουργεί ως μέλος μιας ομάδας, να μπορεί να δεχτεί οδηγίες ή συμβουλές και να διαθέτει επικοινωνιακές αρετές.