

Franchise sisteminin kuruluşunda firmamıza gösterdiğiniz ilgi için teşekkür ederiz.

Franchise & More olarak, 1996 yılından bu yana franchise sistemini kurduğumuz markalara, bize özgü bir yöntem, plan ve disiplin içinde yurt genelinde temsilcilik ağımla hizmetler vermekteyiz. Franchise sistemi kurarken profesyonel ciddiyetle, amatör ruhla çalışırız. Önce koşulları inceler, doğru stratejiyi geliştirir, sonra sistemi kurarız. Hizmetlerimizi bağımsız paketler halinde sunarız, danışan kendi ihtiyacına göre istediğini alır. Sadece bizim daha iyi, daha hızlı ve daha ucuz yapacaklarımızı üstlenir, diğerlerini girişimciye bırakırız. Hizmetimiz tamamlandığında firmadaki ekip işi öğrenir, danışmanlığa ihtiyacı kalmaz.

1996 dan bu yana vizyonumuz dünyaya açılmak ve gelişime ayak uydurmak, misyonumuz franchise sektörüne eksiksiz hizmet sunmaktır. Yaptığımız işlerde franchise alanın kazanmayacağı yapılar kurmayız. Firmamız ve ilkelerimiz hakkındaki bilgileri sitemizden alabilirsiniz. <http://www.franchisemore.com/content.php?i=FM-H-tanitim>
Referanslarımız sitemizde yer almaktadır. [http://www.franchisemore.com/content.php?i= referans](http://www.franchisemore.com/content.php?i=referans)

FRANCHISE SİSTEMİ KURULUŞ ÖNCESİ ARAŞTIRMA HİZMETLERİMİZ

- A0: F&M Destek** Sektörde deneyim sahibi bir temsilcimiz sürekli danışmanlık verir, franchise verenle haftalık görüşmeler yapar, sorularını yanıtlar, sorunlarını çözer, markayı birlikte büyütürüz.
- A1: Uygunluk Analizi:** Danışandan aldığımız bilgilerle firmanın ve işin franchise vermeye uygun olup olmadığını birkaç gün içinde inceleriz. Sonuç raporumuzda firmaya uygun bulduğumuz hareket şeklini belirler, “**ne yapmalı**” sorusunun yanıtı olarak franchise vermeyi, şubeler açmayı, ortak almayı önerebileceğimiz gibi, işi hiç büyütmemeyi, kimseye öğretmemeyi, franchise vermemeyi de önerebiliriz.
- A2: Strateji Geliştirme:** Kendi yapacağımız gözlem ve araştırmalarla firmayı, işi, pazarı, rakipleri, müşterileri 1-2 ay içinde inceler, “**nasıl yapmalı**” sorusunu yanıtlar, işin kime ne kazandıracığını anlatırız. Franchise vermenin temel stratejilerini, ne zaman, nerede açılacağını, kime ne şartlarla franchise verileceğini, nasıl işletileceğini, nasıl yönetileceğini girişimci ile mutabık kalarak belirler, sonucu rapor halinde sunarız.
- A3: Konsept Geliştirme:** Mevcut işletmeler franchise edilmeye uygunsa hemen başlarız, değilse konsepti birlikte geliştiririz. “**Ne satmalı**” sorusunu yanıtlar, ürün, hizmet, ekipman, dekor, kurumsal kimlik, tedarik, lojistik, kadro, organizasyon, pazarlama, maliyet kontrol, fiyatlandırma, satış artırma, promosyon konularında ihtiyaca göre aktif veya pasif destek veririz. Hizmetimiz sistemin gerekiyorsa baştan kurulmasını, gerekiyorsa değiştirilmesini haftalık toplantılarla yönlendirmekle sınırlıdır. Konseptin oluşturulmasında görev alacak mimar, ajans vb. uzmanların hizmet bedelini franchise veren öder.
- A4: Altyapı Kuruluşu:** Franchise sistemi kuruluşunun aşamalarını ve zaman planını belirler, çalışma konularının başlıklarını çıkarırız. “**Nasıl başlamalı**” sorusunu yanıtlar, firma içinden veya dışından franchise sisteminin kuruluşunda çalışacak kişileri, firmanın hizmet alacağı taşeronları firma ile birlikte seçeriz. Ekip oluştuğunda franchise işleyişi konusunda yönlendiririz. Bu hizmetimizi, sistemini bizden hizmet almadan kendi kuracak olanlara öneriyoruz, sistemi biz kuracaksak gerekmiyor.
- A5: Masterfranchise Alma:** Masterfranchise almak istenen sektörü, alternatif markaları, iç pazara uyumunu araştırırız. Marka ile yazışma, ülke raporu hazırlama, Masterfranchise anlaşması inceleme ve pazarlık aşamalarında destek veririz.

