



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

DICTIONAR AL TERMENILOR DE BAZA DIN ANTREPRENORIAT

Franchising

Ce inseamna franciza (franchise)?

Cu toti cunostem cateva nume mari legate de franciza (chiar daca nu stim ca este vorba de o franciza), de ex. magazinele fast-food McDonald's , Domino's Pizza etc.

In cateva cuvinte, franciza reprezinta dreptul de folosire a modelului de afaceri de succes a unei firme deja cunoscute pe piata. Acest drept este acordat de catre o firma de renume unei persoane (antreprenor), pe baza unui contract. Comerciantul care detine firma de renume si care acorda acest drept se numeste **francizor** (*franchisor*). Antreprenorul care primeste acest drept se numeste **francizat** (*franchisee*).

Acest drept, in general, inseamna utilizarea numelui (denumirea societatii, Marca inregistrata etc.), planul de afaceri, know-how-ul si organizarea francizorului pentru o anumita perioada de timp. Acordul dintre francizor si francizat include si depunerea **taxei initiale (Entry fee sau Initial franchise fee)**. Este vorba de depunerea integrala a unei sume pe care o plateste francizatul catre francizor, odata cu semnarea contractului de franciza pentru



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

intrarea primului în rețea. Această taxă inițială (entry-fee) reprezintă suma necesară pentru a primi dreptul de utilizare a conceptului, de transfer de know-how, dreptul de utilizare a emblemei comerciale, renumele și cliențela dar și sprijin în fazele inițiale (instruirea inițială, organizarea magazinului, cumpărarea echipamentelor de bază) etc.

Pe de o parte francizorul are venituri și profit din taxele pe care i le plătește francizatul și pe de altă parte își dezvoltă afacerea fără investiții suplimentare în echipamente, personal etc. În schimb însă are datoria de a asigura servicii de calitate ce vor contribui la obținerea de venituri și dezvoltarea afacerii francizatului. Francizatul se obligă să finanțeze înființarea propriei afaceri în regiunea geografică stabilită. Afacerea sa este o entitate separată, independentă, pentru care are responsabilitate deplină și, așa cum este și normal în orice activitate antreprenorială, își asumă în întregime riscul antreprenorial. Francizatul își asigură veniturile promovând produsele sau serviciile *sub o anumită denumire comercială cunoscută*.

Avantajele și dezavantajele integrării într-o rețea de franciză

Integrarea într-o rețea de franciză este o modalitate eficientă de a vă deschide o afacere, fără a fi nevoiți să începeți de la zero. Există însă și unele dezavantaje pe care trebuie să le aveți în vedere înainte de a lua decizia finală.

Avantaje

- Nu este nevoie să dezvoltăm o afacere de la început- a făcut-o altcineva pentru dvs. și, ceea ce este mai important: a fost testată cu succes.
- Firma dvs. se bazează pe o idee de succes. Putem să controlăm gradul de succes întrebând alți francizați înainte de a vă integra în rețea.
- Rămânem un antreprenor independent dar nu suntem singuri în afacerea dvs.
- Utilizăm un nume cunoscut pe piață care va oferi încă de la început un sector de piață și avantaje concurențiale.
- Promovăm un produs sau serviciu care este deja recunoscut.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

- Aveți sprijin pe teme de marketing.
- Beneficiați de economie de scară datorită producției de serie (fie că este vorba de produse sau de publicitate).
- Beneficiați de instruirea inițială pe care o oferă francizorul precum și de formare continuă (cum ar fi seminariile).
- Vi se oferă sprijin permanent pe teme de organizare și funcționare a afacerii dvs.
- Șansa de eșec este mai mică față de afacerile independente.
- Aveți dreptul exclusiv de promovare a conceptului într-o anumită regiune geografică. Francizorul nu va face concurență.

