



## **Własny biznes pod parasolem istniejącego brandu – droga do sukcesu w sieci franczyzowej**

**Zakładając własną działalność rozważamy szanse i zagrożenia, przewidujemy zyski i straty, robimy biznesplan. Podobnie jest w przypadku rozpoczynania współpracy franczyzowej. Z tego względu wszystkie kroki, poczynione jeszcze przed wejściem na rynek powinny być równie staranne. Najistotniejszym z nich jest umiejętny wybór marki, przy której wsparciu warto otworzyć własny biznes.**

Poszukiwania należy rozpocząć od przyjrzenia się swoim umiejętnościom, predyspozycjom i zasobom. Równocześnie, brak odpowiednich kwalifikacji nie jest przeszkodą do nawiązania współpracy franczyzowej – np. brak doświadczenia w gastronomii, nie stoi na przeszkodzie by otworzyć pizzerię. Natomiast określenie własnych umiejętności i preferencji pozwoli na zawężenie obszaru poszukiwań i ułatwi start.

Przed podjęciem decyzji o wyborze odpowiedniego franczyzodawcy, oprócz wszystkich działań sprawdzających jakość oferty, warto we własnym zakresie przeprowadzić lokalne badanie rynku, pokazujące czy istnieje pole, które warto zagospodarować. Zakładając każdą działalność, należy przyrzeć się istniejącym już firmom, temu, jak funkcjonują, czy zaspokajają zapotrzebowanie na dany produkt. Pamiętać należy, że często dużo bardziej wartościowe są własne obserwacje i wywiad środowiskowy niż dane otrzymane od potencjalnego franczyzodawcy.

### **Wybór odpowiedniego partnera**

Po podjęciu decyzji dotyczącej obszaru, którym chcielibyśmy się zająć stajemy przed wyborem brandu. Korzystanie z rozpoznawalnego znaku marki i działanie pod jej szyldem to jedna z największych korzyści płynąca ze współpracy franczyzowej. Nigdy, rozpoczynając własny biznes, nie będziemy mieli na starcie tak silnej pozycji rynkowej, jak przy otwarciu placówki franczyzowej pod znaną, dobrze funkcjonującą w świadomości społecznej marką. Naturalnie, koszty podjęcia współpracy z największymi brandami są znacząco wyższe. Należy wyważyć wysokość opłaty

---

**Da Grasso Sp. z o.o.**

**Siedziba:**

ul. Wolności 61  
95-070 Aleksandrów Łódzki

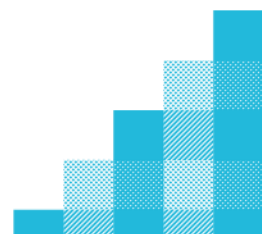
**Biuro:**

ul. Gen. L. Żeligowskiego 8/10 bud. "A", IV piętro  
90-753 Łódź  
Tel: 042-276-70-60  
Fax: 042-276-70-61

[www.dagrasso.pl](http://www.dagrasso.pl)

[facebook.com/dagrassopizzeria](https://facebook.com/dagrassopizzeria)

[sekretariat@dagrasso.pl](mailto:sekretariat@dagrasso.pl)





wstępnej w stosunku do tego, co oferuje nam dany sztyd. Na szczęście, coraz częściej wysokość opłaty za licencję franczyzową nie tworzy bariery, niemożliwej do przekroczenia przez potencjalnych partnerów. Na rynku pojawiają się interesujące oferty dobrych marek, z możliwymi do spełnienia wymogami dotyczącymi wejścia we franczyzę.