FRANCHISE SİSTEMİ KURULUŞ HİZMETLERİMİZ

- K1: Franchise Pazarlama:** Franchise satmak için yapılacak tanıtımın yöntemini ve programını belirleriz. Franchise anlaşmasını hazırlarız. Franchise vermede öncelikli ve uygun yerleri belirler, yayılma planını çıkarırız. Franchise alan adayı başvuru formunu hazırlar, araştırma ve seçim yöntemini belirleriz. Franchise adaylarıyla görüşme ve satış yapılması bu hizmete dahil değildir.
- K2: El Kitapları:** Franchise sisteminin temelini oluşturan prosedürleri işin yapısına ve gereklerine göre belirler, el kitaplarını yazarız. Franchise el kitabında merkezin işlerini, yönetim el kitabında franchise alanın ve işletme yöneticisinin işlerini, işletme el kitabında çalışanların işlerini tanımlarız.
- K3: Eğitim ve Denetim:** Franchise alan, yönetici ve çalışanların almaları gereken eğitimin yöntem, kapsam ve içeriğini belirler, eğitici kadroyu kurar, ilk eğitimi birlikte veririz. Franchise alanların hizmet standartlarını koruması için operasyonel, mali ve gizli müşteri denetim sistemini kurar, puanlı değerlendirme modelini oluştururuz. Firma içinden denetimi yürütecek kişileri eğitiriz.
- K4: Merkezi ve Yerel Tanıtım:** Franchise işletmelerin ürün ve hizmet satışını artıracak şekilde pazarlama prosedürlerini tanımlarız. Tüm işletmelerin katkıda bulunacağı merkezi reklam fonunu kurar, yönetim ve kullanılma şeklini belirleriz. İşletmelerin kendi çevrelerinde yapacakları yerel tanıtım etkinliklerini tanımlar, açılış, kampanya ve promosyon yöntemlerini tanımlarız.

HANGİ DURUMDA HANGİ HİZMETLERİ ALMALISINIZ ?

- İşim franchise olur mu** diyor ve profesyonel görüş almak istiyorsanız (A1)
En iyi nasıl franchise yaparım diyor ve stratejiyi profesyonellere bırakmak istiyorsanız (A2)
Bir süre deneyip göreyim diyor ve deneyimi yanınıza almak istiyorsanız (A6)
Ben işimden eminim diyor ve en az masrafla hemen başlamak istiyorsanız (A1, A4, K1)
Benim işim doğru, bana sistem lazım diyor ve sisteminizi kurmamızı istiyorsanız (K1, K2, K3, K4)
Sıfırdan zincir kuracağım diyor ve tüm işi bize bırakıyorsanız (A2, A3, K1, K2, K3, K4)
Masterfranchise verebilirim diyorsanız (F3) ve devlet destekleri
Masterfranchise alacağım diyorsanız (A5)
Kendinizin yapabileceğiniz Baskül Testi <http://www.franchisemore.com/content.php?i=FV-D-uygunluktesti>