Dezavantaje

- Independența ca antreprenor va fi mult limitată. Sunteți obligat să urmați strategia și alegerile pe care le face francizorul.
- Costul s-ar putea să fie mai mare decât ați prevăzut. În afara de *entry fee*, va trebui să plătiți un procent din veniturile dvs. pe toată perioada în care faceți parte din rețea.
- Depindeți în mare măsură de francizor și de abilitatea acestuia de a urmări și de a răspunde la evoluția pieții.
- Sunteți limitat în ceea ce privește zona de activitate (zona de exclusivitate).
- Contractul dvs. cu firma francizoare se semnează pe o perioadă de timp determinată (ce se va întâmpla la expirarea contractului?)
- Există anumite limitări în ceea ce privește posibilitatea de vânzare sau transfer a afacerii dvs.
- Aveți obligația de a amenaja magazinul în acord cu indicațiile francizorului dvs.
- Sunteți dependent de rezultatele altor francizați deoarece o singură persoană poate să strice reputația întregii rețele.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

- Riscul redus de multe ori inseamna si castiguri reduse.

Franciza este o alternativa de incredere?

Franciza da posibilitatea de extindere rapida firmelor care detin produse sau servicii concurentiale, know-how, elemente de unicite si mai ales de durabilitate. In plus, firmele francizoare folosesc capitalul, cunoasterea particularitatilor pietii locale si mai ales talentul, competentele si loialitatea persoanelor care isi dezvoltă propriile lor afaceri sub „umbrela” franchizorului.

Franciza ofera francizatilor oportunitatea de a beneficia de instruire si echipamente adecvate inainte de a-si incepe afacerea, sub siguranta unei denumiri recunoscute pe piata, a unui produs acceptat pe scara larga si a unui sistem de sprijin verificat.

Franciza poate fi folosita aproape in toate domeniile: in comerțul cu amanuntul, restaurante, transporturi, servicii de curierat, reparatii, renovari, curatenie, reparatii de autovehicule, educatie si chiar si in furnizarea de servicii pentru batrani sau institute de estetica. Franciza nu trebuie sa fie confundata cu sistemul de marketing tip „piramida” sau cu „licensing” (acordarea de licenta).

Francizele au mai multe sanse de succes fata de afacerile independente?

In acord cu statisticile, riscul de esec al francizelor este mai scazut in comparatie cu afacerile mici independente deoarece principalii factori de risc au fost in prealabil analizati, stabiliti si inlaturati. Unele din beneficiile francizelor sunt urmatoarele:

Produce si serviciu: Francizorul a dovedit deja avantajele sale concurentiale si de asemenea ca piata in care activeaza se afla in crestere. Din acest motiv francizatii nu vor trece prin pasii nesiguri ai unei idei noi si neverificate.

Modelul de afacere: Un sistem eficient (model de afaceri) cu valoare adaugata ridicata a fost deja dezvoltat si verificat si este pus la dispozitia francizatului.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT

OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Acesta implementează modelul de afaceri imediat, ceea ce îi aduce beneficii atât în ceea ce privește timpul cât și banii.

Echipe-Know-how: Investind într-un sistem de franciză, francizarii dobândesc un avantaj comparativ în fața concurenților săi aflați în afara rețelei. Planificarea specifică, experiența unor ani, economia de scară și colaborarea creează supervalori care multiplică valoarea investiției sale.

Furnizori- economiile de scară: Achizițiile în masă, puterea de cumpărare ridicată sunt unele dintre avantajele de care beneficiază un francizat deoarece francizorul – în contul rețelei- asigură prețuri reduse și o mai bună servire față de cea a antreprenorilor independenți.

Politica comercială- Marketing: Firma are deja un nume recunoscut care atrage clienții și asigură un sector mare de piață. Campaniile de publicitate organizate și-au dovedit eficiența și beneficiile se pot „distribui” în toată rețeaua de franciză.

