

Επιλέγοντας Franchise

Άρθρο του Παναγιώτη Γ. Ρουσόπουλου, Γενικού Διευθυντή της εταιρείας συμβούλων THE FRANCHISE CO. και Διευθύνοντα Συμβούλου της Dale Carnegie Training Hellas

**“Ο άνθρωπος δεν μπορεί να ανακαλύψει νέους ωκεανούς αν δεν έχει το θάρρος να απομακρυνθεί από την ακτή.”
André Gide, 1869-1951, Γάλλος Συγγραφέας**

Η ιδέα του να επενδύσει κάποιος σε ένα Franchise ακούγεται πολύ ελκυστική. Αλλά δεν είναι απαραίτητα πάντα έτσι τα πράγματα. Για αυτό τον λόγο παρουσιάζουμε αυτές τις σκέψεις μας. Βασίζεται στην εμπειρία μέσα από την επικοινωνία που είχαμε με εκατοντάδες αναγνώστες υποψήφιους franchisees την περίοδο που προσπαθούσαν να επιλέξουν δίκτυο, να υπογράψουν τη συμφωνία και να το λειτουργήσουν σωστά. Δίκτυα εταιρειών σε κλάδους όπως: ενοικίαση αυτοκινήτων, μεσιτικά γραφεία, εστιατόρια, καταστήματα ένδυσης, φαστ φούντ, καφετέριες μέχρι και εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και marketing.

Μέσα από την επικοινωνία αυτή καταλήξαμε στο γεγονός ότι εκείνοι που είχαν ξεκάθαρους στόχους πέτυχαν περισσότερο και ήταν περισσότερο ευτυχισμένοι από τους άλλους. Αλλά το να έχεις στόχους είναι μόνο το πρώτο βήμα. Είτε έχετε επιλέξει ένα ήδη εδραιωμένο Franchise, είτε ένα νέο concept, οι στόχοι σας θα είναι τόσο καλοί όσο και τα βήματα που θα κάνετε για να τους πετύχετε.

Για να σας κατευθύνουμε σωστά, έχουμε συγκεντρώσει πολλές αγαπημένες συμβουλές, εργαλεία και αφηγήσεις μέσα σε αυτό το άρθρο. Οι συμβουλές μας θα σας βοηθήσουν να κατανοήσετε καλύτερα το χώρο του franchising, αλλά και ποιο franchise είναι το κατάλληλο για εσάς.

Μέσα από αυτή την ενότητα θα κάνετε ένα ευχάριστο ταξίδι στον κόσμο του franchise. Σκεφθείτε ότι είμαστε οι συνοδοιπόροι σας για να συνεχίσετε το ταξίδι σας.

Τι είναι το franchising;

Το franchising είναι ένας τρόπος για να διανέμονται τα αγαθά καθώς και οι υπηρεσίες.

Όταν ένας συμβαλλόμενος πληρώνει κάποιον άλλο για να αγοράσει το δικαίωμα να πουλάει αγαθά ή υπηρεσίες ...

χρησιμοποιώντας ένα κοινό όνομα, ένα εμπορικό σήμα ή μια διαφήμιση...

και οι συμβαλλόμενοι μοιράζονται ένα κοινό πάθος:
την επιτυχία μιας νέας επιχείρησης

και ο ένας συμβαλλόμενος εφοδιάζει τον άλλο με ένα σύστημα για να λειτουργήσει με επιτυχία την επιχείρηση.....

και τον υποστηρίζει σε αυτή την πορεία.....

τότε έχετε επιχείρηση Franchise.

Franchisors και Franchisees

Στον κόσμο του franchising θα πρέπει να ξεχωρίζεις τους franchisees από τους franchisors.

Franchisors: Οι franchisors αποτελούν επιχειρήσεις όπου «προσφέρουν» την επωνυμία τους καθώς και τα συστήματα διαχείρισης (μεθόδους για να λειτουργήσεις μια επιχείρηση) σε franchisees. Είναι συνήθως επιτυχημένοι επιχειρηματίες οι οποίοι μετατρέπουν την επιχείρησή τους σε δίκτυο franchise, προκειμένου να διευρύνουν το μερίδιο αγοράς τους και να αναπτυχθούν χωρίς να αυξήσουν απαραίτητα το προσωπικό τους ή να ξοδέψουν όλα τους τα χρήματα. Βασική διαφορά από τα δίκτυα εταιρικών καταστημάτων: είναι προπονητές, όχι παίκτες!!

Franchisees: Οι franchisees είναι τα πρόσωπα εκείνα που συμφωνούν με την ιδέα να επενδύσουν σε ένα franchise, το οποίο θα διαχειριστούν σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης franchise. Οι franchisees πληρώνουν τους franchisors για το δικαίωμα που τους παρέχουν να χρησιμοποιούν την επωνυμία της επιχείρησής τους (για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα...) καθώς και τα συστήματα διαχείρισης. Για αντάλλαγμα οι franchisees λαμβάνουν αρχική εκπαίδευση καθώς και συνεχή υποστήριξη.

***Μην Ξεχνάτε:
Το Franchising ΔΕΝ πωλείται. Παραχωρείται!!!!***

Η μέθοδος franchise (παράδειγμα)

Όταν ο εργοδότης του Γιώργου αναδιοργάνωσε την επιχείρησή του, τότε εκείνος – μετά από 12 χρόνια προσφοράς - βρέθηκε χωρίς δουλειά. Και δυστυχώς, οι θέσεις που υπήρχαν στην αγορά εργασίας είναι περιορισμένες. Επιπρόσθετα ο Γιώργος δεν ήταν σίγουρος ότι ήθελε να συνεχίσει να εργάζεται ως τεχνικός και υπάλληλος.

Ο Γιώργος όμως ήξερε ένα πράγμα: ότι ήταν καλός και στην επικοινωνία με πελάτες, και στην οργάνωση αλλά και ως τεχνικός και αντλούσε ικανοποίηση αναπτύσσοντας και φέρνοντας σε πέρας έργα που έφερναν αποτέλεσμα. Ο Γιώργος διαπίστωσε ότι για να ολοκληρωθεί ως προσωπικότητα θα ήθελε να δημιουργήσει μια επιχείρηση και να χρησιμοποιήσει τα ταλέντα του. Με τις γνώσεις του ως όπλο, ο Γιώργος είπε να δοκιμάσει την τύχη του ως ιδιοκτήτης επιχείρησης. Να γίνει αφεντικό του εαυτού του.

Αρχικά ο Γιώργος σκέφθηκε να ανοίξει την δική του επιχείρηση τεχνικής υποστήριξης, αλλά όταν το ξανασκέφτηκε συνειδητοποίησε πόσο δύσκολο ήταν να ξεκινήσεις μια επιχείρηση από το μηδέν. Τότε ήταν που άρχισε να σκέφτεται το ενδεχόμενο του franchise.

Μετά από αρκετό ψάξιμο ο Γιώργος κατέληξε σε μια νέα αλυσίδα συντήρησης και καθαρισμών. Αυτή την στιγμή διευθύνει την δική του επιχείρηση και βοηθά άλλους

να διευθύνουν την δική τους. Αναπτύσει νέες δεξιότητες, δημιουργεί, κερδίζει πελάτες και όλα αυτά πλέον για τον ίδιο.

Επιλογές, επιλογές, επιλογές!

Τα πρότυπα και τα επιχειρηματικά μοντέλα των επιχειρήσεων διαφέρουν. Υπάρχουν οι προφανείς διαφορές όπως για παράδειγμα το προϊόν ή οι υπηρεσίες που προσφέρει η κάθε μια εταιρεία. Άλλες διαφορές περιλαμβάνουν :

Πελάτες: Μερικές εταιρείες franchise πωλούν σε άλλες επιχειρήσεις (B2B), μερικές άλλες σε καταναλωτές (B2C) και μερικές και σε επιχειρήσεις και σε καταναλωτές. Για παράδειγμα η C@shback απευθύνεται σε επιχειρήσεις μόνο, η 5aSec σε καταναλωτές και η ACS και στους δυο.

Εργαζόμενοι: Μερικές επιχειρήσεις franchise απαιτούν ελάχιστο αριθμό εργαζόμενων ή κανέναν, ενώ άλλες χρειάζονται αρκετούς. Η γκάμα των εργαζομένων είναι ευρεία από εφήβους, μαμάδες, συνταξιούχους, εκπαιδευμένους τεχνικούς μέχρι και αποφοίτους κολλεγίων. Τα ωράρια εργασίας τους ποικίλουν επίσης, από εποχιακά σε Part time, full time και On call.

Ωράριο: Μερικά franchises δεν έχουν συγκεκριμένα ωράρια, μερικά πάλι έχουν. Άλλα απαιτούν πλήρη αφοσίωση, και άλλα ημιπασχόληση, πιο παθητική συμμετοχή, όχι απαραίτητα τη φυσική παρουσία ακόμα και την πλήρη απουσία του επιχειρηματία.

Πέρα από το προφανές.....

Παρά το γεγονός ότι τα περισσότερα franchise που καταγράφονται στο ΠΑΝΟΡΑΜΑ FRANCHISE είναι παραδοσιακές επιχειρήσεις, με φυσική έδρα ένα κατάστημα ή ένα γραφείο, όμως θα συναντήσετε και επιχειρήσεις που:

- Έχουν σαν έδρα το σπίτι του επιχειρηματία
- Είναι κινητές
- Λειτουργούν Online αλλά και
- Virtual

Συνδυάζουν τα παραπάνω

Έξοδα και Franchise

***“Μην κρίνεις την ημέρα από τη σοδειά που θέρισες,
αλλά από τους σπόρους που έσπειρες.”***

Robert Louis Stevenson, 1850-1894, Σκωτσέζος συγγραφέας

Αρχική επένδυση

Αρχική αμοιβή Franchise: Η αρχική αμοιβή που πληρώνετε για να αποκτήσετε το δικαίωμα να διαχειριστείτε ένα franchise κυμαίνεται τις περισσότερες φορές από 15.000 έως 40.000.

Αρχικά Κόστη: Τα κόστη αυτά περιλαμβάνουν τη μίσθωση του χώρου, την κατασκευή του καταστήματος ή του γραφείου, τον εξοπλισμό, τα έπιπλα και τα διάφορα υλικά που θα χρειαστούν.

Το αρχικό κεφάλαιο: Τα χρήματα που θα χρειαστείτε για να λειτουργήσετε την επιχείρηση μέχρι να μπορεί να συντηρηθεί μόνη της.

Συνεχείς εκροές

Royalties: Είναι το ποσό που πληρώνει ο Franchisee στον Franchisor για την χρήση της επωνυμίας του, των προϊόντων του και του επιχειρηματικού συστήματος. Αποτελεί το 5-10% των εξόδων σας και είναι πάντα επί των εσόδων και όχι επι των κερδών.

Τα διαφημιστικά κόστη: Ένα ποσό που δίνεται στον franchisor για τη πανελλαδική διαφήμιση. Αποτελεί το 1-3% των εξόδων σας (την τοπική διαφήμιση την πληρώνεται μόνοι σας και δεν συμπεριλαμβάνεται στο ποσοστό της πανελλαδικής).

Συμβουλή:

“Καθώς υπολογίζετε πόσα διαθέτετε για να ξεκινήσετε ένα κατάστημα franchise, μην παραλείψετε να συμπεριλάβετε και τα δικά σας τρέχοντα έξοδα. Πόσα χρήματα θα χρειαστείτε για την οικογένειά σας; Πόσα χρειάζεστε για αναλώσιμα, είδη διατροφής, βενζίνη, στεγαστικό και άλλα καθημερινά έξοδα; Επίσης η ασφάλεια, οι φόροι και άλλα τέτοιου είδους κόστη; Αν απαιτηθεί να μειώσετε το επίπεδο διαβίωσής σας ενημερώστε τους δικούς σας ανθρώπους. Είναι μια απόφαση που πρέπει να πάρετε μαζί...”

***“Δεί δε χρημάτων, ώ άνδρες Αθηναίοι.”
Δημοσθένης, 384-322 π.Χ.***

Παρά το γεγονός ότι τα χρήματα που χρειάζονται για την παραχώρηση ενός Franchise ποικίλουν, γενικά χρειάζεστε τουλάχιστον 20.000 € μετρητά και άλλα 30.000€ πιστοληπτική ικανότητα για να μπορέσετε να ανταποκριθείτε στις απαιτήσεις ακόμα και του πλέον οικονομικού franchise!