FRANCHISE SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİMİZ

FRANCHISE ALANLARLA İLİŞKİLER

- F1: Exclusive satış** ile markaya yapılan tüm başvuruları yanıtlar, tüm görüşmeleri yürütür, adayları inceler, önerilen yerleri görür, pazarlığını yapar, uygun bulduklarımızı firmaya öneririz, kararı firma verir.
F2: Nonexclusive satış yetkisini aldığımız markaları bize başvuran girişimcilere tanıtır, adayları firmaya öneririz, franchise satışını firma yapar.
F3: Masterfranchise satış hizmetimizde markayı yurt dışına taşımak için araştırma ve görüşmeleri yürütür, talepleri toplar, koşulları belirler, tanıtım mecralarını bulur, firmaya öneririz.
F4: Devir aracılığı hizmetimizde firmaya veya franchise alanlarına ait işletmelerin uygun adaylara devrini sağlarız.
F5: Devir analizi ile devredilecek yerin iş potansiyelini ve uygun devir koşullarını belirler ve raporlarız.
F6: Girişimcilik testi ile firmaya başvuran franchise alan adaylarını inceler, kişilik ve girişimcilik özelliklerini raporlarız.
F7: Uzmanlık hizmetimizde franchise alanlarla yaşanan sorunlarda hakemlik ederiz.
F8: Tanıtım ile www.franchise.com.tr sitesinde franchise markasını tanıtırız

LOKASYON HİZMETLERİ

- L1: Yer kiralama** hizmetimizde firmanın ihtiyacına uygun yerleri doğrudan veya emlakçiler eliyle bulur, doğru kiralama koşullarını öneririz.
L2: AVM kiralama hizmetimizde işe uygun alışveriş merkezlerini belirler, görüşmeleri yürütür, uygun noktaları seçer, uygun kiralama koşullarını oluştururuz.
L3: Yer analizi ile belli bir noktayı inceler, gerçek değerini belirler, öngörülen iş yapıldığı takdirde nereden müşteri alacağını ve ne ciro yapacağını hesaplarız.
L4: Yayılma planı ile ülke genelinde AVM ve cadde mağazalarının nerelerde olması gerektiğini, nerelerde kimlerle rekabet edeceğini çıkarır, raporlarız.

EĞİTİM HİZMETLERİ

- E1: Genel katılıma açık** eğitimlerimizde franchise verenin ortak, yönetici ve çalışanlarına temel konularda yarım günlük seminerlerle bilgi ve deneyimimizi aktarıyoruz.
E2: Firmaya özel eğitimlerde firmanın yönetici ve çalışanlarına ihtiyaç duydukları konularda özel hazırlanmış eğitimler veririz.

DENETİM HİZMETLERİ

- D1: Sistem değerlendirme** ile UFRAD denetiminde franchise veren firmanın uygulamalarında UFRAD ilkelerine ne derecede uyduğunu belirleriz.
D2: Check-Up denetiminde franchise veren, alan, tüketici ve sistem açısından değerlendirme yapar, franchise kadranını çıkarır, işletmeleri ziyaret eder, uygulamalarını görür, geçmişte yaptıklarını ve gelecek için planladıklarını anlar, yayılma ve yer seçimini irdeler, rakipleri karşısında başarılı olması için önerilerimizi raporlarız.
D3: Franchise kadranı analizinde markayı franchise veren, alan, tüketici ve sistem açısından değerlendirir, kadran üzerinde puanlarız.
D4: Simetri testi ile franchise anlaşmasının franchise vereni, alanı ve markayı ne derecede koruduğunu belirler, puanlarız.
D5: RBM ölçümünde sektördeki markalar aynı zamanda ve aynı kriterlere göre denetlenir, franchise markasının değeri belirlenir, sektördeki rakipleri ile karşılaştırmalı olarak raporlanır.
D6: Gizli müşteri ölçümünde eğitilmiş tüketiciler müşteri gibi, ücretini ödeyerek hizmet alır, gözlemlerini raporlarlar.

DANIŞMANLIK VE HİZMET BEDELLERİ

Danışmanlık ve destek hizmetlerinin süresi, fiyatlandırması, çalışma şekli aşağıdaki gibi uygulanır.

