



FRANCHISE ALIYORSANIZ

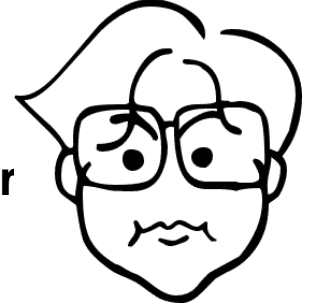
İŐİNİZİ ŐANSA BIRAKMAYIN

KOÇLUK ALIN, DENEYİMİ YANINIZA ALIN

F&M Girişimcileri yatırım nedenine göre üçe ayırır



Hevesli girişimci patron olmak uğruna her işe girer
genelde kaybeder



Zorunlu girişimci ilk bulduğu işe girer
şanslıysa kazanır

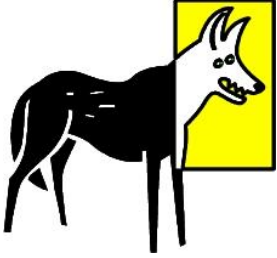


Bilinçli girişimci araştırır, danışır, doğru işe girer
genelde kazanır

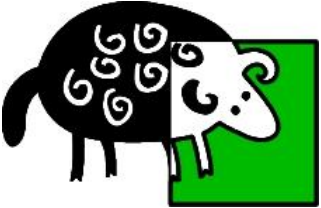
Risk girişimcinin kendisidir, F&M piyasayı ve insanı tanır, riski azaltır

KİME FRANCHISE VERİLİR

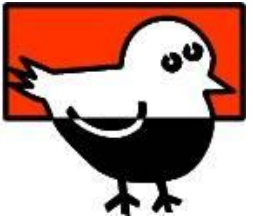
F&M Girişimcileri **iş geçmişi ve becerisine** göre üçe ayırır
Kime franchise verilip kime verilmeyeceğine buna göre karar verir
İşe **istekli** olmak veya yeterli **parası** olmak önemli değildir
İşte **başarılı** olmak önemlidir, bu da önceden belirlenebilir



Kurtlar (%5) işi bilen esnaftır, markaya para vermez



Kuzular (%10) ideal franchise alandır, para yatırır, çok çalışır



Kuşlar (%85) heves eder, çalışmaz, beceremez, batar

Risk girişimcinin kendisidir, F&M girişimciyi kendinden korur

YANITSIZ BIRAKTIĞIMIZ SORULAR

1- PARAM VAR, NE YAPAYIM ?

Bankaya yatır, faizini al
Girişimci değilsen paranı batırırsın

2- YERİM VAR NE YAPAYIM ?

Kiraya ver, kiranı al
Girişimci değilsen yerini bile kaybedersin

3- HANGİ MARKA İYİDİR ?

Marka kazandırmaz, girişimci kazanır
Girişimci değilsen hiçbir markayla kazanamazsın

4- HANGİ ALIŐVERİŐ MERKEZİ İYİDİR ?

En iyi AVM de bile yanlış nokta, zorlu rakip kaybettirir
Girişimci değilsen en iyi AVM de bile kaybedersin

5- YERİMİ KAÇA DEVREDERİM ?

İŞi kaça kurduğunuz kimseyi ilgilendirmez, alıcı kazancına bakar
Karlı iş, iyi yer, güçlü marka kolay ve yüksek fiyata devredilir



F&M bu sorulara yanıt vermez, çünkü doğru yanıt sorana göre deđiŐir

Franchise almadan önce F&M ye gelen girişimci 3 avantaj kazanır

- **Kolaylık-** Zamandan kazanır, her markayı aramaz, tanımaya çalışmaz, bulunduğu şehirde F&M temsilcisiyle istediği zaman görüşür, onlarca markanın bilgisini tek yeren alır, devreden karlı işlerden haberdar olur.
- **Uzmanlık-** Deneyimli F&M temsilcilerinden güncel sektör ve piyasa bilgileri alır, devir fırsatlarını öğrenir. Eğitim alır, koçluk alır, Franchise Kadranı, Simetri Testi, Devir Analizi, Yer Analizi, Girişimcilik Testi ile deneyimi yanına alır.
- **Güven-** F&M franchise alandan yana taraftır, F&M ye gelen girişimci güven içinde bilgi alır ve karar verir.