Για παράδειγμα, η αρχική επένδυση για το franchise Eco Wash, είναι λιγότερη από 20.000€ και περιλαμβάνει τον αρχικό εξοπλισμό και την εκπαίδευση – ακόμα και εγγυημένους πελάτες.

Μερικοί franchisors απαιτούν πολλά περισσότερα. Για παράδειγμα μια μονάδα franchise στην αγορά της εστίασης ή στην αγορά των ΚΤΕΟ απαιτεί 200.000€ σε ρευστό και συνολικά 500.000€ πιστοληπτική ικανότητα. Το franchise πολλών

επίσης εταιρειών απαιτεί από την ομάδα διοίκησης που θα επιλέξετε να διαθέτει τουλάχιστον τρία χρόνια προϋπηρεσία σε θέματα λειτουργίας καταστήματος.

Συμβουλή 1^η

Ρωτήστε τον Franchisor που θα επιλέξετε εάν σας παρέχει καθοδήγηση και έχει συνάψει συμφωνίες πλαίσιο με τράπεζες ή εταιρείες leasing.

Συμβουλή 2^η

Οι στόχοι πρέπει να είναι και εφικτοί. Επικεντρωθείτε λοιπόν σε εκείνο το εύρος επενδύσεων που είναι εφικτό για εσάς και κυρίως όσο μειώνεται η επενδυτική σας δυνατότητα, προτιμήστε εκείνα τα franchise στα οποία οι προσωπικές σας εμπειρίες και δεξιότητες είναι απαραίτητες..

Ερωτήσεις & Απαντήσεις

Δεν θα εξοικονομήσω κάποια χρήματα άμα ξεκινήσω τη δική μου ανεξάρτητη επιχείρηση από το να πληρώσω τα δικαιώματα σε ένα σύστημα franchise;

Κάντε τους υπολογισμούς σας. Για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση από την αρχή, πόσο χρόνο θα σας πάρει για να αποφασίσετε πρώτον τι είδους επιχείρηση θα είναι αυτή πρώτον και δεύτερον πώς θα την λειτουργήσετε; Πόσα χρήματα θα πληρώσετε για να δώσετε μια επωνυμία στο κατάστημα σας, και πόσα χρήματα θα δώσετε στον γραφίστα για να σχεδιάσει το λογότυπό σας και το υπόλοιπο διαφημιστικό υλικό; Πόσο θα κοστίσει η εκπαίδευση σας; Πόσο καιρό θα χρειαστείτε να κερδίσετε τους πρώτους πελάτες σας; Πόσο κοστίζουν τα πρώτα λάθη σας; Τα παραπάνω είναι μόνο μερικά από τα αρχικά έξοδα που αντιμετωπίζει κάποιος που ξεκινάει από την αρχή μια δική του επιχείρηση.

***“Όταν παζαρεύεις για λεφτά, ποτέ μην αναφέρεις πρώτος ποσά.”
Σεΐχης Γιαμανί, γ. 1930, Σαουδάραβας Υπουργός***

Τα royalties δεν είναι αρκετά χρήματα;

Σκεφθείτε ότι τα royalties είναι μια επένδυση για την δική σας μελλοντική επιτυχία, είναι το καύσιμο του δικτύου. Οι περισσότεροι Franchisors χρησιμοποιούν τα royalties για να δημιουργήσουν καινούργια προϊόντα και υπηρεσίες, καινούργιες τεχνικές πωλήσεων, να εξελίξουν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά τους.

Πώς μπορώ να είμαι σίγουρος ότι θα επιτύχω;

Όπως συμβαίνει στη ζωή έτσι και στο χώρο του Franchising κανείς δεν μπορεί να σου εγγυηθεί τι θα συμβεί. Εάν ο χώρος του Franchising αποτελούσε έναν εγγυημένο τρόπο για να βγάλετε χρήματα και να έχετε σίγουρη επιτυχία τότε όλοι θα επέλεγαν αυτόν και μόνο. Παρόλα αυτά το Franchising ελαχιστοποιεί το ρίσκο που παίρνει κάποιος που ξεκινάει τη δική του επιχείρηση.

“Αν κάνεις οτιδήποτε μόνο για τα λεφτά, δεν πετυχαίνεις.”
Ανώνυμος

Διαφορετικοί τρόποι, μοναδικές ευκαιρίες

Franchise ενός σημείου: όπου επενδύεις σε ένα φυσικό σημείο (περιοχή ή κατάστημα). Μπορεί να είναι το Franchise του 5aSec που απαιτεί ένα κατάστημα για να λειτουργήσει, κάποια κινητή μονάδα Franchise όπως το Eco Wash ή κάποιο franchise το οποίο έχει σαν έδρα το σπίτι του ιδιοκτήτη ή κάποιο γραφείο όπως το C@ahBack. Το franchise ενός σημείου αποτελεί το πιο κοινό τύπο Franchise.

Franchise πολλαπλών σημείων: Αφού ξεκινήσεις με ένα κατάστημα franchise, μπορείς μετά από λίγο διάστημα να επενδύσεις και σε ένα δεύτερο. Κι επειδή δεν θα μπορείς να είσαι ταυτόχρονα και στα δυο καταστήματα καλύτερα να προσλάβεις δύο Manager και να διευθύνεις εκείνους.

Ανάπτυξη περιοχής: Αυτή η μέθοδος είναι παρόμοια με το Franchise πολλαπλών σημείων. Η μόνη διαφορά είναι ότι αποδέχεσε να ανοίξεις πολλαπλά καταστήματα σε κάποιο συγκεκριμένο χρονικό πλαίσιο. Μερικοί Franchisors απαιτούν από τους Franchisees ολόκληρη την αμοιβή για όλα τα καταστήματα εξαρχής (με αντάλλαγμα και μια μειωμένη τιμή), ενώ μερικοί άλλοι ζητούν ένα μέρος των χρημάτων στην αρχή και το επιπρόσθετο ποσό κάθε φορά που ανοίγει ένα νέο κατάστημα.

Master franchising: Ένα διεθνές σύστημα Franchise σας δίνει τη δυνατότητα ανάπτυξης ενός concept σε μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή ή στην Ελλάδα συνολικά. Μετά από μια περίοδο πιλοτικής λειτουργίας αναλαμβάνεται την εύρεση, την επιλογή, την εκπαίδευση και την υποστήριξη των franchisees στην περιοχή σας. Προσοχή: Στην περίπτωση master franchise κλείστε τα αυτιά σας στις σειρήνες. Η πιλοτική λειτουργία είναι η βάση της μελλοντικής σας επιτυχίας.

Γιατί να πείτε ναι στην αλλαγή

Ο μύθος της σιγουριάς

Ανησυχείς ότι επενδύοντας σε ένα franchise εγκαταλείπεις την εργασιακή σου ασφάλεια;

Βρισκόμαστε σε μια περίοδο οικονομικής κρίσης. Καθώς οι εταιρείες κλυδωνίζονται, περιορίζονται σε μέγεθος, οι εργαζόμενοι αισθάνονται πιο ανασφαλείς. Εκείνοι που δεν έχασαν την δουλειά τους, εργάζονται περισσότερες ώρες για λιγότερα χρήματα & λιγότερα οφέλη.

Τι θέλουμε να πούμε με τα παραπάνω; Μερικές φορές η εργασιακή ασφάλεια μόνο ασφαλής δεν είναι.

“Όσο περισσότερο επιδιώκεις την ασφάλεια, τόσο λιγότερο την έχεις. Αλλά όσο περισσότερο αναζητάς νέες ευκαιρίες, είναι πολύ πιθανό ότι θα αποκτήσεις την ασφάλεια που επιθυμείς.”

Brian Tracy, συγγραφέας.

“Το ρίσκο προέρχεται από το να μην ξέρεις τι κάνεις.”

Warren Buffett, γ. 1930, Αμερικανός επενδυτής

Είναι το franchising κατάλληλο για σένα;

Με τις παρακάτω προϋποθέσεις, **θα μπορούσες να ξεκινήσεις το δικό σου franchise...**

Θέματα Ελέγχου

- Βαρεθήκες την μονοτονία της δουλειάς γραφείου
- Θεωρείς ότι έχεις «κλείσει» ένα κύκλο ή έχεις φτάσει στην οροφή αυτών που μπορεί να σου προσφέρει η υπαλληλική σου ιδιότητα
- Επιθυμείς να είσαι αφεντικό του εαυτού σου
- Σου φαίνεται να εργάζεστε υπό την επίβλεψη κάποιου
- Ασφυκτιάς μέσα σε ανούσιους κανονισμούς και συστήματα

Οικονομικές ανάγκες

- Η επιχείρηση που εργάζεσαι έχει συρρικνωθεί
- Δεν είσαι έτοιμος να συνταξιοδοτηθείς
- Θέλεις να διασφαλίσεις θέσεις εργασίας για μέλη της οικογένειάς σου

Θέματα τρόπου ζωής

- Επιζητάς ευελιξία και δημιουργικότητα
- Έχεις θέληση να δουλέψεις σκληρά αλλά επιζητάς περισσότερη ισορροπία ανάμεσα στην εργασία και τις καθημερινές σου ανάγκες
- Επιθυμείς να χρησιμοποιήσεις την επιχείρηση σαν εργαλείο για να επιτύχεις τους στόχους σου

Καλύτερες συνθήκες

- Κουρασθήκες από τις χαμηλές αποδοχές
- Θα ήθελες να επιτύχεις τους δικούς σου στόχους και όχι κάποιου άλλου
- Επιθυμείς να χτίσεις μια επιχείρηση που διαθέτει το αίσθημα του δικαίου και κοινωνικής συνεισφοράς έχοντας πάθος για την ανάπτυξή της.

«Δεν μπορούμε πάντα να διαμορφώσουμε τις συνθήκες του επιχειρηματικού μας περιβάλλοντος. Δεν μπορούμε να καθορίσουμε τη στρατηγική της επιχείρησης που εργαζόμαστε. Μπορούμε όμως να επιλέξουμε αν θα παραμείνουμε ή όχι.»

Ποιος είναι υπεύθυνος; ΕΣΥ!!

Μερικοί υποψήφιοι franchisees φοβούνται ότι δεν θα έχουν τον έλεγχο της επιχείρησής τους καθώς επίσης κι ότι θα περιοριστεί η δημιουργικότητά τους. Η παραπάνω ανησυχία δεν έχει βάση, παρά το γεγονός ότι είναι απόλυτα κατανοητή. Η ευθύνη του Franchisor είναι να θεμελιώσει τα επιχειρησιακά συστήματα. Εσύ σαν franchisee αναλαμβάνεις το μάνατζμεντ, το μάρκετινγκ καθώς και την προώθηση της επιχείρησης, άρα την δημιουργικότητά σου μπορείς να την εκτονώσεις στους παραπάνω τομείς.

Στην ουσία, πολλές καινοτομίες σε προϊόντα και υπηρεσίες στον χώρο του franchise, οφείλονται σε ιδέες των franchisees. Τα Mc Donald's ξεκίνησαν πουλώντας απλά hamburgers, πατάτες τηγανιτές και μίλκσεϊκ. Σήμερα το μενού των Mc Donald's έχει αμέτρητες επιλογές, μερικές από τις οποίες ο Ray Kroc δεν είχε σκεφτεί ποτέ του όταν ίδρυε το δικό του σύστημα franchise. Το ίδιο και στα Goody's. Το club sandwich καθώς και τόσα άλλα προϊόντα αποτελούν προτάσεις επιτυχημένων franchisees. Ο Dave Thomas τόνιζε ότι η επιτυχία ενός συστήματος καθορίζεται από το πόσο αξιοποιείς τη δημιουργικότητα των franchisees.

***“Ο ανώτερος άνθρωπος έχει απαιτήσεις από τον εαυτό του.
Ο κατώτερος άνθρωπος από τους άλλους”
Κομφούκιος 551- 479 π. Χ.***

Δημιουργικότητα και ελευθερία

Ψάχνετε για περισσότερη ελευθερία κινήσεων στην καριέρα σας; Το να έχετε την δική σας επιχείρηση έχει πολλά θετικά, αλλά μην νομίζετε ότι δεν θα συναντήσατε εμπόδια στον δρόμο σας.

Όταν είστε ένας απλός υπάλληλος σε μια επιχείρηση, κάνετε την δουλειά σας, δίνεται αναφορά στον προϊστάμενό σας και αμείβεστε. Όταν όμως η επιχείρηση είναι δική σας αλλάζουν τα πράγματα.