- Proje netleştiğinde, işin yerine, süresine, kadrosuna, kapsamına bağlı olarak fiyat belirlenir.
- Yazılı anlaşma yapılarak danışan ve danışmanın hak ve yükümlülüklerini belirlenir.
- Hizmet verildiğinde fatura düzenlenir, KDV fiyata eklenir.
- Ödemeler hizmetin ilerlemesine paralel olarak bölümler veya aylık taksitlerle halinde yapılır.
- Hizmet bedeli F&M nin uzmanlık alanı olan franchise uygulamaları için verilir. Yatırım ve işletme uygulamaları olan mimar, ajans, hukuk, üretim, dağıtım, araştırma gibi uzmanların danışmanlık bedeli, F&M hizmet bedeline dahil değildir. Dışarıdan hizmet alınacak uzmanları F&M önerebilir, ancak marka danışan seçer.
- İşin gereği olarak yapılacak seyahatlerin ulaşım ve konaklama giderleri danışan firma tarafından karşılanır.
- Danışmanlık hizmetleri ihtiyaca göre ve birbirinden bağımsız verilir, biri bittikten sonra bir sonraki alınabilir.
- Birden fazla hizmet paketi toplu halde alındığında paket fiyatına göre indirim uygulanır.
- Her hizmet, konusunda uzman F&M temsilcileri veya çözüm ortağı kuruluşlar tarafından verilir.
- F&M tüm hizmetleri koordine eder, uzmanları yönlendirir, sonuçların sorumluluğunu taşır.

ARAŞTIRMA DANIŞMANLIĞI	ÇALIŞMA	SÜRE	ÜCRET
A0- F&M Destek	Düzenli görüşme ve danışma	Gereğince	Aylık
A1- Uygunluk Analizi	Yerinde inceleme, raporlama	1-2 hafta	Paket
A2- Strateji Geliştirme	Yerinde inceleme, saha çalışması, raporlama	1-2 ay	Paket
A3- Konsept Geliştirme	Konsept olgunlaşana kadar düzenli görüşmeler	Gereğince	Aylık
A4- Altyapı Kuruluşu	Düzenli görüşme, sektörle temas ve anlaşma	1-2 ay	Paket
A5- Masterfranchise Alma	Düzenli görüşme, gerektiğe seyahat ve çalışma	3-6 ay	Paket
KURULUŞ DANIŞMANLIĞI	ÇALIŞMA	SÜRE	ÜCRET
K1- Franchise Pazarlama	Yerinde inceleme, düzenli görüşme, içerik teslimi	1-2 ay	Paket
K2- El Kitapları	Yerinde inceleme, düzenli görüşme, içerik teslimi	4-8 ay	Paket
K3- Eğitim ve Denetim	Düzenli görüşme, örnek uygulama, içerik teslimi	2-4 ay	Paket
K4- Merkezi ve Yerel Tanıtım	Yerinde inceleme, düzenli görüşme, içerik teslimi	1-2 ay	Paket
DESTEK HİZMETLERİ	ÇALIŞMA	SÜRE	ÜCRET
F1: Exclusive satış	Tüm adaylar incelenir, seçilir, önerilir	1 yıl	Prim
F2: Nonexclusive satış	F&M ye gelen adaylar incelenir, önerilir	1 yıl	Prim
F3: Masterfranchise verme	Seçilen pazarlara tanıtım yapılır, adaylar incelenir	3-6 ay	Prim
F4: Devir aracılığı	Devir duyurulur, adaylar incelenir, önerilir	Gereğince	Prim
F5: Devir analizi	Yerinde inceleme, saha çalışması, raporlama	1 hafta	Paket
F6: Girişimcilik testi	İnternet üzerinden test, telefonla değerlendirme	1 saat	Paket
F7: Uzlaştırma	Taraflarla görüşme, inceleme, raporlama	1-2 hafta	Paket
L1: Yer kiralama	Saha çalışması, önerme	1 yıl	Prim
L2: AVM kiralama	Temas kurma, tanıtım, önerme	1 yıl	Prim
L3: Yer analizi	Yerinde inceleme, saha çalışması, raporlama	1 hafta	Paket
L4: Yayımla planı	Yerinde inceleme, raporlama	2 hafta	Paket
E1: Genel katılıma açık eğitim	F&M eğitim salonunda	1 gün	Paket
E2: Firmaya özel eğitim	Firmanın eğitim salonunda	1-2 gün	Paket
D1: UFRAD Sistem değerlendirme	Yerinde inceleme, raporlama	1 hafta	Paket
D2: Check-Up	Yerinde inceleme, saha çalışması, raporlama	2 hafta	Paket
D3: Franchise kadranı	Yerinde inceleme, saha çalışması, raporlama	1 hafta	Paket
D4: Simetri testi	Yerinde inceleme, raporlama	1 hafta	Paket
D5: RBM	Üç işletmeye gizli müşteri ziyareti, raporlama	2 hafta	Birim
D6: Gizli müşteri	İşletmelere aylık gizli müşteri ziyareti, raporlama	Yıllık	Birim

Hizmetlerimiz konusunda teklif almak için F&M yi arayabilir veya mail atabilirsiniz.

