



TECRÜBE KONUŞUYOR, BATMAKTAN KURTARIYOR

F&M Girişimcilik Sohbetleri, başka eğitimlerde verilmeyen, yılların deneyimlerine dayanan, işin özüne inen bilgileri aktarıyor, markalı iş yapmak isteyen girişimcilere yol gösteriyor. Öğleden sonra 14.00-17.20 saatleri arasında 4 ders olarak düzenlenen seminerler 6 katılımcı ile sohbet ortamında düzenleniyor, piyasadan ve katılımcılardan gerçek örnekler işleniyor. Katılımcı sayısı sınırlı olduğu için ön kayıt sırasına göre kesin kayıt alınıyor.

Franchise alanlara yönelik seminerler Cumartesi günleri düzenleniyor. İlki tanıtım amaçlı olarak (A-GT) ücretsiz, franchise hakkında genel bilgilerin yanı sıra, kimin franchise alması, kimin almaması gerektiği işleniyor, marka seçiminde dikkat edilecek hususlar dile getiriliyor, alışveriş merkezleri ve cadde mağazaları karşılaştırılıyor. Diğer dört seminerde (A01, A02, A03, A04) franchise almayı düşünen girişimcilerin yaşamlarını etkileyecek kritik kararları öncesinde bilmeleri gereken 4 soru yanıtlanıyor. “Franchise nedir”, “yer seçimi”, “marka seçimi”, “anlaşma pazarlığı” konuları işleniyor.

Girişimcilik sohbetlerinde, Perşembe günleri, girişimcilerin küçük işlerde yaşadığı 5 önemli sorun işleniyor. Okulda okutulmayan, kurslarda anlatılmayan, “ortak olmak”, “rakiplere üstünlük”, “insan yönetmek”, “büyürken batmak”, “tavsiye edilmek” konuları sohbet ortamında, yaşanmış örneklerle anlatılıyor.

FRANCHISE SEMİNERLERİ	GİRİŞİMCİLİK SEMİNERLERİ
(A-GT) Kim franchise almalı, ne kadar risk almalı	(G01) Ortaklık neden yapılır, nasıl yürütülür
(A01) Franchise Nedir, ne kazandırır, ne kaybettirir	(G02) Rekabet üstünlüğü nedir, nasıl korunur
(A02) Franchise için bölge, yer, AVM nasıl seçilir	(G03) İş yönetme tarzı ve insanları kazanmak
(A03) Franchise alırken sektör ve marka nasıl seçilir	(G04) İşler büyürken neden batar, nasıl kurtulur
(A04) Franchise Anlaşması ve pazarlığı nasıl yapılır	(G06) Reklam yerine tavsiyeyle müşteri çekmek

2010 BAHAR DÖNEMİ SEMİNER TAKVİMİ

HAFTALAR	Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Ctesi	Pazar
BAHAR DÖNEMİ							
1-7 Mart 2010							
8-14 Mart 2010						AGT	
15-21 Mart 2010				G02		A01	
22-28 Mart 2010						A02	
29 Mart-4 Nisan 2010				G01		A03	
5-11 Nisan 2010						A04	
12-18 Nisan 2010				G03			
19-25 Nisan 2010							
26 Nisan-2 Mayıs 2010						AGT	
3-9 Mayıs 2010				G04		A01	
10-16 Mayıs 2010						A02	
17-23 Mayıs 2010				G06		A03	
24-30 Mayıs 2010						A04	

Önkayıt www.franchisemore.com sitesinden veya telefonla yapılır. Yeterli katılım sağlanmazsa seminer iptal edilir, sağlanırsa önkayıt sırasına göre kesin kayıt alınır.

Girişimcilik Sohbetlerine katılım ücreti 100 YTL + KDV kesin kayıta ödenir.



FRANCHISE & MORE

GİRİŞİMCİLİK/SOHBETLERİ



batmaktan kurtarıyor

FRANCHISE ALACAKLAR İÇİN (Salı veya Cumartesi 14.00-17.20)

A01 - Franchise Nedir, ne kazandırır, ne kaybettirir

Franchise almayı düşünenlerin önce temel bilgileri toplamaları gerek. Kitapta yazanla sokakta görülen farklı olabiliyor. Kitapta olmayan veya yanlış yazan şeyler var. Franchise sihirli değnek değil, herkeste aynı başarıyı sağlamıyor. Aynı yerde aynı işte iki farklı girişimci çok farklı sonuçlar alabiliyor, biri kar ederken diğeri batabiliyor.

Bu sohbette işlenen konular, Franchise tanımları ve esasları, Dünyada ve Türkiye'deki uygulamalar, Franchise almanın yararları ve riskleri, Kendi amacını ve potansiyelini değerlendirmek, Yaşanan tipik sorunlar, Kim franchise almamalı.

Kim katılmalı: Franchise almayı düşünenler

A02 - Franchise alırken bölge, yer ve AVM seçimi

Franchise alan, kaderini markaya ve yere bağlar. Yer yanlışsa girişimciyi uzun ve ıstırap dolu bir gelecek bekler. Doğru yeri seçmek için temel bilgiler ve sağduyu yetmiyor, işin tekniğine de hakim olmak gerek. Alışveriş merkezleri öyle pazarlanıyor ki, ne pahasına olursa olsun içeri giren kendini şanslı sayıyor. Halbuki aynı alışveriş merkezinde bir dükkan muhteşem iş yaparken hemen yanındakinin kan ağladığı çok örnek var. Hiç kimsenin iş yapamadığı "patlak" alışveriş merkezleri de cabası.