Όταν είστε ο ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης θα πρέπει να αφιερωθείτε ολοκληρωτικά σε αυτή. Θα πρέπει να διαχειρίζεστε τους υπαλλήλους, τους πελάτες, τους πωλητές, το δικηγόρο, το λογιστή, τον ιδιοκτήτη του ακινήτου.

Αλλά άμα επενδύσετε σε μια «καλή» επιχείρηση και είστε «καλοί» σε αυτό που κάνετε, έχετε τη δυνατότητα να κερδίσετε αρκετά χρήματα και ταυτόχρονα να έχετε περισσότερο ελεύθερο χρόνο από τους υπόλοιπους ανθρώπους. Όμως όχι στην αρχή. Στην πλειονότητα των περιπτώσεων τα πρώτα χρόνια πρέπει να εργάζεστε 50, 60 ή και 70 ώρες την εβδομάδα. Ίσως τα πρώτα χρόνια να μην μπορέσετε να λείψετε πάνω από μια βδομάδα για διακοπές. Είναι αλήθεια! Όμως κτίζοντας την επιχείρηση σταδιακά αρχίζουν και δημιουργούνται προϋποθέσεις για ελεύθερο χρόνο, για περισσότερες επιλογές. Δικές σας επιλογές...

Ζητείται: Ομαδικό πνεύμα

Αν σκέφτεσαι ότι εάν επενδύσεις σε μια επιχείρηση franchise θα είσαι τελείως ανεξάρτητος και αφεντικό του εαυτού σου, τότε έχεις δίκιο...

Αλλά έχεις και άδικο....

Είναι γεγονός ότι εσύ θα δίνεις τις εντολές, θα φτιάξεις το δικό σου πλάνο και θα λαμβάνεις τις αποφάσεις για την επιχείρησή σου. Τα παραπάνω αποτελούν τα θετικά στοιχεία όταν είσαι ο επιχειρηματίας ενός franchise. Μην ξεχνάς όμως ότι θα πρέπει να υπογράψεις κι ένα συμβόλαιο με τον franchisor, με το οποίο θα αποδέχεσαι κάποιους κανόνες συνεργασίας.

Σκέψου ότι ο franchisor είναι ο προπονητής σου κι εσύ είσαι το δεκάρι, δηλαδή ο συντονιστής της ομάδας. Ο προπονητής σου δίνει την απαραίτητη καθοδήγηση. Αλλά να θυμάσαι ότι εσύ αποφασίζεις σε ποιον θα δώσεις πάσα.

Γι' αυτό το λόγο το να είσαι μέλος μιας ομάδας είναι πολύ ουσιαστικό. Θα πρέπει να είσαι βέβαιος ότι εμπιστεύεσαι και σέβεσαι τους επικεφαλής του franchise, με τους οποίους θα συνεργαστείς, και να αποδεχθείς το γεγονός ότι θα εμπλέκονται στις καθημερινές λειτουργίες της επιχείρησης.

Και κάτι ακόμα. Είναι δική σου η επιχείρηση. Σου έχουν παραχωρήσει και το όνομα και το σήμα για κάποια χρόνια. Όμως μην ξεχνάς ότι ανήκουν και σε άλλους. Και στον franchisor αλλά και σε άλλους franchisees. Χειρίσου λοιπόν την κοινή σας περιουσία με το σεβασμό και την αγάπη που απαιτείς από τους άλλους να την διαχειρίζονται.

***“Τα ταλέντα κερδίζουν αγώνες,
αλλά η ομαδική δουλειά και η εξυπνάδα κερδίζουν πρωταθλήματα”
Michael Jordan***

Αξιολογήστε τον εαυτό σας

Έχεις στόχους;

Μόνο το 3% των ενηλίκων έχουν ξεκάθαρους στόχους. Πράγμα που σημαίνει ότι το 97% από εμάς δεν έχουμε συνειδητοποιήσει όλες τις δυνατότητές μας.

Εκείνοι που έχουν ξεκάθαρους στόχους και εφαρμόζουν τακτικές βήμα-βήμα για να τους επιτύχουν, εκπληρώνουν τον σκοπό τους δέκα φορές περισσότερο από τους υπόλοιπους. Στην ουσία εκείνος που θέτει στόχους, και επικεντρώνεται στις κατάλληλες ενέργειες, πετυχαίνει σε αντίθεση με έναν άνθρωπο πολύ έξυπνο μεν, ο οποίος όμως μιλάει πολύ χωρίς να υλοποιεί ποτέ τίποτα.

Θέσε τους κατάλληλους στόχους, ώστε να βρεθείς ένα βήμα πιο κοντά στην επιθυμία σου να αποκτήσεις ένα franchise.

Σημείωσε σε ένα χαρτί τους στόχους σου. Κόλλησέ το στην οθόνη του υπολογιστή σου. Να το έχεις πάντα μέσα στο πορτοφόλι σου. Κάνε τα πάντα, ώστε οι στόχοι σου να αποτελούν το επίκεντρο της προσοχής σου.

Συμβουλή:

Εάν έχετε συγκεκριμένους στόχους, αποκτάτε μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και αισθάνεστε ότι έχετε τον έλεγχο. Επιπλέον, εκείνοι που κρατούν γραπτώς αρχεία και οποιεσδήποτε άλλες σημειώσεις που αφορούν τις προσδοκίες τους, νοιώθουν 32% περισσότερο, ότι προοδεύουν στην ζωή τους.

“Όταν σε έναν οργανισμό παρατηρείται πρόοδος, πάντα από πίσω κρύβεται κάποιος μονομανής με ένα στόχο.”

Peter Drucker, 1909–2005

Γιατί αξίζει τον κόπο να θέτουμε στόχους στην ζωή μας

- 1. Οι στόχοι σας κάνουν να προσπαθείτε να γίνετε αυτό που πάντα επιθυμούσατε.** Μπορείς να ονειρεύεσε ό,τι θέλεις αλλά, άμα δεν κυνηγήσεις λίγο τα όνειρά σου, πώς θα φτάσεις εκεί που θέλεις; Όταν θέτεις στόχους, ανοίγεις το δρόμο που θα σε οδηγήσει στην επιτυχία.
- 2. Οι στόχοι ενισχύουν την αυτοπεποίθησή σας.** Όταν επιτυγχάνεις τους στόχους σου αποδεικνύεις και στον εαυτό σου και στους άλλους, ότι κάνεις τα πάντα για το σκοπό αυτό.
- 3. Οι στόχοι σας συμπληρώνουν το νόημα της ζωής.** Όταν βλέπεις πέρα από τους στόχους και προσπαθείς, τότε είναι απίθανο να βαρεθείς ή να σπαταλήσεις τον χρόνο σου άδικα.
- 4. Οι στόχοι που θέτετε σας βοηθούν να κάνετε τα αδύνατα δυνατά.** Οι στόχοι σου φαίνονται να καταρρέουν καθώς και τα όνειρα σου δείχνουν άπιαστα, όμως με μικρά και σταθερά βήματα κάποια στιγμή τα όνειρα σου γίνονται πραγματικότητα.

“Αν αυτό που κάνεις δεν σε φέρνει πιο κοντά στο στόχο σου, τότε σε απομακρύνει από αυτόν.”

Bryan Tracy, γ. 1944

Ιδέες και πράξεις

“Δεν υπάρχει ευνοϊκός άνεμος γι' αυτόν που δεν ξέρει πού πηγαίνει.”
Γουλιέλμος Β' της Οράγγης, 1672-1702, Κυβερνήτης Κάτω Χωρών, Βασ. της Αγγλίας

Όταν βάζετε στόχους, κάντε το έξυπνα για να γίνουν πράξεις!

Οι σαφείς στόχοι κατανοούνται εύκολα, αυξάνουν το πάθος και αποκτούν νόημα για σένα.

Οι μετρήσιμοι στόχοι καθορίζουν το ακριβές αποτέλεσμα που θέλεις να πετύχεις.

Οι ενεργητικοί στόχοι που προστάζουν π.χ. «κάντο» σε κρατάνε σε εγρήγορση για να προχωράς μπροστά.

Οι εφικτοί στόχοι φαίνονται ρεαλιστικοί και βασίζονται στις ικανότητες και την εμπειρία σου.

Οι προγραμματισμένοι στόχοι με συγκεκριμένα χρονικά περιθώρια για να είσαι σε θέση να πείς, ναι τα κατάφερα!

Όχι τόσο σαφείς στόχοι

Φέτος θα αυξήσω τις πωλήσεις μου

Όχι τόσο μετρήσιμοι στόχοι

Μείωσε το κόστος

Όχι τόσο ενεργητικοί στόχοι

Μάθε για τις νέες τεχνολογίες

Όχι τόσο εφικτοί στόχοι

Να δημιουργήσεις το μεγαλύτερο multi unit δίκτυο

Όχι τόσο προγραμματισμένοι στόχοι

Ξεκινώ την επιχείρησή μου

Σαφείς στόχοι

Λειτουργώ ένα καθαριστήριο

Μετρήσιμοι στόχοι

Να κερδίζω 45.000€ το χρόνο.

Ενεργητικοί στόχοι

Κανονίζω συνάντηση με τρεις franchisees καθαριστηρίων

Εφικτοί στόχοι

Χηματοδοτώ με leasing τη νέα μου επένδυση

Προγραμματισμένοι στόχοι

Προγραμματίζω τη λειτουργία της νέας μονάδας στις 10 Ιουλίου

***“Ένα όνειρο είναι μονάχα ένα όνειρο.
Ένας στόχος είναι ένα όνειρο με σχέδιο και προθεσμία.”
Harvey McKay***

Πίσω από τον πάγκο...

Πολλοί άνθρωποι κοιτάζουν τα επιφανειακά χαρακτηριστικά του franchise. Συζητούν με φίλους, σερφάρουν στο internet, διαβάζουν περιοδικά, και όλα αυτά για να βρουν μια επιχείρηση που να είναι ευχάριστη, ενδιαφέρουσα ή εύκολη. Όμως μπορεί η έξοδος για φαγητό να είναι διασκέδαση, δεν ισχύει όμως για σένα που είσαι ο ιδιοκτήτης του εστιατορίου.

Κοιτάξτε λίγο περισσότερο στο βάθος του καταστήματος. Μαζί με τους στόχους που θέσατε αναρωτηθείτε τα εξής:

- Τι μου αρέσει και τι δεν μου αρέσει;
- Ποια είναι τα αδύναμα και πια τα δυνατά μου σημεία;
- Τι ανάγκες θα πρέπει να μου καλύπτει η επιχείρησή μου;
- Πόσα χρήματα μπορώ να επενδύσω;
- Πόσα θα πρέπει να κερδίζω; Πόσα θέλω να είναι;
- Ποιο θα ήθελα να είναι το επόμενο βήμα

Επίσης σκεφθείτε και άλλα χαρακτηριστικά της επιχείρησης των ονείρων σας.

Εργαζόμενοι: Πόσοι; Τι είδους; Νέοι, εποχικά εργαζόμενοι, επαγγελματίες, επιδέξιοι τεχνικοί; Full time; Part time; Υπερεργολάβοι;

Ωράριο: Θέλετε να δουλεύετε Δευτέρα μέχρι Παρασκευή, σαββατοκύριακα, ωράριο επιχειρήσεων, ωράριο καταστημάτων λιανικής, ευέλικτο σύμφωνα με τις ανάγκες σας;

Τοποθεσία: Θέλετε να εργάζεστε από το σπίτι, σε κατάστημα, σε γραφείο; Τι θα λέγατε για μια κινητή επιχείρηση;

Πωλήσεις: Σας αρέσει να είσαστε στην αγορά και να επιτυγχάνετε πωλήσεις ή θα θέλατε οι πωλήσεις να έρχονται σε σας απευθείας?

Πελατεία: Θα θέλατε να πουλάτε σε επιχειρήσεις, σε καταναλωτές ή και στους δυο?