TEL: **0216-580 8828** EMAIL: post@franchisemore.com

Sektörünüzde deneyim sahibi olan, size hizmet verecek F&M Temsilcisi sizi arar, teklifimizi iletir.

FRANCHISE DANIŞMANLIK HİZMETLERİNİN İÇERİĞİ

A0 - F&M Destek

- Sektörde deneyim sahibi bir temsilcimiz sürekli danışmanlık verir
- Franchise verenle haftalık görüşmeler yapar, sorularını yanıtlar, sorunlarını çözmesi için yol gösterir

A1 - Uygunluk Analizi

“Uygunluk Analizi” aşamasında danışman gibi çalışır, birkaç gün içinde danışana yararlı olup olmayacağını inceleriz. Firmanın franchise sistemine geçmeye uygun olup olmadığını bir rapor halinde sunarız.

- Danışanın kurum kültürü, sahipleri ve yöneticileri, ticari geçmişi, işletmeleri, beklentileri, kadroları Danışmanın uzmanları tarafından araştırılır.
- Yapılması beklenen işler ve varılmak istenen hedef danışman tarafından değerlendirilir. Danışanın franchise sistemine geçmeye uygun olup olmadığı, değilse nelerin yapılması gerektiği araştırılır. Danışmanın kendisinden beklenenleri karşılayıp karşılayamayacağı anlaşılır.
- Sonuç değerlendirmesi bir rapor halinde sunulur. Franchise sisteminin hemen kurulmaya başlanması önerilebileceği gibi, belli aşamalara gelinmesinin beklenmesi de önerilebilir.

Uygunluk Analizi 1 veya 2 günlük inceleme sonrasında yaklaşık 1 hafta içinde raporlanır.

A2- Strateji Geliştirme

Strateji geliştirme aşamasında girişimci gibi çalışır, birkaç hafta süreyle kendi işimizi kuracakmış gibi her açıdan değerlendiririz. Danışanın mevcut durumunu sınırlayıcı bir çerçeve olarak değil, bir başlangıç sermayesi olarak görürüz. Girişimciyi, firmayı, işletmeyi, rakipleri ve müşterileri inceleriz. Konsept tanımı, ürün ve hizmet gamı, yayılma planı, çalışma usulleri, kimlere franchise verileceği, pazardaki konumlandırma, kurumsal kimlik gibi temel stratejileri danışanın mutabakatı ile belirleriz. Sonuçları bir rapor halinde sunarız. Bununla sistem kuruluşu aşamasında kararsızlıktan kaynaklanacak gecikmeleri önleriz.

Franchise verilmesinde en önemli aşama olan hazırlık yeterli araştırmaya dayanmalıdır. Franchise sistemi Danışanın mevcut kaynaklarıyla altından kalkabileceği şekilde planlanmalıdır. Danışan amaçladığı hedeflere makul sürede ulaşabilmelidir. Sonuçta franchise veren, franchise alanlar ve tüketiciler sistemden makul yarar sağlamalıdır. Boş beklentilerin ve gerçekçi olmayan hayallerin projeye hakim olmaması kadar, gereksiz korku ve komplekslerin büyük hedefler konmasına engel olmaması da gerekir. Ulaşılabilecek hedefler belirlenmesi, kaynakların doğru şekilde kullanılabilmesi için doğru strateji seçilmelidir.

Strateji belirleme aşamasında danışan ve danışman tarafında farklı görüşler çıkabilir. Bu aşamada gerek danışan, gerekse danışman görüşlerini gerçek örneklerle desteklenmeli, sayılabilir büyüklüklerle ortaya koymalıdır. Hazırlık aşaması, danışman ve franchise verenin birbirlerini tanıması, hedeflerini ve kapasitesini anlaması için de olanak sunmaktadır.

