

O co pytać franczyzodawcę?

Oto pytania o dobrą franczyzę. Od najprostszych po pogłębione. Od bardzo precyzyjnych po pozornie mało konkretne. Dla niedoświadczonych biorców oraz dla tych, którzy już prowadzą biznes franczyzowy.

Nie wszystkie pytania musisz zadawać (szczególnie naraz). Nie wszystkie pasują do każdej branży. Nie na wszystkie franczyzodawca odpowie przed podpisaniem dokumentu o poufności.

Nie bój się zadawać pytań. To moment, kiedy masz zdecydować o biznesowym „małżeństwie” na wiele lat. Jeżeli franczyzodawca unika odpowiedzi, jest niekonkretny lub wymaga podpisania stosu dokumentów przed podjęciem rozmów – bądź czujny! Pamiętaj – to jest po prostu biznes. Działają tutaj zwykłe biznesowe reguły.

Aha, i jeszcze jedno: poniższa lista na pewno nie wyczerpuje tematu pytań o dobrą franczyzę.

Masz pytania lub coś ciekawego do napisania? Śmiało: janek@edukido.com.pl

Organizacja

- Kto jest właścicielem marki/konceptu?
- Dlaczego rozwijacie się przez franczyzę, a nie poprzez własne oddziały?
- Sytuacja finansowa spółki matki – historia, udziałowcy, wyniki.
- Na czym zarabia spółka matka (źródła przychodu)?
- Jaka jest struktura organizacyjna firmy?
- Jaka jest wiedza i doświadczenie kadry zarządzającej w obszarze merytorycznym i obszarze prowadzenia franczyzy?
- Jakie kroki podjął franczyzodawca, aby przygotować swoje przedsiębiorstwo do wprowadzenia modelu franczyzowego?
- Ile jednostek pilotażowych prowadził franczyzodawca zanim zaoferował pierwszą licencję franczyzową?
- Ile kapitału własnego zainwestował franczyzodawca w ten biznes?
- Na jaki okres podpisujemy umowę, jak wygląda możliwość jej przedłużenia, a jak wcześniejszego rozwiązania?

Biznes

- Jaka jest istota franczyzy – co i po co tak naprawdę robimy?
- Jaki model biznesowy proponujecie?
- Czym wyróżnia się Państwa marka pod względem biznesowym - dlaczego jako przedsiębiorca miałbym wybrać tę markę, a nie inne systemy?
- Na czym będę zarabiał – jakie są wszystkie produkty i źródła przychodu?
- Czy biznes jest całoroczny czy sezonowy? Jak wygląda struktura przychodów w ciągu roku?
- Jaki teren jest oddawany na wyłączność – dzielnica, miasto, powiat?
- Co zawiera pakiet startowy? Z czym startuje franczyzobiorca?
- Jakie stałe (np. comiesięczne) benefity będą otrzymywał? Za co płacę opłatę miesięczną?
- Jakie wstępne koszty ponosi franczyzobiorca (opłata licencyjna, szkolenie, zatowarowanie, adaptacja lokalu, inne)?
- Jakie stałe koszty na rzecz franczyzodawcy ponosi franczyzobiorca w trakcie trwania umowy?
- Jakie są koszty operacyjne?
- Jaka jest realna, jaka pożądana, a jaka optymalna wielkość sprzedaży na interesującym mnie terenie?
- Jaka jest marża handlowa?
- Jaka jest rentowność biznesu?
- Jaki jest szacowany czas na zwrot z inwestycji początkowej?
- Jaki jest średni zysk z jednej transakcji?
- Jakie są lokalne kluczowe czynniki sukcesu?
- Proszę o plik przychodowo-kosztowy na 1, 2 oraz 3 pierwsze lata działalności.
- Czego na pewno nie robić?
- Jakiego średniomiesięcznego zysku operacyjnego mogę się spodziewać po ustabilizowaniu biznesu?

Marketing

- Jaką przewagę konkurencyjną daje Wasza marka?
- Czym wyróżnia się Państwa marka pod względem rynkowym – dlaczego klient docelowy ją wybiera?
- Kim są klienci marki – grupa docelowa, segmenty?
- Kim są moim konkurenci?
- Jakiego wsparcia reklamowego (lokalnego, regionalnego, ogólnopolskiego) mogę się spodziewać?
- Jakie narzędzia promocji są najskuteczniejsze?

Operacyjne

- Co zawiera podręcznik operacyjny - jak wygląda spis treści w podziale na rozdziały, ile zawiera stron, jak szczegółowo jest opisany?
- Czy podręcznik operacyjny zawiera opis procedur (standardów)? Jakich?
- Czy istnieje system CRM? Czy jest dedykowany naszej branży? Jak bardzo jest zaawansowany?
- Z jakich e-narzędzi biznesowych korzysta sieć?
- Jakie szkolenia wstępne i cykliczne (w trakcie trwania umowy) przewiduje Wasz system?
- Jak pomagacie w bieżącym prowadzeniu działalności? Z kim z centrali będę miał stały kontakt?
- Jak wygląda proces logistyki i zakupów?
- Czy pomagacie w doborze lokalizacji dla lokalu?
- Czy franczyzodawca pomaga rekrutować pracowników?
- Czy franczyzodawca wspomaga franczyzobiorcę wzorami umów (o pracę, o poufności z pracownikami, z klientami, z dostawcami, z innymi)?
- Czy franczyzodawca pomaga założyć firmę lub pozyskać fundusze na rozpoczęcie działalności?

Rozwój

- Jaką wizję rozwoju ma firma?
- Jak wyglądają dane rynkowe z ostatnich lat - wielkość rynku, trend, przewidywany rozwój rynku w okresie 1, 3 i 5 lat?
- Ilu obecnie jest franczyzobiorców, a ilu franczyzodawca planuje pozyskać w najbliższym czasie (zakładane tempo wzrostu)?
- Czy firma jest przygotowana na obsługę dużej liczby franczyzobiorców? Jakie franczyzodawca ma plany odnośnie wzrostu liczby załogi i rozwoju infrastruktury?
- Ilu franczyzobiorców było w sieci rok temu?
- Ilu franczyzobiorców w ciągu dwóch ostatnich lat:
 - miało umowy rozwiązane przez franczyzodawcę?
 - rozwiązało umowę z franczyzodawcą?
 - rozwiązało umowę za porozumieniem stron?
- Dlaczego za 1, 3 czy 5 lat miałbym od was nie odejść? Dlaczego będzie mi się opłacało dalej z Wami współpracować?

Masz pytania lub coś ciekawego do napisania? Śmiało: janek@edukido.com.pl

Autorem niniejszej listy pytań jest Jan Staniewicz, doświadczony franczyzobiorca i franczyzodawca.

Posłuchaj odcinka podcastu Mała Wielka Firma z jego udziałem: MałaWielkaFirma.pl/165