F&M franchise alandan yanadır, bilgilendirir, yönlendirmez

FRANCHISE VERENİN 3 DOĞRUSU

Franchise verenin 3 doğrusu vardır
Bunu herkes bilir, söyler ama herkes uygulamaz

1-doğru iş



2-doğru yer



3-doğru kişi



“**Güçlü**” markalar 3 doğruyu arar
İş yanlışsa kapatır, yer yanlışsa taşır, kişi yanlışsa devrettirir

“**Zayıf**” markalar 3 doğruyu aramaz, arasa da bulamaz
Her isteyene, parası olan herkese franchise verir

Veren hata yaparsa cezasını alan çeker, başarısız olursa batar

FRANCHISE ALANIN 3+1 DOĞRUSU

Franchise verenin 3 doğrusu franchise alana yetmez
Franchise alanın başarı formülü **sevdiği** işi yapmaktır

1) doğru iş 2) doğru yer 3) doğru kişi 4) sevdiği iş



Sevmediği işe giren kendini işine vermez, uğraşmaz, beceremez
İşin önemli kısımlarını başından atar, delege eder

Uğraşan olmazsa iş zarar eder, girişimci **kaybeder**

Elemanlar uğraşırsa iş kazanır, para uçar, girişimci **kazanamaz**

1 Yanlış 3 Doğruyu götürür, F&M franchise alanın doğrusunu arar

FRANCHISE ALANA TAVSİYEMİZ

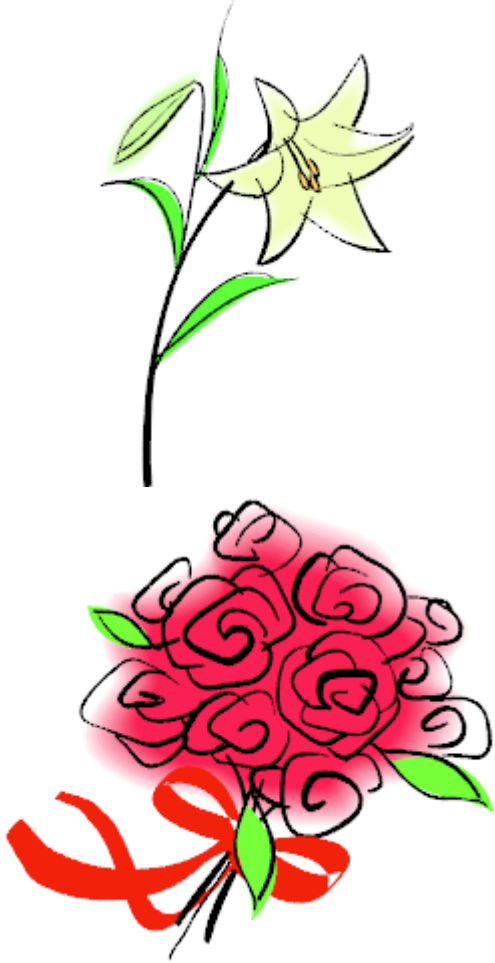
Henüz kurumsallaşmamış zincirlerin **sahibinin** kim olduğu çok önemlidir
Mağazaların yeri, ürünü, müşterisi, cirosu, karı iyi olabilir, ama garanti olamaz
Markanın **sahibini** tanıyın, niyetini ve kabiliyetini anlayın, tek güvenceniz budur



Niyeti kötüyse hiç yaklaşmayın, o kazanır, siz kaybedersiniz

Kabiliyeti yoksa uzaklaşın, markalaşamaz, yönetemez, siz ezilirsiniz

F&M franchise alanlara ücretli ve ücretsiz birçok hizmet sunar
Tüm hizmetler **F&M Temsilcileri** tarafından verilir



Ücretsiz hizmetlerimiz

- Franchise sisteminin tanıtımı
- Önerilen markaların tanıtımı
- Önerilen markaların satışı
- Portföydeki devir bilgileri

Ücretli hizmetlerimiz

- Franchise koçluğu ®
- İşletme koçluğu ®
- Devir analizi ®
- Yer analizi ®
- Anlaşma analizi ®
- Masterfranchise



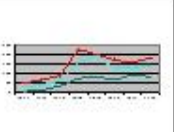
Franchise koçluğu birkaç hafta süren araştırma ve karar sürecinde verilir
Franchise Koçu ® girişimciyi tanır, anlar, istek ve hedeflerini inceler

Koç **markaları** bilir, sahiplerini tanır, gelişimini inceler
Koç piyasayı bilir, **devirleri** izler, girişimciye sunar
Koç yerden anlar, **yeri** bulur, doğru fiyatı bilir



Franchise Koçu girişimciyi **5N 1K** soruları ile tanır
Beş gün, birebir **franchise alma eğitimi** verir

Koç girişimciyi bilgilendirir, teşvik eder, uyarır, araştırmasını yönlendirir
Koç girişimcinin kararını yönlendirmez, **son kararı** girişimci verir

İSTENEN	 Doğru kişi	 Doğru iş	 Doğru yer	 Sevdiği iş
ADIMLAR	 Tanıma	 Araştırma	 Bulma	 Önerme
TESTLER	 Faktör testi	 Franch. Kadranı	 Yer Analizi	 Aday Formu