- Franchise altyapısı çalışmasının zaman planı ve bütçesi de hazırlık aşamasının sonunda belirlenir.
- Danışanın kurum kültürü, imajı, geçmişi, ortakları, yöneticileri, kadroları danışman tarafından incelenir.
- Danışanın varmak istediği hedef ve danışmandan beklediği işler anlaşılır.
- Franchise edilecek tipik bir perakende işletmenin veya varsa farklı işletme konseptlerinin ticari yapısı ve performansı incelenir.
- İşletmenin müşterilerinin beklentileri ve piyasadaki karşılama derecesi araştırılır.
- İçinde bulunulan rekabet ortamı değerlendirilir, rakiplerin ve danışanın güçlü ve zayıf yanları, pazardaki fırsat ve tehditler belirlenir.
- Yurt içinde ve dışında yayılma potansiyeli araştırılır, konseptin nerelerde ve hangi kiralarda karlı çalışabileceği belirlenir, alışveriş merkezlerinin sunduğu fırsatlar ve danışanın branşındaki tercihleri araştırılır.
- Tüketicilerin markaya, konsepte ve ürüne ilgisi, fiyat duyarlılığı belirlenir.
- Araştırmalar sonucunda, danışanın amacını en iyi şekilde karşılaması ve başarılı çalışabilmesi için Danışmanca uygun bulunan yöntem belirlenir ve raporlanır.
- Öneriler danışanın ve danışmanın yetkilileriyle birlikte değerlendirilir, mutabık kalınan hedefler ve yöntem uygulamaya konulur.
- Bu çerçevede konsept tanımı, nerelerde işletme açılacağı, nasıl çalışacağı, kimlere franchise verileceği, pazardaki konumlandırma gibi temel stratejiler belirlenir.
- Franchise altyapısı çalışmasının zaman planı belirlenir.
- Tarafların bu plana uymak için yapması gereken işler, kurması gereken kadrolar ve teslim süreleri belirlenir.
- Danışanın proje çerçevesinde sistem kuruluşuna ayırması gereken bütçe belirlenir.
- Hazırlık ve Strateji, yapılacak saha çalışması ve dışarıdan alınacak hizmetlere bağlı olarak, yaklaşık 6-8 hafta sürer.

A3 - Konsept Geliştirme

Konsept geliştirme aşamasında araştırmacı gibi çalışırız. Danışanın perakende konsepti yeni oluşturulacaksa veya önemli değişiklikler yapılacaksa, modelin karlı çalıştığı görüldükten sonra franchise verilmelidir. Eski modelin başarısının nedeni, işletme yerinin uygunluğu, işletme sahibinin özel yeteneği, rakiplerinin azlığı veya zayıflığı, müşterilerinin alışkanlığı olabilir. Franchise verip yaygınlaştığında aynı başarı sağlanamayabilir. Bunu önlemek için danışan örnek işletme konseptlerini kurar, kurdurur veya mevcutları dönüştürür. Konsept yayılmaya hazırsa aşama atlanır, değilse birkaç ay sürebilir.

Konsept geliştirme aşamasında firma, franchise sisteminin kurulması öncesinde en uygun bulunan bir veya birkaç işletme prototipini oluşturur ve işletir. Yeterli süre çalıştırarak kazanılan deneyimler franchise sisteminde kullanılır ve uygulanır.

Danışmanın konsept geliştirmedeki rolü “pasif”tir. Franchise sisteminin gereklerini bilmesi açısından danışanın kadrolarının ve taşeronlarının bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesinden ibarettir. Kadrolar ve taşeronlar danışan tarafından seçileceği için, sonuçlar da bunların becerisi ve bu işe ayrılan kaynaklarla sınırlı olacaktır.

Franchise danışmanlığının ötesinde, konsept geliştirmede de danışmanın “aktif” rol alması istendiği takdirde gerekli uzmanları istihdam ederek çalışma yapılabilir, ancak bu hizmet işbu teklifin kapsamı dışındadır.

Kurumsal kimlik ve marka

- Danışanın kurumsal kimliği ve marka konumlandırması yeniden ele alınır.
- Danışanın reklam ve halkla ilişkiler ajansı ile alternatif işletme konseptlerinin gerektireceği tabela, bayrak, araç üstü çıkartma vb. gibi kurumsal kimlik uygulamaları üzerinde çalışılır. Sistemi ifade edecek sloganlar geliştirilir.