Instruire: Un francizat poate pătrunde într-un domeniu necunoscut și datorită instruirii, expertizei și experienței colective, dobândind cunoștințe asupra modului în care poate gestiona afacerea respectivă astfel încât să obțină cele mai bune rezultate. Acest lucru nu este valabil numai în ceea ce privește fabricarea unui produs sau furnizarea unui serviciu ci și în ceea ce privește vânzările, marketingul, selectarea personalului, gestionarea financiară etc.

Sprijin : Francizorul urmărește cu atenție evoluția afacerii în vederea dezvoltării rețelei, oferind sprijin francizatilor săi pentru ca aceștia să evite greselile și capcanele.

Cercetare și Dezvoltare: Întrucât francizatul își concentrează eforturile spre servirea clienților, francizorul investeste permanent resurse în dezvoltarea și păstrarea avantajului concurențial fie la nivel de produs sau de noi servicii, fie la nivelul imaginii și a comunicării, fie la nivelul funcționării etc. Aceasta are ca rezultat asigurarea unei competitivități superioare a francizatului pe piața locală.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Cu toate acestea, unele francize au esec- De ce?

Nu exista afacere privata care sa nu aiba riscuri si astfel s-au inregistrat cazuri de esec ale unei francize sau chiar ale unei retele intregi.

Este important sa intelegeti ca nu toate francizele sunt identice, asa cum nu sunt identice toate magazinele sau afacerile. Chiar si in interiorul aceleiasi retele, fiecare francizat se va dezvolta si va progresa intr-un mod diferit. Avand o orientare diferita, cultura antreprenoriala si resurse umane diferite apar factori care influenteaza beneficiile si eficienta mecanismelor de sprijin oferite de francizor.

Daca franciza este structurata corespunzator, gradul de diferentiere este dat doar de factorii umani si anume antreprenorul si personalul angajat.

Uneori si francizorii pot face greseli. **Cele mai frecvente greseli pe care le fac francizorii** care nu au suficienta experienta sunt urmatoarele:

- Capital insuficient la initierea retelei, ceea ce are ca rezultat direct incapacitatea de a oferi sprijinul necesar catre membrii retelei.
- Proiectarea unor strategii gresite pentru sistemul de franciza.
- Selectia gresita a francizorilor, a amplasarii magazinului, etc.
- Lipsa tehnologiei, infrastructurii si mai ales a unor angajamente.

Fiecare dintre factorii mentionati mai sus pot conduce francizorul si implicit francizatul la un esec. Daca va ganditi sa intrati intr-o retea de franciza, analizati cu atentie aspectele la care s-a facut referire. Faceti propriul dvs. studiu, puneti intrebari si consultati-va cu un consilier cu experienta in domeniul respectiv.

La ce trebuie sa ma gandesc inainte de a cumpara o franciza?

A investi intr-o franciza nu este acelasi lucru cu a schimba locul de munca. Cand te integrezi intr-o franciza, nu investesti doar banii tai. Prin alegerea pe care o faci investesti si timpul tau, atat cel personal cat si cel pentru familia ta (mai ales in perioada initiala).



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Cateva intrebari pe care este bine sa vi le puneti sunt urmatoarele:

- Dispun de capitalul necesar pentru inceperea afacerii respective?
- Imi va asigura aceasta afacere rezultatele pe care le doresc, de a avea un venit decent – in acord cu timpul pe care il voi dedica si cu valoarea mea- si concomitent, imi voi amortiza intr-o perioada de timp rezonabila banii pe care i-am investit?
- Imi va face placere sa ma ocup de respectiva afacere? De exemplu, imi va place sa lucrez intr-un magazin / sa lucrez in zile de sarbatoare/ sa ma trezesc devreme ca sa fac paine/ sa ma culc tarziu, ca sa fac pizza?
- Chiar daca experienta nu este necesara, am posibilitatea de a dobandi competentele necesare pentru a lucra eficient in afacerea mea?
- Sotul/ sotia sau familia mea au inteles cerintele pe care le are aceasta afacere? Sunt pregatiti sa ma sprijine sau sa participe?