GİRİŞİMCİNİN KİŞİLİĞİNE GÖRE İŞ

Koç girişimcinin kişilik özelliklerini Littauer testi ile ölçer
Kişilik özelliklerinin ona avantaj sağlayacağı işi önerir



Konuşan iyi satıcıdır
Dinleyen iyi yöneticidir
Düşünen iyi planlayıcıdır
Yapan iyi uygulamacıdır

Kendine uygun işi seçene iş kolay gelir, işini sever

GİRİŞİMCİNİN HUYUNA GÖRE İŞ

Franchise Koçu **F&M Faktör Testi**® ile girişimcinin özelliklerini ölçer

“**İç faktörler**” dediğimiz huylar, girişimcinin gerçek nedenleridir

Sermaye, yer, iş bilgisi, çevre, hazır iş, zorunluluk “**dış faktörler**”dir

F&M iç faktörleri dış faktörlerden önde görür, değerlendirir



Güçlüyse işte başarı şansı yüksektir
Hırslıysa büyük iş, parlak marka ister
Hevesliyse kendi işini kurmak ister

Güç (-) hırs (-) heves (+) vazgeçiririz
Güç (+) hırs (-) heves (-) cesaretlendiririz
Güç (-) hırs (+) heves (+) sağlam marka öneririz
Güç (+) hırs (-) heves (+) gelişen marka öneririz
Güç (+) hırs (+) heves (+) markaya bulaştırmayız

F&M için iç faktörler, dış faktörlerden önce gelir

GİRİŞİMCİNİN BURCUNA GÖRE İŞ

Kısaca “Burç” diye tanımladığımız özelliklerin astrolojiyle ilgisi yoktur Franchise koçu girişimcinin kişilik özelliklerine göre seveceği işi önerir



Hava burcu insanı

Hayalcidir, gözlemcidir, yenilikçidir, farklı düşünür
İş fikrine tutkuyla sarılır, risk bizzat kendisidir
Yaratıcılık gerektiren iş, çalışacak ortak öneririz



Ateş burcu insanları

Araştırmacıdır, organizatördür, mücadelecidir, sorun çözer
İş fikrini koşullara uyarlar, riski yönetir
Yeni iş kurmasını, oturunca devretmesini öneririz



Toprak burcu insanları

Sabırlıdır, planlıdır, dayanıklıdır, işi yönetir
İşin yapısını korur, riskten kaçınır
Hazır yürüyen iş, sağlam marka almasını öneririz

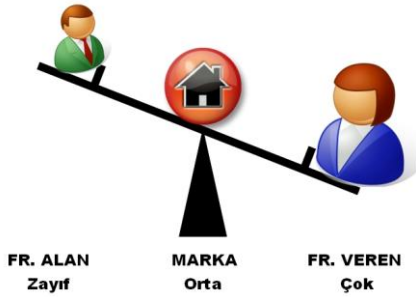
Girişimci kişilik yapısına uygun olmayan pozisyonda işe zarar verir

ÖZGÜN TEKNİK ÖLÇÜMLER

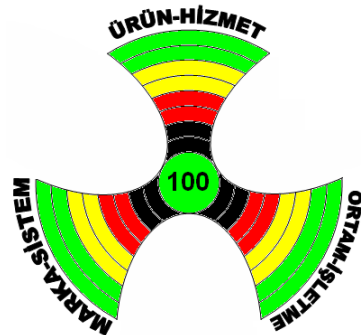
F&M özgün teknik ölçümler yapar, girişimcilere net ve doğru bilgiler verir



Franchise Kadranı® zincirin gücünü gösterir
Tüketici, Sistem, Alan, Veren açısından inceler
Sistem zayıfsa bile al diyebilir



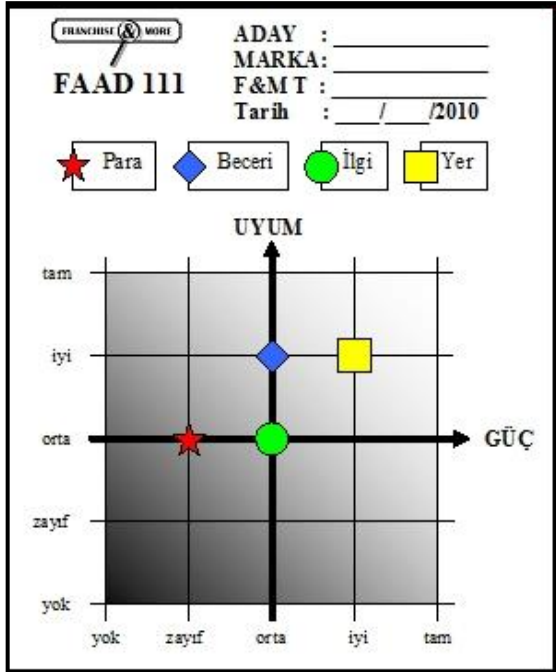
Simetri testi® anlaşmanın dengesini gösterir
Marka ve sistem, Bölge ve yer, Yatırım ve karlılık,
Satış ve tanıtım, Devir ve fesih açısından puanlar
Anlaşmanın alanı ne kadar koruduğunu gösterir