Οικονομικά: Πόσα διαθέτετε για την επένδυση; Πόσα θέλετε να βγάλετε σήμερα; Σε 3 χρόνια; Σε 15;

Μέγεθος επιχείρησης: Ενδιαφέρεστε για ένα μόνο κατάστημα ή για μια μεγαλύτερη περιοχή; Ή έχετε ακόμα μεγαλύτερα σχέδια;

Κοινωνικό προφίλ: Σας ενδιαφέρει η αναγνώριση και η κοινωνική συνεισφορά ή μόνο η αποδοτικότητα;

Οικογένεια: Σκέφτεστε μια επιχείρηση για να δημιουργήσετε θέσεις εργασίας για τα αγαπημένα σας πρόσωπα ή μόνο για εσάς;

***“Το πρώτο προαπαιτούμενο για την επιτυχία
είναι η ικανότητα να αφιερώνεις τις φυσικές και πνευματικές σου ενέργειες
σε ένα πρόβλημα αδιάκοπα, χωρίς να βαρεθείς.”
Τόμας Έντισον 1847- 1934***

Ποιο είναι το στυλ σας;

Είστε:

- A. Εσωστρεφής**
- B. Εξωστρεφής**
- C. Κάτι ενδιάμεσο**

Είτε είσαι εσωστρεφής είτε εξωστρεφής, ή κάτι ενδιάμεσο μπορείς να βρεις ένα franchise που θα σου ταιριάζει.

Για παράδειγμα, οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πολυσύχναστα εμπορικά κέντρα μπορεί να είναι καταλληλότερες για τους εσωστρεφείς χαρακτήρες γιατί έρχονται οι καταναλωτές σε εσάς. Από την άλλη οι εξωστρεφείς μπορεί να προτιμούν επενδύσεις business- to- business. Δεν περιμένουν δηλαδή με λίγα λόγια οι πελάτες να έρθουν να τους χτυπήσουν την πόρτα, αλλά αντιθέτως αναζητούν τους πελάτες τους καλώντας τους στο τηλέφωνο ή τους επισκέπτονται στα γραφεία και τα σπίτια τους.

Καθώς εξερευνάς τα Franchises, να εκτιμήσεις σωστά πιο είναι το κατάλληλο για σένα. Μπορείς να εγγυηθείς ότι η επιχείρηση που σκέφτεσαι να αναλάβεις θα πετύχει; μήπως κάποιος άλλος τύπος επιχείρησης σου ταιριάζει περισσότερο;

“Οι ικανότητες είναι αυτό που είσαι ικανός να κάνεις. Τα κίνητρα καθορίζουν αυτό που κάνεις. Και η νοοτροπία καθορίζει πόσο καλά το κάνεις.”

Lou Holtz, Αμερικανός προπονητής ράγκμπυ

Μπορείτε να ανταπεξέλθετε οικονομικά;

Ενώ εσύ σκέφτεσαι να γίνεις Franchisee, οι franchisors εξετάζουν προσεκτικά την οικονομική σου κατάσταση. Θέλουν να εξασφαλίσουν ότι έχεις τα απαραίτητα χρήματα για την αρχική επένδυση και ότι τηρείς τις προδιαγραφές για να εξασφαλίσεις επιπλέον κεφάλαιο για τα αρχικά έξοδα λειτουργίας.

Τα τρία οικονομικά στοιχεία που θα ερευνήσουν προσεκτικά είναι:

- 1. Καθαρή αξία-** Είναι η διαφορά ανάμεσα σε αυτό που σου ανήκει και σε αυτό που χρωστάς και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για απόκτηση δανείου
- 2. Ρευστότητα-** Πόσα μετρητά έχεις διαθέσιμα για να επενδύσεις
- 3. Ποιες είναι οι προσωπικές ανελαστικές δαπάνες για τη συνέχιση ενός ανάλογου με το εώς σήμερα επίπεδο ζωής σου**

Οι παρακάτω δυο ενότητες θα σε βοηθήσουν να αποφασίσεις πώς θα κάνεις μια πρακτική επένδυση.

Υπολόγισε την καθαρή αξία της οικονομικής θέσης σου

Περιουσιακά Στοιχεία – Τι σου ανήκει;

Μετρητά

Η αξία της ακίνητης περιουσίας

Καταθέσεις- Ομόλογα

Συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις

Η αξία σε μετρητά της ασφάλειας ζωής

Η αξία πώλησης των αυτοκινήτων

Η αξία των προσωπικών περιουσιακών στοιχείων

Τα χρήματα που σας οφείλουν

Άλλοι πόροι

Σύνολο

Υποχρεώσεις- Τι χρωστάτε

Επιταγές- λοιπές υποχρεώσεις

Σταγαστικά δάνεια

Καταναλωτικά δάνεια

Πιστωτικές Κάρτες

Φόροι

Άλλες υποχρεώσεις

Σύνολο

(+) Περιουσιακά Στοιχεία

(-) Υποχρεώσεις

= Η Συνολική σας Καθαρή αξία της οικονομικής θέσης

Χρηματοδοτώντας το Franchise σας

Μια πρόσφατη έρευνα του Franchise Success έδειξε ότι τα μισά από τα αρχικά έξοδα ενός franchisee είναι χρήματα τα οποία τα δίνετε εσείς ο ίδιος από την τσέπη σας. Οι τράπεζες δίνουν δάνειο και καλύπτουν μόνο τα μισά των εξόδων ανοίγματος νέου καταστήματος και αυτό όταν υπάρχουν εγγυήσεις. Παρακάτω παραθέτουμε τις πηγές από τις οποίες οι περισσότεροι franchisees παίρνουν χρηματοδότηση.

- 1. Προσωπικά περιουσιακά στοιχεία.** Περιλαμβάνονται δικές σας οικονομίες και επενδύσεις. Ακόμα και από εφάπαξ.
- 2. Οικογένεια και φίλοι.** Εάν δανείζεστε από ανθρώπους που γνωρίζετε, υπογράψτε ένα συμφωνητικό το οποίο θα το δώσετε σε κάποιον δικηγόρο να το ελέγξει.
- 3. Πιστωτικές κάρτες.** Ορισμένοι franchisees χρησιμοποιούν και πιστωτικές κάρτες για να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους.
- 4. Τράπεζες.** Εάν σχεδιάζετε να πάρετε δάνειο κάποια στιγμή, ξεκινήστε να κάνετε γνωριμίες με κάποιον τραπεζίτη.
- 5. Franchisors.** Μόνο το 10% των franchisors, βοηθούν τους Franchisees τους να αποκτήσουν ένα κατάστημα Franchise. Μερικοί προσφέρουν απευθείας οικονομική βοήθεια, ενώ άλλοι έχουν δημιουργήσει ένα πλαίσιο χρηματοδότησης.

Η αξία της προσωπικής θέλησης

Καθώς σκέφτεστε να επενδύσετε ένα franchise, θα ακούτε διάφορα σχετικά με το βήμα που πάτε να κάνετε εάν δεν έχετε το απαραίτητο κεφάλαιο. Οι παραπάνω ενδοιασμοί αφορούν τα χρήματα, μην παραβλέπετε όμως και το πόσο σημαντικό ρόλο παίζει η προσωπική σας θέληση.

Η προσωπική θέληση συμπεριλαμβάνει πόσο ρισκάρετε, την υποστήριξη που χρειάζεστε για να ξεπεράσετε δύσκολες στιγμές και την επιβράβευση που χρειάζεστε για να αισθάνεστε ικανοποίηση με την επίτευξη των στόχων σας.

Η Ελένη μπορεί να αντιληφθεί την αξία που έχει η προσωπική θέληση, από προσωπική της εμπειρία όταν ο σύζυγος της σκεφτόταν να αγοράσει ένα franchise, ανησυχούσε ότι η επιχείρηση δεν θα βγάλει όσα χρήματα χρειάζονταν για να μπορέσουν και οι δυο γιοι της να σπουδάσουν στο πανεπιστήμιο. Ο σύζυγος της έλαβε σοβαρά υπόψη την σκέψη της.

Έναν χρόνο αργότερα ο Γιώργος επένδυσε στο franchise του και η Ελένη σημείωσε: "Ο Γιώργος θα έπρεπε να το έχει κάνει αυτό 5 χρόνια νωρίτερα. Ακόμα και η χειρότερη μέρα του σαν ιδιοκτήτης franchise είναι καλύτερη από τις καλύτερες μέρες του σαν εργαζόμενος.

***“Το να ξέρεις τους άλλους είναι ευφυΐα.
Το να ξέρεις τον εαυτό σου είναι σοφία.
Το να κυριαρχείς στους άλλους είναι ισχύς.
Το να κυριαρχείς στον εαυτό σου είναι η πραγματική δύναμη.”***
Λάο Τσε, 6ος αιώνας π.χ., Κινέζος φιλόσοφος

Οικογενειακή Υπόθεση

Εάν έχετε οικογένεια, το να επενδύσετε σε ένα Franchise σημαίνει ότι η αλλαγή θα τους επηρεάσει όλους. Το καινούργιο ωράριο, οι αλλαγές προτεραιοτήτων και τα οικονομικά θα επηρεάσουν όλα τα μέλη της οικογένειας. Ρωτήστε το οικογενειακό σας περιβάλλον πριν πάρετε οποιαδήποτε απόφαση.

- Σκεφτείτε πόσο η καινούργια σας επιχείρηση θα επηρεάσει την οικογένειά σας, ειδικότερα στο ξεκίνημα της. Πως σκοπεύετε να συνδυάσετε τις οικογενειακές σας υποχρεώσεις με τις απαιτήσεις της δουλειάς.
- Δημιουργήστε κλίμα υποστήριξης για το νέο σας ξεκίνημα. Μιλήστε στην οικογένειά σας με ενθουσιασμό για αυτό που ξεκινάτε και για το που θα σας οδηγήσει- όλους σας.
- Βεβαιωθείτε ότι όλοι γνωρίζουν τι σας περιμένει καθώς τρέχετε την επιχείρηση, και πόσο χρόνο θα σας πάρει.

Συμβουλή:

Εάν αποφασίσετε να συμπεριλάβετε και τα μέλη της οικογένειάς σας μέσα στην επιχείρηση, τότε διαχωρίστε τον ρόλο και τις αρμοδιότητες του κάθε ενός. Συζητήστε προσωπικά θέματα επίσης- το να εργάζεστε και να ζείτε μαζί μπορεί να έχει ενδιαφέρον!

Η ιδέα του συνεργάτη

Εάν σκεφτόσαστε το ενδεχόμενο να αποκτήσετε κάποιον συνεργάτη, να τον επιλέξετε μετά από πολύ σκέψη και έρευνα.

- Συγκλίνουν οι στόχοι σας και οι φιλοσοφίες σας όσων εμπλέκονται στην εταιρία;
- Είστε και οι δύο το ίδιο αφοσιωμένοι στο εγχείρημα που μόλις ξεκινάτε;
- Είστε και οι δυο εξασφαλισμένοι οικονομικά;
- Ταιριάζει ο τρόπος που εργάζεστε;
- Τι επιδράσεις δεχόσαστε από το άμεσο περιβάλλον σας;
- Ποιοι είναι οι στόχοι των ανθρώπων που σας επηρεάζουν

Πριν κάνετε οποιαδήποτε συμφωνία, να είστε βέβαιοι ότι γνωρίζεται τις απαντήσεις στα παραπάνω ερωτήματα και επίσης οργανώστε την έρευνά σας και όλες τις επαφές σας με τέτοιο τρόπο ώστε να συμμετέχετε και οι δύο πλευρές.

Συμβουλή:

Οι καλοί λογαριασμοί κάνουν τους καλούς φίλους, γι' αυτό τον λόγο λοιπόν ζητήστε τη βοήθεια ενός δικηγόρου.

Ξεκαθαρίστε τους όρους σας

Πρίν αγοράσετε ένα Franchise, ρωτήστε τον εαυτό σας τις παρακάτω δυο ερωτήσεις:

1. Έχω την ικανότητα, ακολουθώντας ένα δομημένο σύστημα franchise να αυξήσω τις πιθανότητες επιτυχίας μου;
2. Επίσης έχω την ικανότητα να πληρώσω ένα αρχικό ποσό (Franchise fee) και συνεχή royalties για να ανήκω στο σύστημα Franchise;

Εάν δεν θέλετε να είστε μέλη του συστήματος franchise, γιατί να πληρώσετε; Αλλά άμα θέλετε να επωφεληθείτε από ένα οργανωμένο σύστημα franchise του franchisor- και να πληρώσετε για τα δικαιώματα που σας δίνονται- το να είστε ιδιοκτήτης ενός franchise ίσως είναι κατάλληλο για εσάς.

