

Chapter 4: Franchising

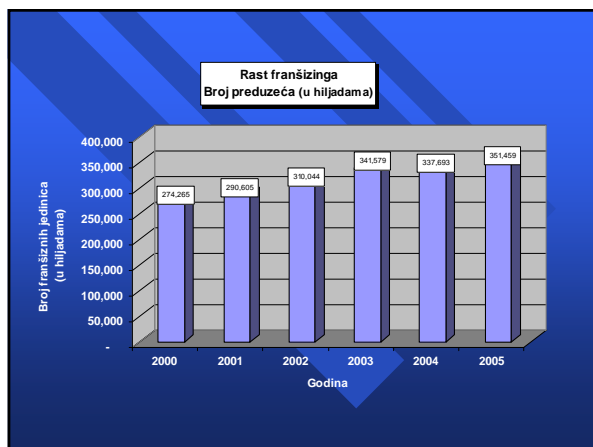

Franšizing i preduzetnik

Ekonomski fakultet Podgorica
Menadžment malim i srednjim preduzećima
07.03.2006.




Franšizing bum!

- Ukupni prihodi su veći od 1 bilion dolara (hiljadu milijardi dolara) za najrazličitije proizvode i usluge
- U SAD je 1 od 12 preduzeća osnovano kao franšizing preduzeće
- Novo preduzeće koje posluje po osnovu franšizinga se u svijetu otvara svakih šest i po minuta



Franšizing

- Franšizing – vlasnici preduzeća plaćaju nadoknadu nekoj kompaniji kako bi stekli pravo da prodaju proizvode i usluge te kompanije, pri tom koristeći njeno ime, zaštitni znak, a vrlo često i model poslovanja i kanale prodaje




Zašto kupiti franšizu?

- Mogućnost oslanjanja na veliko iskustvo davaoca franšize
- Dobija se provjeren biznis model i smanjuje rizik i mogućnost greške
- Najbolji test: "Šta bih mogao da uradim sa franšizom, a što ne bih mogao sam da postignem?"

Prednosti franšizinga

- Model poslovanja
- Trening i podrška od strane davaoca franšize
- Vrijednost brenda
- Standard u kvalitetu proizvoda i usluga
- Postojeći marketing program
- Finansijska pomoć
- Već "dokazani" proizvod ili usluga
- Veća šansa za uspjeh



Nedostaci franšizinga

- Dijeljenje profita i plaćanje naknade
- Strogi standardi
- Ograničenja na nabavke
- Ograničen asortiman
- Neadekvatni programi obuke
- Zasićenost tržišta
- Manjak slobode



10 mitova o franšizingu (1)

1. Franšizing je najsigurniji način otpočinjanja biznisa, jer franšize nikad ne propadaju
2. Moći ću da otvorim preduzeće sa manje novca nego što davalac franšize misli
3. Što je veća kompanija koja daje franšizu, ja ću biti uspješniji
4. Iskoristiću 80% onog što mi daje davalac franšize, a na to ću nadograditi moje znanje i iskustvo
5. Sve franšize su iste

10 mitova o franšizingu (2)

6. Ne moram da budem uvijek prisutan. Mogu često i da odsustvujem sa posla i sve će funkcionisati kako treba.
7. Svako može biti uspješan vlasnik u franšizingu
8. Franšizing je najjeftiniji način da se samostalno počne biznis
9. Davalac franšize će riješiti sve moje poslovne probleme, uostalom zato mu i plaćam naknadu
10. Kada otvorim svoj biznis na osnovu franšize, moći ću da vodim stvari onako kako ja hoću

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Chapter 4: Franchising

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Šta davalac franšize traži od primaoca franšize?

	Da	Ne	Možda
• Iskustvo?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Puno rada?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Timski rad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vođstvo i menadžment vještine?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Averziju ka riziku?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Obrazovanje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Finansijsku stabilnost?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Želju za uspjeh?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kako otkriti nepoštenog davaoca franšize (1)

- "Ugovor je standardan, nema potrebe da ga čitate."
- Ne daje potrebna dokumenta na vrijeme
- Loše pripremljeno uputstvo za počinjanje biznisa
- Veliki broj tužbi od prethodnih primaoca franšize
- Daje obećanja o budućoj zaradi, bez dokumentovanja svojih tvdnji
- Visoka stopa smrtnosti prethodnih primalaca franšize



Kako otkriti nepoštenog davaoca franšize (2)

- Preporučuje da vam advokat "neće biti potreban"
- Veoma malo ili nimalo dokumentacije
- Zahtijeva nerealne prihode u prvoj godini poslovanja
- Bilo kakvo pozivanje na specijalan status sa aspekta poreza
- Šeme za "brzu zaradu" koje "nikako ne mogu propasti"
- Odbija da pokaže spisak trenutnih primaoca franšize

Kako kupiti franšizu

- Dobra priprema, zdrav razum i strpljenje su ključni u izboru prave franšize
- Ispitajte sebe - Šta volite, a šta ne volite?
- Istražite tržište
- Razmislite o mogućim opcijama

Šta treba tražiti?

- Dobar marketing koncept
- Profitabilnost
- Prepoznatljiv brend
- Poslovni model koji funkcioniše
- Dobar trening program
- Pristupačnu cijenu
- Dobar odnos s primaocima franšize



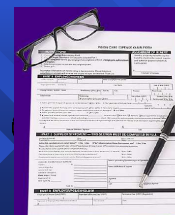
Prednosti i nedostaci kupovine nove/postojeće franšize

	Prednosti	Nedostaci
Nova franšiza	<ul style="list-style-type: none"> • Može biti uzbudljiva • Biznis model može biti nov i drugačiji na tržištu • Mogućnost dobijanja nize cijene kao "pionir" koncepta • Potencijalno visok prinos na investicije 	<ul style="list-style-type: none"> • Biznis nije testiran na tržištu • Nepoznat brend • Mogućnost da je biznis model samo trenutni hir i da je neodrživ u dugom roku • Davalac franšize nema iskustva u pružanju usluga primaocima franšize
Postojeća franšiza	<ul style="list-style-type: none"> • Biznis model je dobro poznat potrošačima, a tržište već postoji • Davalac franšize ima iskustva u pružanju usluga primaocima franšize • Davalac franšize je imao dovoljno vremena da eliminiše nedostatke u biznis modelu 	<ul style="list-style-type: none"> • Visoka cijena franšize koju najčešće nije moguće smanjiti • Biznis model može biti zastareo • Brend davaoca franšize može podsjećati kupce na stari koncept • Nastup na tržištu davaoca franšize je zastareo i potrebno ga je modernizovati

Izvor: Andrew A. Calvey, "Age Issues", Entrepreneur, January 2002, p. 118

Ugovori o franšizingu

- 40% novih primalaca franšize potpiše ugovor, a da ga ne pročita!
- Osnovne klauzule o:
 - ♦ Prekidanju franšize
 - ♦ Modelu obnove
 - ♦ Transferu



Trendovi u franšizingu

- Globalne mogućnosti
- Manje, netradicionalne lokacije
- "Conversion" franšizing
- "Višestruki" franšizing
- "Master" franšizing
- Zadovoljavanje potreba "bejbi bum" generacije