RBM® markanın gücünü gösterir

Gıda zincirleri gizli müşterilerle denetlenir
İşletmenin markası, mağazası, ürünü puanlanır
Sonuçlar sadece F&M temsilcilerinde bulunur

Franchise Koçu değerlendirmesini FAAD ® tablosu ile yapar
 “Sermaye”, “beceri”, “ilgi”, “yer” kategorileri ayrı ayrı değerlendirilir
 Girişimcinin sahip olduğu “güç” ve işin gereklerine “uyum” puanlanır
 Dört kategori için puan verilir, en yüksek puanı alan iş en uygundur



İşin gerektirdiği özellikler bellidir

- Kişiyeye göre değişmez

Girişimcinin sahip olduğu özellikler bellidir

- İşe başlayınca değişmez

Herkes her işi yapamaz

- Her iş herkese para kazandırmaz

İşe uygunluk, işe başlamadan önce ölçülür

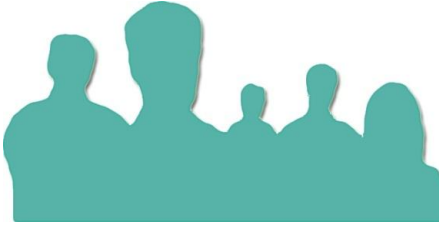
- İşe girdikten sonra öğrenmek pahalıdır

F&M FRANCHISE EĞİTİMLERİ

F&M kuruluşundan bu yana franchise eğitimleri veriyor

Franchise alanlara ve verenlere, **teorik** ve **pratik** bilgiler aktarıyor

Franchise koçu franchise alma eğitimini girişimciye **birebir** veriyor



Franchise Sohbetleri

F&M tarafından verilen günlük eğitimler (1996)
Alanlara, verenlere, girişimcilere pratik bilgiler



Franchise Akademisi

F&M, UFRAD, Aydın Üniversitesi işbirliğiyle
Franchise alanlara ve verenlere eğitimler (2006)



İşverenim, müşterim

İşverenim Müşterim

Girişimcilik eğitimi, STK ve eğitim kurumlarıyla
F&M temsilcileri verir, deneyimi aktarır (2007)

F&M franchise alanlar için en etkin bilgi kaynağıdır

Girişimci **baŐlangıŐta** veya **sorun yaŐadıđında** F&M den destek alabilir
İŞletme koçu, girişimcinin alanında uzman bir F&M temsilcisidir

İŞletme Koçu F&M tekniklerini kullanarak sorunları teŐhis eder
Franchise tekniklerini kullanarak kalıcı çözümler getirir
İŞletmenin sistemli çalıŐmasını sağlar



İŞletme Koçu, küçük iŐletmelerin de sistemli çalıŐmasını sağlar

F&M **franchise verenler** için işletme sistemleri kurar, el kitapları yazar
İşletme koçluğu ile **işletmecilere** de sistemli çalışma olanağı sunuyoruz
İşletme ve yönetim tekniklerini geliştiriyoruz, **sistemli** çalıştırıyoruz
İşletme **formlarını** ve **raporları** oluşturuyoruz, ancak el kitabını yazmıyoruz

Verilecek desteğin **kapsamını** işletme sahibi seçiyor, biz uyguluyoruz

İşletme teknikleri

- İşletmede verim artırma
- Pazarlama ve satış artırma
- Paket servis kurma ve yönetme
- Personel seçme ve yönetme
- Eğitim ve oryantasyon planı
- Tedarikçi seçme ve yönetme
- Denetim ve raporlama

Yönetim teknikleri

- Maliyet hesaplama ve masraf azaltma
- Satış ve bilgilerin kaydı, dosyalama
- Bina ve ekipman kullanımı
- Nakit akışı, kredi, tahsilat ve ödeme
- Yasal yükümlülükler
- İşletme riskleri, güvenlik ve sigorta
- İşletme ruhsat ve belgeleri

İŞLETME KOÇLUĞU ® SÜRECİ

İŞletme koçluğu **3-6 aylık** bir süreyle verilir

Yapılacak işin süresi ve **kapsamı** baştan belirlenir

Girişimci işletme koçunu **tanır**, sonra çalışır

İŞletme koçu **haftalık** ziyaretlerle destek verir

İŞletme koçu **aylık** sabit ücret alır

Koçluk süresi bitiminde sağlanan artışa göre **prim** alır





DENEYİMİ YANINIZA ALIN

KAZANAN SİZ OLUN

www.franchisemore.com