Cum pot sa ma asigur ca afacerea pe care am ales-o mi se potriveste?

Un francizor „bun” se va ingriji sa primiti toate datele si informatiile necesare astfel incat sa puteti justifica decizia si sa faceti o alegere corecta. Aceste informatii trebuie sa fie cuprinse in **Pachetul de franciza**, care contine detalii referitoare la firma francizorului (date economice, descrierea conceptului si a sistemului de franciza, date ale pietii s.a.) sau, daca doriti, ceea ce numim esenta francizei precum si toate taxele si comisioanele solicitate, motivele pentru care sunt solicitate precum si perioada de timp pentru care sunt solicitate. Mai presus de toate trebuie sa studiat contractul de franciza fara a fi presat de timp, avand sprijin din partea unui consilier specializat pe teme economice/juridice etc.

Francizorii sunt deosebit de prudenti (si pe buna dreptate) in a face estimari in ceea ce priveste profitabilitatea si eficienta fiecărei noi filiale, insa fiecare



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

potential cumparator va avea nevoie de indicatii referitoare la nivelul vanzarilor, la costuri si la venitul probabil, inainte de luarea unei decizii. Este important sa intelegem ca aceste estimari nu constituie o garantie a succesului si nu sunt o certitudine, dar francizorul detine date „istorice” si studii analitice care in anumite conditii si pentru anumite rezultate care sunt documentate, vor conduce la realizarea lor. De asemenea, este necesar ca francizatul sa solicite analiza anumitor termeni, conditii sau ipoteze- cum ar fi de exemplu – de ce crede ca respectivul magazin va avea acelasi succesul comercial ca si unitatea pilot deja existenta? De ce crede ca regiunea este corespunzatoare? etc.

Toate informatiile trebuie verificate de catre francizat si de catre consilierii sai juridici si economici.

Potentialii francizati trebuie de asemenea sa desfasoare propriul studiu de piata, sa adreseze intrebari altor francizati care apartin aceluiasi sistem sau chiar si proprietarilor sau angajatilor altor firme din zona. Un asemenea studiu le va oferi informatii prin intermediul carora este posibil sa masoare si sa verifice estimarile si datele pe care i le-a furnizat francizorul.

Pentru mine franciza poate fi o solutie?

Franciza nu este adecvata tuturor. O franciza nu este lipsita de riscuri pentru ca nu exista siguranta unui venit lunar stabil dar si pentru ca preluati responsabilitatea propriei dvs. afaceri. Nu va puteti baza numai pe francizor pentru a va asigura succesul.

Francizorul va sprijina inasa practic el ofera instrumentele si mijloacele, adica produsul, sistemul, denumirea comerciala si instruirea necesara- pentru a va ajuta in crearea, functionarea si dezvoltarea afacerii. Fiecare francizor de succes o sa va spuna un adevar simplu: dintr-o afacere obtii atat cat investesti (acest lucru de altfel este valabil pentru toate afacerile, fie ca apartin unei francize fie nu).

De asemenea, in schimbul sigurantei, a instruirii, al sprijinului si al pietii pe care vi le ofera franciza trebuie sa fiti pregatit sa cedati o parte din independenta



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

dvs. Nu vi se va permite sa vindeti orice produs doriti, daca acesta nu este adecvat structurii de franciza. S-ar putea sa fiti nevoit sa lucrati intr-un anumit mod sau chiar la anumite ore. Daca nu sunteti pregatit sa acceptati toate aceste conditii, franciza nu este o solutie pentru dvs.

Luand in considerare argumentele de mai sus, francizatul ideal este cea persoana care se declara pregatita sa lucreze in conditiile impuse de un sistem dar care are si potentialul de a folosi sistemul in zona sa de responsabilitate si sa il dezvolte, asigurand cea mai mare marja de profit posibila.

Daca considerati ca aceasta este solutia optima pentru dvs., daca va place sa lucrati (asa cum spun unii francizati) pentru interesul dvs. dar fara a fi singuri, atunci va puteti gandii serios la o franciza.