Είναι πράγματι εξωφρενικό κάποιος να πληρώσει entry fee, να εντάσσεται σε ένα δίκτυο, να καταβάλει μηνιαίως royalties και τελικά να κάνουν αυτό που νομίζουν, «ξαναανακαλύπτοντας τον τροχό». Στις περιπτώσεις αυτές, η πλειονότητα όχι μόνο κατασπαταλά πόρους, δικούς τους πόρους αλλά επιπλέον μετά από μια περίοδο βρίσκεται εκτός αγοράς με σημαντικές απωλειές χρόνου, πόρων και ευκαιριών.

Τα 10 χαρακτηριστικά πετυχημένων αγοραστών franchise

1. Είναι ανοιχτόμυαλοι
2. Θέτουν ξεκάθαρους στόχους
3. Ανακαλύπτουν Franchises τα οποία τους βοηθούν να επιτύχουν τους στόχους τους
4. Έχουν τα αναγκαία μετρητά και μπορούν να καλύψουν τα αρχικά έξοδα του franchise που επέλεξαν
5. Είναι ισορροπημένοι- κοιτάζουν και τα θετικά και τα αρνητικά
6. Έχουν την στήριξη της οικογένειάς τους
7. Έχουν όρεξη για μάθηση
8. Έχουν προγραμματίσει να παρακολουθήσουν τον ανταγωνισμό έτσι ώστε να μπορούν να προχωρήσουν
9. Ζητούν βοήθεια όποτε χρειάζεται
10. Έχουν την ικανότητα να αναγνωρίζουν, να δέχονται και να απολαμβάνουν την επιτυχία.

Συμβουλή:

Σύμφωνα με μια επισκόπηση στο περιοδικό Entrepreneur, οι πιο σημαντικές ιδιότητες που πρέπει να διαθέτουν οι Franchisees είναι οι προσωπικές ικανότητες τους, η επιχειρηματική τους κουλτούρα, και η θέληση τους για εκπαίδευση.

Ξεκάθαροι Στόχοι

Τώρα λοιπόν που ξεκαθαρίζετε τους στόχους σας και τα κριτήρια της επιχείρησής σας, καταγράψτε 4 στόχους που η ικανοποίησή τους θα καθορίσει την επιτυχία σας.

1.
 2. +.....
 3. +.....
 4. +.....
- =Επιτυχία

Καθώς ψάχνετε το κατάλληλο franchise για εσάς, επικεντρώστε την προσοχή σας λοιπόν σε εκείνα τα 4 στοιχεία που εξασφαλίσουν την επιτυχία σας.

Συμβουλή:

Αναγνωρίστε ότι μερικά αρχικά σας κριτήρια θα τα αναπροσαρμόσετε καθώς θα μαθαίνετε περισσότερα για τον εαυτό σας μέσα από την διαδικασία αυτή.

Google – Ενημερωτικό ή απλά Καταιγιστικό;

Ετοιμάζεστε να εξερευνήσετε τα διάφορα franchise που υπάρχουν στην αγορά. Πληκτρολογείτε την λέξη “franchise” στο google και περιμένετε να σας εμφανιστεί γρήγορα μια λίστα με τα 5-10 καλύτερα franchise τα οποία είναι άξια προσοχής.

Δυστυχώς εμφανίζεται μια λίστα με περισσότερα από 100.000 αποτελέσματα.

Καταιγιστικό, δεν είναι;

Ας το αντιμετωπίσουμε κι αυτό- υπάρχουν χιλιάδες Franchise να επιλέξετε ένα. Για να βρείτε αυτό που σας ταιριάζει, συμβουλευτείτε τις σημειώσεις σας με τα βήματα της επιτυχίας και μην στηρίξετε αποκλειστικά στο internet.

Χρησιμοποιείστε το Internet για να στηρίξετε την επένδυση που κάνατε στο συγκεκριμένο franchise, αλλά μην το εμπιστευτείτε 100% για να επιλέξετε το franchise που σας ταιριάζει.

Προσλαμβάνοντας έναν Σύμβουλο Επιχειρήσεων

Διαλέξατε το σύστημα franchise που σας ταιριάζει, αλλά είναι δύσκολο να το διαχειριστείτε μόνοι σας. Ένας έμπειρος σύμβουλος επιχειρήσεων έχει την ικανότητα να επικεντρωθεί στην έρευνα, διαφυλάσσοντας τον χρόνο σας, τα χρήματά σας καθώς και τον κόπο σας.

Υπάρχουν δυο τύποι συμβούλων οι brokers (**μεσίτες**) και οι σύμβουλοι (**προπονητές**). Η βασική τους διαφορά βρίσκεται στο ποιον εκπροσωπούν. Ένας μεσίτης εκπροσωπεί τον Franchisor ενώ ένας **προπονητής** δουλεύει για λογαριασμό σας (του υποψήφιου).

Ενώ και οι δυο κάνουν προτάσεις, οι μεσίτες συνήθως δεν έχουν ενεργό ρόλο κατά την διάρκεια της έρευνας σας. Ενώ ο **προπονητής**, θα σας βοηθήσει να κατανοήσετε τους στόχους σας, ποιο Franchise είναι κατάλληλο για εσάς.

Συμβουλή:

Με όποιον από τους δυο αποφασίσετε να συνεργαστείτε, φροντίστε να βρείτε εκείνον που θα νοιαστεί για το καλό το δικό σας και όχι μόνο για το δικό του καλό και παράλληλα βεβαιωθείτε ότι γνωρίζετε σε βάθος τις ιδιαιτερότητες του franchise όχι μόνο ως σύμβουλος αλλά και ως franchisor ή ως franchisee.

“Πρέπει να αναπτύσσεις μια στρατηγική που να χρησιμοποιεί ΟΛΕΣ τις συνθήκες και τα στοιχεία που είναι διαθέσιμα ανα πάσα στιγμή. Η καλύτερη στρατηγική βασίζεται σε ένα σύνολο πολλών εναλλακτικών αποκρίσεων.”

Moribei Veshiba, 1883-01969, ιδρυτής του Aikido

Ψάχνοντας το καλύτερο Franchise

Το 2003 δεκάδες επένδυσαν σε video club. Φάνταζε σαν η μοναδική ευκαιρία. Οι υποψήφιοι διαπραγματευόντουσαν για το entry fee για τα royalties για τα ποσοστά κέρδους. Ακολούθησαν τα εγχειρίδια διαπραγματεύσης... Μετά 4 χρόνια επιβίωσαν ελάχιστα. Αυτά που είχαν την δύναμη, τη γνώση και την ευελιξία να μετασχηματιστούν.

«Το ερώτημα δεν είναι αν αυτό που κάνουμε το κάνουμε σωστά, αλλά αν αυτό που κάνουμε είναι το σωστό.»

Peter Drucker, 1909–2005

Όταν κοιτάζετε για ένα Franchise σκεφθείτε:

Να είναι πάντα ενεργά στην αγορά: Οι εταιρίες που προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες που οι πελάτες πάντα έχουν ανάγκη είναι πολύ πιο σταθερές από εκείνες τις μοντέρνες επιχειρήσεις. Ποιες επιχειρήσεις είναι απαραίτητες; Τα στεγνοκαθαριστήρια, τα κομμωτήρια, τα συνεργεία αυτοκινήτων, οι προμηθευτές εταιριών σε υπηρεσίες, τα καταστήματα τροφίμων κ.ο.κ.

Δημογραφικές τάσεις: Ποιες επιχειρήσεις εξυπηρετούν το κοινό; Τα εστιατόρια, οι υπηρεσίες καθαρισμού, η προστασία ηλικιωμένων, η αγορά υγείας και ευεξίας, αποθήκευση και μεταφορές κ.ο.κ.

Κοινωνικές τάσεις: Οι άνθρωποι έχουν την τάση να ενδιαφέρονται κυρίως για την υγεία τους, την οικονομική τους εξασφάλιση και να μπορούν να βοηθήσουν τα παιδιά τους να επιτύχουν τους στόχους τους. Πως μπορείτε να επενδύσετε επάνω σε αυτές τις ανάγκες; Κέντρα ομορφιάς, χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, εκπαίδευση κλπ.

Κοινωνική ευαισθησία: Η προστασία του περιβάλλοντος θα παραμείνει - και θα διευρύνεται- ως βασικό θέμα και προτεραιότητα τα επόμενα χρόνια.

Περιβαλλοντικοί σύμβουλοι, εκοικονόμηση ενέργειας, πράσινες στέγες και τόσα άλλα θα είναι οι υπηρεσίες με ιδιαίτερη προοπτική.

Επιχειρηματικό Περιβάλλον: Οι εταιρείες όλο και περισσότερο επιλέγουν έργο που παρήγαγαν εσωτερικά να το αναθέτουν πλέον σε τρίτους. Υπηρεσίες εκπαίδευσης, επιλογής προσωπικού, φύλαξη, συντήρηση κ.ο.κ.

Κάνοντας Προβλέψεις ...

Τα καινούργια συστήματα franchise απευθύνονται σε ένα πιο υγιεινό τρόπο ζωής, σε μεγαλύτερες ηλικίες, σε στοργικούς γονείς και λάτρεις των ζώων. Οι πιο γρήγορα αναπτυσσόμενοι τομείς των τελευταίων χρόνων περιλαμβάνουν:

- Προετοιμασία γεύματος – Φτιάξε το μόνο σου
- Τις υπηρεσίες μέσω e-bay
- Υπηρεσίες σχετικές με ζώα
- Κέντρα ευεξίας
- Υπηρεσίες διακόσμησης σπιτιών
- Υπηρεσίες και δραστηριότητες που αφορούν τα παιδιά
- Υπηρεσίες καθαρισμού
- Φροντίδα ενηλίκων στο σπίτι
- Προστασία Περιβάλλοντος κ.ο.κ.

***«Κερδίζει κάποιος που παρατηρεί το μέλλον και ενεργεί πριν αυτό συμβεί.»
Bernard Baruch, 1870-1965,***

Τι γίνεται με τα νέα franchise...

Τα παλαιότερα Franchise είναι εδραιωμένα και γνωστά και προσφέρουν περισσότερα όσον αφορά στην εκπαίδευση και υποστήριξη. Αλλά από την άλλη ένα καινούργιο Franchise μπορεί να διαθέτει ένα συναρπαστικό και έξυπνο concept ή έναν καινούργιο τρόπο για να ανακαλύπτετε τις ανάγκες της αγοράς. Ζυγίστε λοιπόν το ρίσκο που θα πάρετε για το κάθε ένα.

Δαβίδ ή Γολιάθ;

Σύμφωνα με στατιστικές μόνο το 6% των συστημάτων franchise φθάνουν τα 100 καταστήματα. Στην ουσία ο μέσος αριθμός των περισσότερων καταστημάτων Franchise ανέρχεται στα 12 καταστήματα- αρκετά λίγα για να αποκτήσει ο ιδιοκτήτης ισχυρό brand name.

Όταν σας απασχολήσει ο αριθμός των καταστημάτων Franchise σκεφθείτε:

- **Οικονομικά στοιχεία:** Από πού κερδίζει ο franchisor το μεγαλύτερο ποσοστό από τα κέρδη του. Από το αρχικό franchise fee ή από τα royalties και από τις πωλήσεις των προϊόντων; Εάν τα έσοδα από τα franchise fees ξεπερνούν τα έσοδα από τα royalties, τότε ψάξτε να βρείτε το γιατί.

- **To Brand name:** Οι Franchisor που δεν είναι τόσο γνωστοί μπορεί να μην έχουν την δυνατότητα να διαφημιστούν έτσι ώστε να αποκτήσουν την αναγνωσιμότητα του κοινού. Τι αντίκτυπο θα έχει αυτό στην επιχείρησή σας; Μια έρευνα του 1998 του MIT ανέφερε ότι το 80% των νέων franchisor αποτυγχάνουν γιατί αδυνατούν να υποστηρίξουν επικοινωνιακά το Brand name τους.
- **Κουλτούρα:** Νομίζεται ότι θα ενσωματωθείτε στην κουλτούρα του Franchisor; Θα θέλατε να είστε ένα μεγάλο ψάρι μέσα σε μια μικρή γυάλα; Η θα προτιμούσατε να είσατε μέλος ενός μεγαλύτερου οργανισμού;

Τι είδους αγάπη έχει να κάνει με την επιλογή του franchise;

Καθώς θα ψάχνετε για το κατάλληλο Franchise θα συναντήσατε πολλές υποψήφιες επιχειρήσεις. Η κάθε μια μπορεί να σας κάνει κλικ, αλλά θα συνεχίσετε να είστε ευχαριστημένοι ακόμα και όταν περάσει το αρχικό σκίρτιμα;

Πολλοί άνθρωποι επιλέγουν ένα Franchise με βάση το συναίσθημα. Ύστερα δουλεύουν πολύ σκληρά, και στην πορεία ανακαλύπτουν ότι δεν δε καλύπτει τις ανάγκες τους.