Mimari tasarım ve dekorasyon

- Danışanın mimari ile, farklı işletme konseptlerine uygun, tipik, işlevsel bir mimari tasarım geliştirilir.
- Dekorasyon elemanları gerek maliyet, gerekse her yerde uygulanabilme açısından değerlendirilir.

Ürün ve hizmet geliştirme

- Esas ürün ve hizmetlerinizin geliştirilmesi, çeşitlerinin yeni perakende konseptine uygun hale getirilmesi, maliyet ve fiyat açısından konumlandırılması, Danışanın uzmanları ile birlikte yapılır.

Tedarik ve lojistik sistemi

- Danışanın tedarikçileri, nakliyecileri, sevkiyat ve depolama sistemi yayılmaya uygunluk açısından değerlendirilir.

Organizasyon ve kadro

- Danışanın mevcut kadrosu gelecekte ihtiyaç duyulacak pozisyonlara uygunluk açısından değerlendirilir.
- Pozisyonlara adayların seçiminde, boş pozisyonlar için uygun adayların bulunmasında yardımcı olunur.
- Eski ve yeni kadronun uyumlu çalışması için etkinlikler yapılır ve eğitimler verilir.

Pazarlama

- Ürün çeşitlemesi, fiyatlandırma, tanıtım yöntemleri, reklam ve iletişim mecraları, sloganlar, kampanyalar, promosyonlar, vb. konularında öneriler getirilerek destek verilir.
- Uygulama sonuçları izlenerek firma için en yararlı yöntem geliştirilir.

A4 - Altyapı Kuruluşu

- Franchise sistemi kuruluşunun aşamalarını ve zaman planını belirlenir.
- Çalışma konularının başlıkları çıkarılır.
- Firma içinden veya dışından franchise sisteminin kuruluşunda çalışacak kişiler, firmanın belli konularda hizmet alacağı uzman taşeronlar firma ile birlikte seçilir.
- Ekip oluştuğunda franchise konusunda genel franchise eğitimleri verilir.

A5 - Masterfranchise Alma

- Masterfranchise almak istenen sektör, pazar, alternatif markalar incelenir
- Markanın iç pazara uyumunu araştırılır
- Marka ile yazışma, ülke raporu hazırlama, masterfranchise anlaşması inceleme ve pazarlık yapılır

K1 - Franchise Pazarlama

Franchise anlaşması

- Franchise anlaşmasının uygun işletmeciler tarafından kabul görmesi için gerekli ticari dengeler ve anlaşmanın yapısı Danışan ile mutabakat içinde belirlenir.
- Franchise anlaşmasının ticari esaslarını maddeler halinde hazırlanır.
- Franchise anlaşmasının hukuki yazımı için Danışan'ın hukuk danışmanı ile çalışılır, nihai metin uzman hukukçu tarafından yazılır.
- Danışan isterse franchise anlaşmaları konusunda uzman hukukçu önerilir.

Franchise tanıtımı

- Franchise pazarlaması için uygun yöntemleri ve mecralar belirlenir.
- Danışan'ın varmak istediği hedefler doğrultusunda aksiyon planı ve bütçesi çıkarılır.
- Franchise broşürünü içerik olarak hazırlanır, tasarımında Danışanın ajansına destek verilir.

Yayımla planı

- Konseptin hangi koşullarda ne ciro ve kar sağlayacağı, ne kira ödeyebileceği öngörülür.
- Danışanın yayılma öncelikleri anlaşılır.
- Yayımla planını hazırlanır, öncelikli bölgeler, şehirleri, AVM ler belirlenir.
- Konsept için “zorunlu”, “yararlı”, “zararsız” işletme yerlerini ve bunlara uygun işletme formatları belirlenir.
- Yer seçimi kriterlerini çıkarılır.
- Yer seçimi formu hazırlanır.

Franchise satışı

- Konseptin işletmecisi olabilecek uygun aday profili belirlenir.
- Aday seçim formu hazırlanır.
- Franchise başvuru prosedürünü hazırlanır.
- Franchise satarken kullanılacak söylemler, taktikler, pazarlık sınırları Danışan ile birlikte belirlenir.