Inainte de a incepe studiarea diferitor francize evaluati-va pe dvs. insiva:

Intrarea intr-un sistem de franciza este un angajament serios si o investitie importanta pe care trebuie sa o examinati in totalitate. Evaluati-va cu atentie mai intai pe dvs. insiva si posibilitatile de care dispuneti si aflati daca intr-adevar vi se „potriveste” franciza, inainte de a investi in aceasta.

De ce vreti sa investiti intr-o franciza?

- Daca lucrati deja, intentionati sa va dati demisia din postul pe care il ocupati pentru ca nu va asigura sansele de progres pe care le doriti?
- Vreti sa initiati propria dvs. afacere avand un sistem organizat care sa va sustina?
- Este o modalitate de a combate somajul?
- Ati primit o suma de bani (de ex. o mostenire) si doriti sa o investiti asigurandu-va in acelasi timp un loc de munca?

Cei care au avut succes au actionat in principal pe baza logicii si nu s-au axat pe motive personale (de ex. pentru a-si schimba modul de viata).



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Marea majoritate a francizatorilor au declarat una dintre următoarele motivații:

- sa lucreze impreuna cu familia, sa-si creeze propriul lor loc de munca
- sa faca ceva pentru ei insisi
- sa castige mai multi bani
- sa asigure un venit stabil pentru batranete si pentru copiii lor
- sa investeasca in asteptarea unor rezultate mai bune, prin implicarea proprie
- pentru ca este posibil sa fie concediati de la locul de munca sau au fost recent concediati
- fie, in cele din urma, trec prin asa numita „criza a varstei de mijloc” .

In marea majoritate a cazurilor, decizia pentru o franciza este o combinatie a factorilor amintiti.

Un comentariu: Din lista de mai sus se observa deja ca participarea la franciza este alegerea oamenilor mai in varsta decat dvs. si care au deja un numar de ani de experienta (intr-un fel sau altul). Aceasta nu inseamna ca nu puteti – daca doriti- sa urmati acest drum, ci doar ca profilul unui francizat coincide mai mult cu acela al oamenilor care isi doresc o schimbare in mijlocul carierei si care prefera un nivel de risc mai scazut in activitatea lor antreprenoriala (decat sa inceapa o afacere in care sa fie singuri).

Exista trei categorii fundamentale de motivații si nevoi a persoanelor care aleg franciza:

- **Munca-hobby:** Constituie un al doilea job, in vederea completarii veniturilor. Venitul principal provine de la locul sau de munca.
- **Asigurarea locului de munca:** Aceasta alegere apartine in principal persoanelor care dintr-un motiv sau altul si-au pierdut locul de munca sau se gasesc in imposibilitatea de a se reintegra pe piata muncii si in cea mai mare parte cauta o solutie alternativa de ocupare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

- **Munca-investitie:** Obiectivul antreprenorului este de a dezvolta afacerea pana la un punct si apoi sa decida daca o va pastra sau o va vinde pentru a obtine un castig.

In afara de franciza ati putea:

- Sa infiintati o afacere independenta. In acest caz insa trebuie sa calculati cu atentie care sunt riscurile.
- Sa cautati variante pentru o noua cariera in calitate de angajat la o intreprindere.
- Sa va integrati intr-un parteneriat (in cazul in care aveti deja un magazin de comert cu amanuntul). Exista insa parteneriate de incredere care pot raspunde cerintelor moderne ale pietii?