Καθώς ψάχνετε για το Franchise που σας ταιριάζει, επικεντρωθείτε σε εκείνα μόνα που τηρούν τις προδιαγραφές σας και τις προσδοκίες σας, και αφήστε στην άκρη εκείνα που δεν διαθέτουν τίποτα από τα παραπάνω ακόμα και αν σας έκαναν κλικ στιγμιαία.

Συμβουλή:

Μην επιλέγετε με βάση αυτό που σας γοητεύει. Και μην ξεχνάτε: Ό,τι λάμπει δεν είναι χρυσός.

Η πρακτική εξάσκηση ξυπνά το πάθος

Ένας μεγάλος μύθος για την αυτοαπασχόληση είναι ότι πρέπει να έχεις πάθος για τη δουλειά σου. Όπως λένε κάνεις αυτό που σου αρέσει και μετά θα έρθουν και οι οικονομικές απολαβές, σωστά;

Όχι πάντα. Εκείνοι οι επιχειρηματίες που στηρίχτηκαν μόνο στο πάθος καταστράφηκαν, έτσι εξηγείτε ότι το 80% των νέων μικρών ανεξάρτητων επιχειρήσεων στην Ελλάδα κλείνουν σε διάστημα 5 ετών.

Για να αποφύγουμε λοιπόν την παγίδα του πάθους, ξεκαθαρίστε τους στόχους σας και τα κριτήρια για το δικό σας τρόπο ζωής και επιλέξτε το Franchise που ανταποκρίνεται με αυτά.

Συμβουλή:

Η επιχείρησή σας θα μετατραπεί σε πάθος εάν ευθυγραμμιστεί με τους στόχους σας και σας βοηθήσει να εκπληρώσετε τα όνειρά σας.

Διαλέξτε τρία υποψήφια Franchise

Γραφήκατε στο πρώτο πανεπιστήμιο που συναντήσατε μπροστά σας; Πιθανότατα όχι

Μήπως παντρευτήκατε τον πρώτο άνθρωπό που φηλήσατε; Αμφιβάλλω

Αγοράσατε το πρώτο σπίτι που είδατε; Δεν πιστεύω

Ακόμα και να έχετε αποφασίσει σε τι είδους Franchise θέλετε να επενδύσετε καλό θα ήταν να το συγκρίνετε με δύο ακόμα. Σας αρέσει πολύ η ιδέα του να ανοίξετε ένα κομμωτήριο; Ερευνήστε και άλλες δυο επιχειρήσεις που δεν έχουν να κάνουν καθόλου με μαλλιά. Ίσως ένα κατάστημα με είδη εσωρούχων ή ένα κατάστημα με είδη δώρων.

Επίσης εξετάστε τελείως διαφορετικά είδη επιχειρήσεων, να συγκρίνετε ένα pet shop λιανικής με μια κινητή μονάδα καθαρισμού αυτοκινήτων...Ή μια δουλειά από το σπίτι όπως μια επιχείρηση προγραμμάτων πιστότητας ή σε αλυσίδα εστίασης προσανατολισμένη σε κλειστές αγορές.

Γιατί να σκεφτείτε εναλλακτικές λύσεις; Γιατί μαθαίνοντας για άλλες επιχειρήσεις, ανακαλύπτεται τις κατάλληλες ερωτήσεις για τη μια και μοναδική επιχείρηση που νομίζετε ότι θέλετε. Και οι κατάλληλες ερωτήσεις φέρνουν τις σωστές αποφάσεις.

Συναισθήματα...

Καλώς ή κακώς, τα συναισθήματα παίζουν μεγάλο ρόλο σε κάθε είδους συναλλαγή. Καθώς ψάχνετε για το κατάλληλο Franchise, προσπαθήστε να ελέγξετε τα συναισθήματά σας για να είστε όσο πιο αντικειμενικοί γίνεται.

Τα συναισθήματα από την άλλη μπορεί να σας παρακινήσουν αποτελεσματικά. Αλλά επίσης μπορούν και να σας παραπλανήσουν με αποτέλεσμα να μην πάρετε τις σωστές αποφάσεις. Μπορούν να σας κάνουν να παραβλέπετε τα σημαντικά προβλήματα και να δίνετε σημασία στα πιο μικρά. Και το χειρότερο από όλα είναι ότι μπορεί να σας οδηγήσουν σε λανθασμένα συμπεράσματα σκεπτόμενοι τι θα θέλατε να συμβεί ή πως θα θέλετε να δουλέψουν τα πράγματα.

Για αυτό λοιπόν αφήστε τα συναισθήματα σας στην άκρη και σκεφτείτε ότι είστε ...ένας ντέντεκτιβ.

Κάντε την έρευνά σας και πιστοποιείστε την ορθότητα όλων σας των παραδοχών. Ακόμα και αν αποδειχτείτε σωστοί, θα μάθετε κάτι νέο ή θα διαπιστώσετε τα μειονεκτήματά σας. Είναι πολύ καλύτερο να μιλάτε με δεδομένα παρά με το συναίσθημα.

Μην μένετε στην πρώτη εντύπωση

Μπορείτε να χάσετε την ευκαιρία της ζωής σας εάν δεν σκέφτεστε τα πράγματα και μια δεύτερη φορά και πάντα από διαφορετική οπτική γωνία.

Συμβουλή: Ακόμα και αν η επιχείρηση στην οποία καταλήγετε δεν έχει κάτι που να σας τραβάει την προσοχή, εξετάστε την προσεκτικότερα για μια δεύτερη φορά. Μπορεί να μείνετε έκπληκτοι με αυτό που θα ανακαλύψετε.

“Δεν μπορώ να πω με σιγουριά ότι τα πράγματα θα διορθωθούν αν αλλάξουν.

Είμαι σίγουρος όμως ότι για να διορθωθούν, πρέπει να αλλάξουν.”
Georg Christoph Lichtenberg, 1742-1799, Γερμανός γνωμικογράφος

Ανοιχτά μυαλά – ανοιχτές πόρτες

Δεν μπορείτε να κρίνετε ένα βιβλίο μόνο από το εξώφυλλό του. Ούτε ένα δώρο από τη συσκευασία του. Ούτε ένα Franchise από την πρώτη εντύπωση που σας έκανε. Να είστε ανοιχτόμυαλοι:

- **Ζητείστε και μια δεύτερη γνώμη.** Εάν δεν είστε σίγουροι εάν ένα συγκεκριμένο Franchise είναι κατάλληλο για εσάς, ζητήστε και την γνώμη τρίτων.
- **Κάντε δύσκολες ερωτήσεις.** Σας φοβίζει στιγμιαία τι θα σκεφτούν οι γείτονες εάν ανοίξετε μια κινητή μονάδα καθαρισμού αυτοκινήτων ή ένα καθαριστήριο; Δεν είναι κακό να έχετε αμφιβολίες, το θέμα είναι να αντιμετωπίζετε τις αληθινές σας ανησυχίες.
- **Βάλτε στην θέση σας κάποιον άλλον.** Αντί να επικεντρώνεστε στο γιατί μια επιχείρηση δεν είναι κατάλληλη για εσάς, σκεφθείτε ότι θα ήταν τέλεια για ένα φίλο σας. Τώρα ποιες είναι οι διαφορές μεταξύ σας; Η προσωπικότητα σας; Οι πόροι σας; Η μήπως...τίποτα απολύτως.

Το ποτήρι είναι μισοάδειο ή μισογεμάτο;

Το βλέπετε ...όπως εσείς θέλετε.

Μόνο τα γεγονότα

«Η αγορά έχει υποστεί κορεσμό»

«Υπάρχει αυξημένος ανταγωνισμός»

«Κανείς δεν αγοράζει. πια»

«Ένας φίλος μου, μου είπε πως κάποιος που άνοιξε τη συγκεκριμένη επιχείρηση δεν πήγε καλά»

Όταν πηγαίνατε σχολείο, σας συμβούλευε ο δάσκαλος σας να συμβουλευέστε σημειώσεις που στηρίζονται μόνο σε υποθέσεις, ή θα έπρεπε να τεκμηριώσετε τις απόψεις σας.

Αφήστε τα συναισθήματα σας στην άκρη και συγκεντρωθείτε στα γεγονότα. Αναλύστε τα, συγκεντρώστε τα και στηριχθείτε σε αυτά.

«Δεν σε πληγώνει αυτό που δεν γνωρίζεις , αλλά αυτό που γνωρίζεις και που δεν έχεις»

Η γνώση είναι δύναμη

Πριν επενδύσετε σε ένα franchise κάντε την έρευνά σας.

Ψάξτε στο Internet. Χρησιμοποιείστε μια μηχανή αναζήτησης όπως το google και τοποθετήστε λέξεις- κλειδιά για να μάθετε περισσότερα πράγματα γύρω από το τιμολογική πολιτική, τον ανταγωνισμό, το μάνατζμεντ, το marketing, κ.ά.

Ρωτήστε τους ειδικούς. Βρείτε επιχειρηματίες franchisees, οι οποίοι μπορούν να μοιραστούν μαζί σας εμπειρίες από την καθημερινότητά τους στη δουλειά. Διευκρινίσει αυτό ακριβώς που θέλετε να μάθετε, όπως για παράδειγμα «Θα ήθελα να σας ρωτήσω πως κυλάει μια μέρα σας στην επιχείρηση» ή «Θα ήθελα να μάθω τι κέρδη αναμένετε.»

Κάντε έρευνα πριν επενδύσετε σε ένα Franchise. Ένας ποδοσφαιριστής παρακολουθεί πως παίζει η αντίπαλη ομάδα πριν τον αγώνα. Διαθέστε τον απαραίτητο χρόνο και θα μάθετε όσα χρειάζονται πάνω στα καινούρια σας ενδιαφέροντα.

Διαλέξτε τον κατάλληλο σύμβουλο franchise. Όχι απλά ένα δικηγόρο ή ένα λογιστή. Αλλά κάποια εταιρεία που έχει εξειδίκευση στο franchise και μπορεί να λειτουργήσει ως coach για εσάς προσωπικά.

***“Πρέπει να μελετήσει κανείς πολλά για να ξέρει λίγα.”
Montesquieu, 1689-1755, Γάλλος στοχαστής***

Πρέπει να αποκτήσετε συνολική γνώση

Χωρίς αυτό να σημαίνει ότι θα να αναλάβετε μόνοι σας τις συνολικές υποχρεώσεις. Οι περισσότεροι επιχειρηματίες franchisees δεν αναλαμβάνουν όλες τις αρμοδιότητες για την επιχείρησή τους μόνοι τους.

Οι υπηρεσίες ή τα προϊόντα που προωθείτε είναι απλώς η κορυφή του παγόβουνου, σε σύγκριση με τις υπευθυνότητες που απαιτεί η επιχείρηση. Μην επικεντρώνεστε λοιπόν σε αυτά κατά την διάρκεια της έρευνάς σας.

Να θυμάστε ότι για να λειτουργήσει η επιχείρηση θα πρέπει να είστε ο μάνατζερ, ο μαρκετίαρ, ο διαπραγματευτής, ο γκουρού της τεχνολογίας και πολλά περισσότερα. Και όλα τα παραπάνω για να επιβεβαιώσετε ότι η επιχείρηση σας θα λειτουργήσει σωστά από κάθε πλευρά.

Γνώρισε όσο μπορείς περισσότερο την επιχείρηση και τον κλάδο. Κατέγραψε σε τρεις στήλες τις κινητήριες δυνάμεις που οδηγούν στην επιτυχία. Η πρώτη στήλη θα έχει το όνομά σου, η δεύτερη τον franchisor και η τρίτη αυτές που θα αναθέσει σε τρίτους. Αμέσως μετά, πρέπει με βάση τον κατάλογο της κάθε στήλης να βρεις πώς θα ελέγξεις ποιον θα ελέγξει και πώς θα αναθέσεις.

“Η ανάπτυξη της γνώσης οδηγεί προς την απλοποίηση παρά προς την πολυπλοκότητα.”