K2 - El Kitapları

Franchise el kitabı

- Danışanın franchise veren olarak uygulayacağı ilkeler, ana başlıklar ve çalışma prosedürleri halinde belirlenir.
- Franchise işletmelerin bina, tesisat, tabela, dekorasyon, ekipman, vb. gibi altyapı standartları belirlenir.
- Franchise vermede uygulanacak yöntem, franchise pazarlama kanalları, adaylarda aranacak özellikler, aday değerlendirme yöntemi ve karar kriterleri, franchise alanlara yaklaşım belirlenir.
- Yayımla kriterleri, pazar tahmin yöntemleri, yer seçimi ilkeleri belirlenir, formları hazırlanır.
- Sistemin esasını oluşturan kritik tedarikçilerle çalışma usulleri belirlenir.

İşletme el kitabı

- Danışan bünyesindeki işletmeler için uygulanan çalışma prosedürleri elden geçirilir.
- Her bir işletmenin aynı kalite ve müşteri memnuniyetine erişmesi için gereken çalışma usullerini içeren “işletme el kitabı” hazırlanır.
- Kağıt veya bilgisayar ortamında kullanılacak iş akış formları oluşturulur.

Yönetim el kitabı

- İşletme yöneticilerinin uygulayacağı yönetmelikler, personel politikaları, merkezle ilişkiler, raporlama usulleri belirlenir.
- İşletme yöneticilerinin kadrolarına verecekleri işbaşı eğitimi ve iç denetim yöntemleri belirlenir.
- Yönetim El Kitabı ve formları oluşturulur.

K3 - Eğitim ve Denetim

Eğitim sistemi

- Franchise alanların ve her kademedeki çalışan ve yöneticinin istenen düzeyde hizmet vermesi için almaları gereken eğitimin kapsamı ve içeriği belirlenir.
- Eğitim yöntemi, yeri, frekansları ve eğitimci kadrosu belirlenir.
- İş yürütecek olan Danışmanın uzmanları yetiştirilir, ilk eğitimler birlikte verilir.

Denetim sistemi

- Franchise alanların hizmet standartlarını koruması için uygulanması gereken denetim sistemi kurulur.
- Hizmet kalitesini belirleyecek olan “Operasyonel Denetim” sistemi oluşturulur, düzenli ve ani denetim yöntemleri belirlenir.
- Franchise ödemelerinin doğruluğunu izlemek amacıyla “Mali Denetim” sistemi oluşturulur.
- Denetim sonuçlarını rakamsal ifade edebilmek, işletmelerin gelişmesini izleyebilmek ve aralarında karşılaştırabilmek için “Puanlama” yöntemi geliştirilir.
- Bağımsız ve kimliği belirsiz denetçilerin inceleme ve ölçümleriyle “Gizli Müşteri” denetim sistemi oluşturulur.
- Haberli ve habersiz, ani ve düzenli denetimlerin değişken sıklığı ve şekli belirlenir.
- Danışan bünyesinde oluşturulan denetici kadroları eğitilir.

K4 - Merkezi ve Yerel Tanıtım

Merkezi tanıtım

- İşletmelerin müşteri sayısını, müşteri başına satışı ve müşteri bağlılığını artırma amaçlı tanıtımda uygulayacağı başarılı yöntemler ve uygulama esasları belirlenir.
- Merkezden yapılacak etkinlikler için bir “merkezi reklam fonu” oluşturulur.
- Reklam fonuna franchise işletmelerin katılımı, fonun yönetim esasları ve sonuç raporlama usulleri belirlenir.
- Tanıtım etkinliklerini yürütecek ekibin eğitimi verilir.

Yerel tanıtım

- İşletmelerin kendi bütçeleriyle kendi bölgelerinde yapacakları yerel tanıtım yöntemleri belirlenir.
- İşletmelerin uygulayacağı kampanyalar, farklı amaçlara yönelik olarak çeşitlendirilir
- Kampanya planlaması, uygulaması, sonuçlarının ölçülmesi ve raporlanması için yöntem geliştirilir.
- Örnek kampanya uygulaması yapılır.