Bu sohbette işlenen konular, Müşteri beklenen bölgenin tanımı, İşe göre doğru yer seçme kriterleri, Uygun yerler, kaçmayacak fırsatlar, Korumalı bölge güvencesi, AVM seçimi, AVM rekabeti, AVM fiyatları, Devredenler inceleme.

Kim katılmalı: Franchise almak ve yer kiralamak konusunda ciddi adım atacak olanlar

A03 - Franchise alırken sektör ve marka seçimi

Franchise alırken zor olan şey seçim. İnsan ömrünü ve birikimini bağlayacağı işimi seçerken ne kadar özen gösterse azdır. Peki neye bakıp karar vermeli?

Bu sohbette, sektör ve marka seçmek işleniyor. Konular, Franchise verenin amacı ve kazancını anlamak, Franchise vereni incelemek, İşletmelerin cirosunu, masrafını ve karlılığını incelemek, Bilgi kaynaklarını verimli kullanmak, Markanın gücünü ölçmek, Ürün ve hizmetleri değerlendirmek, Rakipleri ve alternatifleri incelemek, Talipler arasından seçilen olmak.

Kim katılmalı: Franchise alma konusunda ciddi bir aşamaya gelmiş olan girişimciler

A04 - Franchise bedeli, anlaşması, pazarlığı, yasaları

Franchise anlaşmalarının zaten "standart" olduğu, amacının "markayı korumak" olduğu söylenir. Ama gerçekten öyle midir? Hangi maddeler işi nasıl baltalar, franchise ilişkisini boyunduruğa dönüştürür.

Hangi bedeller hak edilmiştir, hangi bedelleri ödememek gerekir.

Sohbette işlenen konular, Franchise bedellerini değerlendirmek, Franchise anlaşması maddeleri, Pazarlık sınırları, Franchise alanın elini güçlendiren unsurlar, UFRAD Dürüstlük ve

Açıklık İlkeleri, Rekabet yasası hükümleri, Anlaşmayı ilgilendiren yasal düzenlemeler.

Kim katılmalı: Franchise alacak olanlar, anlaşmaya imza atmadan önce katılmalı



FRANCHISE & MORE

GİRİŞİMCİLİK/SOHBETLERİ



GİRİŞİMCİLER İÇİN (Perşembe 14.00-17.20)

G01 - Ortak olmak kolay, yürütmek zor

Ortaklık zor iş.. birçok ortaklığın yürümeme nedeni aslında baştan öngörülebilecek basit şeyler.. İş fırsatı çıktığında ileride dengelerin ne olacağına bakılmadan işe dalanlar, zaman içinde doğru ortaklık yapısını kuramadıklarını anlıyorlar. Dostluklar bozuluyor, aileler kavga ediyor. F&M ye özgü bir yaklaşımla ortaklık yapısı, ortakların rolleri, paylaşım esasları irdeleniyor. Kimin kimle nasıl ortaklık yapabileceği anlatılıyor.

Kim katılmalı: Girişimini ortaklı yapmayı planlayan herkes

G02 - Rekabet üstünlüğünü seçmek ve korumak

Küçük işletmeler işlerini esen rüzgara göre şekillendirir. Büyüeyebilenler rekabet üstünlüğünü seçip, ona göre uzmanlaşanlardır. Ürün, müşteri ilişkisi ve fiyat konularının birinde üstünlük kazanan büyür, ikisinde üstün olan sektörünün kralı olur, üçünde üstün olanın yeri dünya değil cennettir.

Kim katılmalı: İşinde büyümek isteyen girişimciler

G03 - Yönetim... Herkesin tarzı kendine

Yönetim konusunda kitaplar yazılıyor, teoriler üretiliyor, dersler veriliyor. Ancak derste öğrenilenler gerçek iş yaşamında unutuluyor. Herkes kendi tarzında yönetime dönüyor. F&M ye özgü bir yaklaşımla yönetim teknikleri değerlendiriliyor. Alternatif teoriler irdeleniyor. Herkes iş ve her insan için kendi doğrusunun nasıl belirleneceği anlatılıyor.

Kim katılmalı: Yönetim konusunda hala öğrenmesi gereken bir şeyler olduğunu fark edenler

G04 - Büyüme yolundaki ölümcül tuzaklar

Küçük işletmeler neden büyürken batıyorlar? Neden tüm dünyada işletmelerin yarısı ilk beş yılda kapanır? İkinci adam sendromu nedir? Büyüyen pazarda neden batılır? Sistem nedir, nasıl kurulur, şirketi kurtarmaya yeter mi?

Kim katılmalı: Küçük işletmesini kazasız belasız büyütmek isteyenler

G06 - Reklam vermek yerine tavsiye edilmek

Reklamla marka olunuyor, ama reklamcılar dediği gibi, ödediğiniz paranın yarısı boşa gidiyor ve bunun hangi yarısı olduğunu hiç bir zaman bilemiyorsunuz.

Buna karşın öyle işletmeler var ki, hiç reklamı yok ama herkes biliyor, gidiyor. Bunlar kendilerini tavsiye ettirmeyi başaranlar. Tavsiye edilmenin basit ve temel sırları olduğunu bilerseniz, bunları kullanırsanız, sizin işletmeniz de sarsılmaz bir üne sahip olabilir.

Kim katılmalı: Bütçesini reklam yerine tanıtımda kullanmak isteyen, gerçekten farklı olduğuna inanan girişimciler