L. Ron Hubbard, 1911- 1986

Απολαύστε τους καρπούς του δικτύου franchise

Η συμμετοχή σε ένα δίκτυο, δεν είναι τίποτα άλλο παρά η ανάμειξη με άλλους ανθρώπους και το χτίσιμο σχέσεων, σχέσεων που αναπτύσσονται και μπορούν να αποδειχθούν πολύ χρήσιμες. Είτε το γνωρίζετε είτε όχι, το πιο πιθανό είναι ότι σε όλη σας τη ζωή αξιοποιήτε τα πλεονεκτήματα που σας δίνει η συμμετοχή σε μια ομάδα. Σίγουρα λοιπόν, μπορείτε να τα αξιοποιήσετε και τώρα.

Συμβουλή:

Για να επωφεληθείς τα μέγιστα εντασσόμενος σε μια ομάδα, διέθεσε τα 2/3 του χρόνου σου με ανθρώπους που δεν γνωρίζεις.

«Η συμμετοχή σε ένα δίκτυο αποδίδει όταν κάνετε πράξη τη μαγική λέξη: Συμμετέχω

Και ακόμα καλύτερα όταν κάνετε πράξη τις δύο μαγικές λέξεις: εκδηλώνομαι/συμμετέχω προετοιμασμένος.»

Και ακόμα μην ξεχάσετε ότι η βάση της συμμετοχής σε μια ομάδα είναι ο σεβασμός των άλλων και η προσφορά.

«Η αποτελεσματική απόφαση δεν είναι προϊόν συναίνεσης. Αντίθετα, είναι προϊόν αντιπαραθέσεων, διαφωνιών και εξαντλητικής εξέτασης

εναλλακτικών λύσεων.»

Peter Drucker, 1909–2005

Σχεδιάστε την ιδανική ομάδα

Ο αποτελεσματικότερος τρόπος για να λάβετε την υποστήριξη που χρειάζεστε είναι να δημιουργήσετε την δική σας αφοσιωμένη ομάδα, μια ομάδα ανθρώπων που πιστεύουν σε σας και θα σας βοηθήσουν να πετύχετε. Η ομάδα αυτή μπορεί να συμπεριλαμβάνει, φίλους, την οικογένεια, συμφοιτητές, γείτονες, ακόμα και ανθρώπους που δεν γνωρίζετε.

Συγνώμη, ανθρώπους που δεν γνωρίζετε; Και πως θα τους εντάξετε στην ομάδα σας; Πάρτε μια βαθιά ανάσα και σηκώστε το ακουστικό ή στείλτε ένα mail. Επικοινωνείτε συχνά με ενδιαφέροντες ανθρώπους στο δίκτυο, ζητώντας τους 15 λεπτά από το χρόνο τους. Πάντα μαθαίνετε κάτι καινούργιο- ενώ συχνά αποκτάτε νέους φίλους ή πολύ καλούς συμβούλους.

Τρόποι για να ζητήσετε βοήθεια

- 1) **Συστήστε τον εαυτό σας.** Να είστε περιληπτικός και ειλικρινής. Μην υπερβάλετε. Μια καλή εισαγωγή: «Γεια σας, σκεφτόμουν να επενδύσω σε ένα Franchise και θα ήθελα πολύ να ακούσω σχετικά με την εμπειρία σας.»
- 2) **Με μια καλή κουβέντα που την εννοείτε.** Εξηγείστε για ποιόν λόγο θέλατε να τον συναντήσετε: «Περνάω από την επιχείρησή σας κάθε μέρα, και μου έχει κάνει εντύπωση πόσα πολλά αυτοκίνητα είναι παρκαρισμένα απέξω.»
- 3) **Ζητείστε βοήθεια.** «Θα θέλατε να κάνουμε μια συνάντηση; Θα ήθελα να μάθω πώς προωθείτε την επιχείρησή σας.»

Συμβουλή:

Θυμηθείτε πάντα το «ευχαριστώ», και επίσης ότι θα πρέπει να ανταποδώσετε την χάρη.

20 ερωτήσεις

Αν και υπάρχουν εκατοντάδες ερωτήσεις, βεβαιωθείτε να.....

Ρωτήστε τους Franchisors:

1. Τι είδους υποστήριξη, αρχική και συνεχή προσφέρετε; Πληρώνουμε κάτι επιπλέον για αυτό;
2. Ποια πανελλαδική διαφήμιση κάνετε; Ποιος πληρώνει για αυτή; Τι είδους διαφήμιση θα χρειαστώ για να εδραιωθώ σε τοπικό επίπεδο ή στην περιφέρειά μου;
3. Πως διαχωρίζονται οι περιοχές; Πως πιστεύετε να προχωρήσει το franchise στη δική μου περιοχή;
4. Ποια είναι η αγορά – στόχος σας; Ποιοι είναι οι πελάτες σας;
5. Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σας; Τι σας κάνει να διαφέρετε από εκείνους;
6. Ποιος είναι ο ρόλος και οι αρμοδιότητες ενός franchisee;
7. Ποιες είναι οι δεξιότητες/ικανότητες των επιτυχημένων franchisees;
8. Ποια είναι, σύμφωνα με τους franchisees, η μεγαλύτερη πρόκληση της επιχείρησής σας;
9. Ποιες είναι οι οικονομικές πληροφορίες που δίνετε για τις χρηματοοικονομικές διορθώσεις της εταιρείας και του franchise;
10. Ποιο είναι το αρχικό κεφάλαιο επένδυσης για το franchise; Πόσα χρήματα σε μετρητά θα χρειαστώ για τα αρχικά έξοδα; Πόσα χρήματα να υπολογίζω ότι θα δανειστώ;

Ρωτήστε τους franchisees:

11. Είστε ικανοποιημένοι από την συνεργασία σας με τον Franchisor; Νομίζετε πως το σύστημα franchise είναι δίκαιο και εύκολο για να δουλέψετε σύμφωνα με αυτό;
12. Τι είδους αρχική και εκπαίδευση και υποστήριξη προσφέρει ο Franchisor; Είστε ικανοποιημένοι;

13. Πόσο αποτελεσματικά είναι τα προγράμματα διαφήμισης και μάρκετινγκ;
14. Τι είδους επικοινωνία υπάρχει και τι συνεργίες αναπτύσσονται μεταξύ των Franchisees;
15. Ποιος είναι ο ανταγωνισμός σας; Πως διαφοροποιήστε;
16. Πως βλέπετε την βιωσιμότητα και το μέλλον του δικτύου franchise;
17. Ποια είναι τα αρχικά και ποια μηνιαία έξοδα προβλέπονται;
18. Πόσους εργαζόμενους χρειάζομαι και με τι προσόντα;
19. Πως περνάει μια τυπική μέρα στη δουλειά; Τι υποχρεώσεις έχετε;
20. Πόσα χρήματα να υπολογίζω ότι θα κερδίσω τον πρώτο χρόνο; Τον δεύτερο; Τον τρίτο;

Συμβουλή:

Ρωτήστε τους franchisees εάν θα επένδυαν ξανά στο ίδιο franchise. Η απάντηση τους σημαίνει πολλά.

Επιλέξτε ένα franchise με τα δικά σας κριτήρια

Όλοι έχουμε την ικανότητα να επιτύχουμε. Το ερώτημα είναι πόσο πετυχημένοι θέλετε να γίνετε, σύμφωνα πάντα με τα δικά σας κριτήρια κερδοφορίας.

Όταν ρωτήσαμε κάποιους franchisors να περιγράψουν τα χαρακτηριστικά των συνεργατών/franchisees που θεωρούν οικονομικά πετυχημένους, τους περιέγραψαν ως εξής:

- **Έχουν ξεκάθαρους στόχους.** Φαίνεται προφανές, σωστά; Πριν προχωρήσετε στην έρευνά σας για το franchising, καταγράψτε τους μακροπρόθεσμους και τους βραχυπρόθεσμους στόχους σας. Και να ανατρέχετε σε αυτούς κάθε τόσο.
- **Μιλάνε άνετα για τα χρήματα.** Όταν σκέφτεστε να επενδύσετε και να «τρέξετε» μια επιχείρηση είναι σκόπιμο να έχετε την ευχέρεια και την άνεση να μιλάτε για χρήματα. Ρωτήστε τους άλλους πόσα πλήρωσαν και πώς τα κατάφεραν. Να έχετε την άνεση να μοιραστείτε τις ίδιες πληροφορίες που σας αφορούν.
- **Έχουν υψηλούς στόχους.** Πρόσθεσε ένα μηδενικό ακόμα στους οικονομικούς στόχους που έχετε θέσει. Να στοχεύετε υψηλά, ακόμα και αν δεν πετύχετε αρχικά το στόχο σας, θα έχετε κάνει το πρώτο βήμα προς τα πάνω.

Ας μιλήσουμε για κερδοφορία

Πόσα χρήματα θα κερδίσετε εάν επενδύσετε σε ένα Franchise και πώς θα το μάθετε;

Σύμφωνα με τον IFA, μόνο το 25% των franchisors παρουσιάζουν συγκεκριμένα στοιχεία για την κερδοφορία του δικτύου και την αποδοτικότητα της επένδυσης. Στην Ελλάδα το ποσοστό αυτό είναι ακόμα μικρότερο (μιλάμε για συγκεκριμένα στοιχεία).

Παρόλα αυτά, μην πανικοβληθείτε εάν ο franchisor δεν παρουσιάζει τα οικονομικά στοιχεία της εταιρείας του. Μπορείτε πληροφορηθείτε για την κερδοφορία από

τους franchisees, και θα έχετε μάλιστα μια πιο ρεαλιστική άποψη επί του θέματος. Αρκεί να τους βεβαιώσετε ότι θα πάτε σε μακρινή περιοχή.

Ένας τρόπος για να ρωτήσετε τους Franchisees για τα κέρδη είναι:

«Σύμφωνα με τη δική σας εμπειρία και των υπολοίπων franchisees, μπορώ να περιμένω κέρδη μέχρι€ μέσα σε έναν χρόνο,€ μέσα σε 2 χρόνια και€ μέσα σε 3 χρόνια;» Όταν ακούσετε για σημαντικά κέρδη από τον πρώτο χρόνο κρατήστε μικρό καλάθι.

Επενδύστε σε ένα Franchise το οποίο θα επενδύσει με τη σειρά του σε σας

Το franchise που σκέφτεστε περιλαμβάνει και εκπαίδευση; Παρά το γεγονός ότι οι περισσότεροι Franchisors ισχυρίζονται ότι παρέχουν, η διάρκεια και η ποιότητα των διαφόρων εκπαιδευτικών προγραμμάτων ποικίλει.

Δεν γνωρίζεται πόση ακριβώς εκπαίδευση χρειάζεστε. Διεκδικείτε λοιπόν την εκπαίδευση που σας αρμόζει, και μάθετε τι ακριβώς εκπαίδευση προσφέρει ο franchisor.

- Μόνο αρχική;
- Συνεχή;
- Στο χώρο εργασίας;
- Online;

Επίσης ρωτήστε την άποψη των Franchisees:

- Ήταν η εκπαίδευση πλήρης;
- Τους βοήθησε για ό,τι πρακτικά αντιμετώπισαν στην πορεία της επιχείρησης;
- Ήταν όλα τεκμηριωμένα;
- Ήταν χρήσιμα τα εγχειρίδια;
- Κάλυπτε εκτός από τα Τεχνικά Θεμέλια, τομείς επιχειρηματικότητας και διαχείρισης;
- Κάλυπτε και το προσωπικό σας;
- Οι επαναλαμβανόμενες εκπαιδεύσεις χρεώνονται και αν ναι, πόσο;

Κουλτούρα franchise

Για να μετρήσετε πόσο θα αντέξει η σχέση σας με τον Franchisor, θα πρέπει πρώτα από όλα να ελέγξετε κατά πόσο θα ταιριάζετε με την κουλτούρα της εταιρείας.

Η πρώτη εντύπωση έρχεται από τον υπεύθυνο πωλήσεων franchise, που θα είναι και η πρώτη σας επαφή με την εταιρεία. Το στυλ του είναι μια ένδειξη για την κουλτούρα της εταιρείας, αλλά μην κρίνετε όλο το σύστημα Franchise από μια και μόνο μεμονωμένη περίπτωση.

Προσπαθήστε να έρθετε σε επαφή και με άλλους ανθρώπους οι οποίοι εμπλέκονται στο Franchise για παράδειγμα με area manager. Επισκεφθείτε τα κεντρικά γραφεία (πολλοί Franchisors καθορίζουν μια ημέρα όπου καλούν υποψήφιους franchisees)

και πιάστε κουβέντα με τον οικονομικό ή καλέστε σε γεύμα τους υπεύθυνους της εξυπηρέτησης πελατών.