### **Skok na głęboką wodę z kołem ratunkowym**

Istotnym jest także, czy franczyzodawca oferuje nam sprawdzony pomysł na zaistnienie na rynku, jakie posiada doświadczenie w prowadzeniu tego typu działalności i czy do tej pory proponowany system się sprawdza. Tak, jak w przypadku wielu firm, o jakości może świadczyć długoletnia tradycja i model wypracowany na przestrzeni lat. Franczyzodawca, w zamian za przystąpienie do jego sieci, oferuje nam całą swoją wiedzę na temat danego rynku i skutecznych metod prowadzenia własnej firmy w branży. Pozwala to na sprawne otwarcie działalności i wejście na rynek z wiedzą i doświadczeniem, które normalnie musielibyśmy sami zdobywać latami.

Franczyzodawca ma obowiązek zapewnić swoim partnerom wsparcie w prowadzeniu biznesu. Dobrze zarządzana sieć charakteryzuje się tym, że równie silnie wspiera działalność przez cały okres jej trwania, nie tylko na początku. Dodatkowo potencjalnego franczyzodawcę należy zapytać, czy przewiduje wyznaczenie konkretnych osób do kontaktowania się z franczyzobiorcą i czy mogą oni liczyć na pomoc w każdej sytuacji. W najlepszych sieciach tworzone są niezwykle potrzebne stanowiska osób dedykowanych do codziennej pomocy franczyzobiorcom.

Wsparcie biznesu przejawia się nie tylko w pomocy w sytuacjach doraźnych ale także na co dzień. W tym, czy franczyzodawca współpracuje ze sprawdzonymi dostawcami i partnerami i podpisuje specjalnie wynegocjowane umowy, które pozwalają np. na zakup surowców dobrej jakości, w korzystnej cenie. Czy dąży do ciągłego rozwoju sieci, przewiduje szkolenia dla franczyzobiorcy i jego pracowników. Istotnym jest także to, czy franczyzodawca prowadzi lub planuje zintegrowane działania marketingowe. Wzmacnianie marki sieci ma bezpośrednie przełożenie na funkcjonowanie i rozwój biznesu jednego franczyzobiorcy.

---

**Da Grasso Sp. z o.o.**

**Siedziba:**

ul. Wolności 61  
95-070 Aleksandrów Łódzki

**Biuro:**

ul. Gen. L. Żeligowskiego 8/10 bud. "A", IV piętro  
90-753 Łódź  
Tel: 042-276-70-60  
Fax: 042-276-70-61

[www.dagrasso.pl](http://www.dagrasso.pl)

[facebook.com/dagrassopizzeria](https://facebook.com/dagrassopizzeria)

[sekretariat@dagrasso.pl](mailto:sekretariat@dagrasso.pl)



## Zasady współpracy

Dobrze jest wymagać od potencjalnego franczyzodawcy określenia przejrzystych warunków współpracy. Świadomość zobowiązań, jakie po podpisaniu umowy mają obydwie strony wpłynie pozytywnie na jakość podjętej współpracy oraz ułatwi odpowiednie zarządzanie własnym biznesem. Warto zwrócić uwagę, nie tylko na to, jakie wymagania stawia franczyzodawca i jakie posiadamy wobec niego zobowiązania, ale także na to, co w zamian otrzymujemy.

Dopiero przeanalizowanie ofert franczyzowych pod kątem wszystkich wymienionych wcześniej aspektów, pozwala na wybór odpowiedniej franczyzy. Właściwie podjęta decyzja powoduje, że wejście na rynek, przy wsparciu sieci jest bezpieczniejsze. Natomiast odniesiony sukces będzie zależny od dobrego wyboru sieci franczyzowej i zaangażowania w prowadzenie biznesu.

---

**Da Grasso Sp. z o.o.**

**Siedziba:**

ul. Wolności 61  
95-070 Aleksandrów Łódzki

**Biuro:**

ul. Gen. L. Żeligowskiego 8/10 bud. "A", IV piętro  
90-753 Łódź  
Tel: 042-276-70-60  
Fax: 042-276-70-61

[www.dagrasso.pl](http://www.dagrasso.pl)

[facebook.com/dagrassopizzeria](https://facebook.com/dagrassopizzeria)

[sekretariat@dagrasso.pl](mailto:sekretariat@dagrasso.pl)