Γνωρίζοντας τα παραπάνω στελέχη, θα αποκτήσετε μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα για την κουλτούρα της επιχείρησης και θα σας βοηθήσει να ξεκαθαρίσετε εάν η συμμετοχή σας στο δίκτυο franchise. Θα σας κάνει περήφανους.

Μου ταιριάζει;

Αξιολόγηση είναι ο όρος που χρησιμοποιείτε για να περιγράψει την μέθοδο έρευνας ενός συστήματος Franchise. Για κάθε ένα Franchise που ερευνάτε, θα πρέπει ακολουθήσετε τα παρακάτω βήματα:

- 1. Κάντε μια έρευνα για τον Franchisor.** Πόσα χρόνια λειτουργεί η εταιρεία. Πόσα Franchise έχει δώσει μέχρι τώρα; Πιο είναι το πλάνο ανάπτυξής της; Έχει μια καλά καθορισμένη δομή και θεμελιωμένα κριτήρια για επιτυχημένα franchises; Αν έχετε πολυκάναλη ανάπτυξη ποια είναι η στρατηγική;
- 2. Επισκεφθείτε τα κεντρικά γραφεία του franchisor.** Τι είδους υποστήριξη παρέχει ο franchisor; Ζητήστε δείγματα (εγχειρίδια εκπαίδευσης, διαφημιστικά, χρονοδιαγράμματα). Μιλήστε με τους εργαζόμενους και με διάφορα διοικητικά στελέχη για να δείτε τι ακριβώς κάνουν. Προσπαθούν να διορθώσουν παλαιότερα λάθη ή είναι επικεντρωμένοι στην ανάπτυξη;
- 3. Μιλήστε με τους Franchisees.** Ο καλύτερος τρόπος για να μάθετε για την ποιότητα ενός συστήματος franchise είναι να μιλήσετε με τους Franchisees. Ρωτήστε τουλάχιστον τρεις. Εάν είναι εφικτό, επισκεφθείτε τουλάχιστον ένα κατάστημα για να δείτε πως λειτουργεί. Εάν είναι δυνατό ρωτήστε τον ιδιοκτήτη εάν θα μπορούσατε να τον βοηθήσετε για μερικές ώρες ακόμα και για λίγες ημέρες.
- 4. Ανασκόπηση στις οικονομικές πληροφορίες.** Ένα σύστημα Franchise θα πρέπει να έχει ικανοποιητικές εισροές από royalties ώστε να μπορεί να καλύπτει όλα τα έξοδα της εταιρείας, αλλιώς ο franchisor θα έχει προβλήματα. Επίσης ελέγξτε την πηγή των εσόδων της εταιρείας. Σίγουρα, το μεγαλύτερο ποσοστό των εσόδων της δεν θα πρέπει να προέρχεται από τις πωλήσεις Franchise αλλά από εισροές από το δίκτυο.
- 5. Αξιολογήστε την επωνυμία, το σύστημα και την υποστήριξη λειτουργίας.** Όταν επενδύσετε ένα Franchise, το μεγαλύτερο κομμάτι αυτού που καρπούστε είναι η φήμη. Σιγουρευτείτε λοιπόν ότι χαίρει εκτίμησης. Αξιολογήστε το σύστημα. Πόσο μεγάλο είναι; Το προϊόν ή η υπηρεσία που προσφέρει είναι καθημερινή ανάγκη; Μήπως είναι είδος πολυτελείας; Επίσης ρωτήστε να μάθετε για την υποστήριξη που προσφέρει ο Franchisor κατά τη λειτουργία. Ο franchisor θα πρέπει να προσφέρει πλήρη υποστήριξη, συμπεριλαμβανομένης της εκπαίδευσης, των προγραμματισμένων συναντήσεων, της έρευνας για τον εξοπλισμό και τα προϊόντα, την τεχνική υποστήριξη κ.ά.

Συμβουλευτείτε τους ειδικούς

Καθώς περιορίζετε τις επιλογές σας, θα πρέπει να πάρετε μια σειρά από αποφάσεις με τις οποίες θα πρέπει να ζήσετε για πολύ καιρό. Ενώ δεν χρειάζεται να είσαστε ειδικοί σε όλους τους τομείς, θα ήταν καλό να συμβουλευτείτε κάποιους ειδικούς έτσι ώστε να βεβαιωθείτε ότι οι αποφάσεις που έχετε πάρει είναι και οι σωστές:

- Σύμβουλο Franchise- Για να σας καθοδηγεί κατά την διάρκεια όλης της διαδικασίας και θα συντάξει το προσωπικό σας επιχειρηματικό πλάνο.
- Λογιστή- ο οποίος θα επανεξετάσει το επιχειρηματικό σας σχέδιο και γενικότερα τα οικονομικά σας στοιχεία.
- Δικηγόρος- για να επανεξετάσει τα συμφωνητικά.
- Μεσίτη- ο οποίος θα σας βρει το κατάλληλο σημείο στην περιοχή-στόχο.

Μην ανησυχήσετε εάν οι ειδικοί που συμβουλευέστε έχουν διαφορετικές απόψεις. Η συλλογή διαφορετικών απόψεων σας ενδυναμώνει στη διαδικασία επιλογής. Έρευνες δείχνουν ότι οι άνθρωποι αυξάνουν την παραγωγικότητα τους όταν διευρύνουν τους ορίζοντες τους.

Συμβουλή:

Θυμηθείτε ότι ζητάτε τη βοήθεια του κάθε ειδικού στον τομέα του ακριβώς. Δεν τους συμβουλευέστε για να επαληθεύουν τις απόψεις σας.

Τοποθεσία, τοποθεσία, τοποθεσία...

Ένα μαγαζί fast food, απαιτεί διαφορετική τοποθεσία από ένα κέντρο περιποίησης-αισθητικής, το οποίο με τη σειρά του απαιτεί διαφορετική τοποθεσία από ένα συνεργείο. Η τοποθεσία μπορεί να καθορίσει την επιτυχία της επιχείρησής σας, γι' αυτό το λόγο θα πρέπει να τη λάβετε σοβαρά υπόψη.

Όταν θα σκέφτεστε σε πια τοποθεσία θα ανοίξετε την επιχείρησή σας, σκεφθείτε τι είδους πελάτες θα έχετε.

Θα κάνουν αυθόρμητες αγορές; Εάν ναι, σκεφθείτε μια τοποθεσία που μαζεύει πολύ κόσμο όπως ένα εμπορικό κέντρο ή μια περιοχή στην εμπορική ζώνη του δήμου σας.

Θα περπατούν ή θα οδηγούν; Εάν περπατούν σκεφθείτε ένα κατάστημα γειτονιάς. Εάν θα είναι με αυτοκίνητο τότε επιλέξτε μια περιοχή που θα έχει εύκολη πρόσβαση.

Ποιες άλλες δουλειές θα συνδυάζουν στο δρόμο τους; Εάν συνηθίζουν οι πελάτες σας να πηγαίνουν διαδοχικά στο μανάβικο, στο φαρμακείο ή στο ταχυδρομείο τότε καλό θα ήταν να τοποθετήσετε την επιχείρησή σας στην ίδια διαδρομή με τις υπόλοιπες δουλειές τους.

Μήπως θα είναι βιαστικοί; Εάν οι πελάτες σας επιθυμούν ένα γρήγορο καφέ το πρωί καθώς πηγαίνουν στην δουλειά τους ή ένα θρεπτικό γεύμα καθώς θα επιστρέφουν σπίτι τους, χρειάζεστε μια τοποθεσία που να έχει εύκολη πρόσβαση.

Ξεπερνώντας τα εμπόδια

Συμβουλή:

Οι περισσότεροι Franchisors έχουν κάποια κριτήρια για να επιλέξουν μια επιτυχημένη περιοχή. Μην παραβλέπετε τις συμβουλές τους.

Τι σας εμποδίζει;

Ο φόβος καμία φορά μας κυκλώνει από παντού. Ο φόβος της αποτυχίας, της αλλαγής, ο φόβος του άγνωστου, της εγκατάλειψης, του να απογοητεύσουμε τους άλλους, ακόμα και ο φόβος της επιτυχίας.

Ο φόβος μοιάζει σαν ένα πεινασμένο λιοντάρι. Ο φόβος τρέφει την άγνοια. Η διαδικασία της έρευνας στο franchising, είναι η ευκαιρία να συλλέξετε πληροφορίες και να χρησιμοποιήσετε τις καινούργιες σας γνώσεις για να νικήσετε τους φόβους σας.

Είναι απλό: Όσα περισσότερα γνωρίζεται, τόσο λιγότερο φόβο έχετε.

Ελέγξτε τους φόβους σας, καταγράψτε τους. Σε μια κόλα χαρτί απαντήστε τις παρακάτω ερωτήσεις:

1. Τι είναι αυτό που σας φοβίζει στο να γίνετε Franchisees
2. Ποια θα μπορούσε να είναι η χειρότερη κατάληξη εάν οι φόβοι σας γίνονταν πραγματικότητα;
3. Τι θα κερδίσετε εάν ξεπεράσετε τους φόβους σας;

Πιάστε το χαρτί, τσαλακώστε το και ρίχτε το στη φωτιά, όλοι σας οι φόβοι θα γίνουν καπνός...

“Αποφασίστε, το θέλετε περισσότερο από ότι το φοβάστε!”

Βγείτε από τη ζώνη του εφυσυχασμού

Γιατί οι άνθρωποι δυσκολεύονται να κάνουν το πρώτο βήμα και να αποκτήσουν μια δική τους επιχείρηση; Σύμφωνα με τον...γιατί υπάρχει κάτι που είναι πέρα από τις φιλοδοξίες μας: η τάση να βολευόμαστε.

Η ζώνη του εφυσυχασμού είναι η καθεστυκία τάξη πραγμάτων. Όπου τίποτα καινούργιο δε συμβαίνει και όπου δεν χρειάζονται αλλαγές.

Το να σπάσεις αυτή τη ζώνη είναι ίσως οδυνηρό. Απαιτεί αφοσίωση και δέσμευση, δράση και συνειδητή επιλογή για αλλαγή. Μπορεί ναΑλλά όταν θα είσαι στα 75, πως θα ήθελες να απαντάς στην ερώτηση: «Σε όλη τη ζωή μου πραγματοποίησα τα όνειρά μου, ή έκανα πάντα το πιο εύκολο;»

Μην αφήσεις τα όνειρά σου να πεθάνουν. Κάνε το πρώτο βήμα. Εκατοντάδες franchisors σε περιμένουν έξω από τη ζώνη του εφυσυχασμού.

«Δεν μπορείς να ανέβεις στο δεύτερο σκαλοπάτι, όταν το πόδι σου στέκεται στο πρώτο»

Όχι άλλες δικαιολογίες

Μια έρευνα αγοράς ρώτησε ένα ποσοστό υποψηφίων που σκέφτονταν να ανοίξουν κάποιο κατάστημα franchise, γιατί δεν το έχουν κάνει ακόμα. Οι πρωταρχικοί λόγοι που ανέφεραν ήταν οι παρακάτω:

- Έλλειψη χρημάτων
- Φόβος μήπως χάσουν την σίγουρη δουλειά τους (εργασική ασφάλεια)
- Δεν είναι πραγματοποιήσιμη η επιχειρηματική τους ιδέα- το επιχειρηματικό σχέδιο.
- Ανασφάλεια για το θεσμό

Οι παραπάνω λόγοι μπορεί να φαίνονται λογικοί, αλλά στην ουσία είναι δικαιολογίες οι οποίες επιβεβαιώνουν ότι οι άνθρωποι αυτοί παραμένουν στη ζώνη του εφυσυχασμού.

Όταν έρχεστε αντιμέτωποι με ένα βουνό από εμπόδια, η λύση είναι μια: η αναζήτηση.

Ψάχνοντας έγκυρες πληροφορίες για τις ανησυχίες σας, θα τις αξιολογήσετε αναλόγως, έτσι ώστε να μπορέσετε να κάνετε και την έρευνά σας, καθώς και την ζωή σας παράλληλα.

“Η διαφορά ανάμεσα σ' έναν πετυχημένο και στους άλλους δεν είναι η έλλειψη δύναμης ή γνώσης, αλλά μάλλον η έλλειψη θέλησης.”
Vince Lombardi, 1913-1970, Αμερικανός προπονητής ράγκμπυ