Credeti ca detineti aptitudinile corespunzatoare pentru a avea SUCCES in calitate de auto-angajat?			
INTREBARI		DA	NU
1	Sunteti ambitios?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Aveti obiective si va faceti planuri pe termen lung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Va place sa cunoasteti persoane noi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	De obicei realizati ceea ce v-ati propus in termenele prevazute?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Sunteti pregatit sa va asumati responsabilitati?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Aveti incredere in abilitatile dvs.?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

7	Va place sa luati initiative, sa conduceti, sa dati ordine?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Aveti capacitatea de a organiza si de a gestiona?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Aveti rabdare si autocontrol?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Provocarile cu care va confruntati le priviti cu calm si decisi sa le faceti fata?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Gasiti motivatii chiar si in situatiile mai dificile?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Sunteti dispus sa lucrati multe ore, pentru o perioada lunga de timp sau sa sacrificati cateva week-end-uri sau o parte din concediul dvs.?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Puteti fi sever cu persoanele din jurul dvs. atunci cand este nevoie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Aveti aptitudinea de a gestiona banii?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Sunteti dispus sa sacrificati o anumita suma din venitul dvs. (daca sunteti angajat) pentru a va asigura libertatea dvs. profesionala?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Aveti maturitatea si puterea de a accepta probabilitatea unui esec? Ati prevazut solutii alternative in eventualitatea unui esec?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Aveti experienta profesionala care ar putea sa va ajute in noua dvs. afacere?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

18	Doriti sa deveniti propriul dvs. sef?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-----------	---------------------------------------	--------------------------	--------------------------

Puteti sa va ganditi la auto-ocupare daca la chestionarul de mai sus ati raspuns la majoritatea intrebarilor cu DA. Daca insa la majoritatea intrebarilor raspunsul a fost negativ, inseamna ca aveti nevoie de mai multa pregatire inainte de a face primul pas catre independenta.

<p style="text-align: center;">Avantajele antreprenorului independent:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Independenta in afaceri <ul style="list-style-type: none"> • Control • Creativitate • Flexibilitate • Dezvoltare • Sentimentul de satisfactie <ul style="list-style-type: none"> • Status • Posibilitatea de a-si asigura venituri mari 	<p style="text-align: center;">Dezavantajele antreprenorului independent:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asumarea riscului in afaceri <ul style="list-style-type: none"> • Teama de esec • Stress ridicat • Multe ore de munca • La inceput dispune de mai putin timp pentru familie si prieteni • Fluctuatii ale veniturii • Contact cu serviciile publice si administratia fiscala
--	---

Dupa ce v-ati autoevaluat si considerati ca puteti face fata cerintelor unui antreprenor auto-ocupat , atunci puteti continua pentru a constata daca puteti deveni francizat.

Franciza este o perspectiva buna pentru dvs.?			
Intrebari		DA	NU
1	Credeti ca aveti aptitudinile necesare pentru a fi auto-ocupat, fie chiar si	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRUFondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013CNDIPT
OIPOSDRU

BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

	prin sprijinul unui francizor?		
2	Ati inteles foarte bine ce este franciza si ce cuprinde?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Franciza este o alegere constienta sau o solutie de „disperare” ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Credeti ca le stiti pe toate foarte bine? Credeti ca ideile dvs. sunt unice? Ce veti face cand va trebui sa urmati instructiunile unui francizor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Acceptati sfaturile si criticile fara a avea o atitudine negativa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Aveti posibilitatea economica de a investi intr-un sistem de franciza?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Va simtiti capabil de a prelua mari responsabilitati?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Puteti accepta indrumarile in ceea ce priveste functionarea afacerii dvs. fara a fi nemultumit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Preferati sa urmati retete incercate sau sa va asumati riscul?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Va place sa lucrati in mod organizat?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Va propuneti obiective pe termen lung si sunteti pregatit sa munciti din greu penmtru a le realiza?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Va place sa munciti in echipa ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Familia dvs. este pregatita sa va sprijine si sa faca sacrificiile necesare?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Aveti rezistenta la stress si la situatiile tensionate?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

15	Ati constientizat ca majoritatea noilor afaceri, chiar si cele dezvoltate printr-o franciza nu aduc un castig imediat, cel putin in primul an de functionare?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Aveti capacitatea de a asculta toate parerile si de a va supune deciziilor comune?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Puteti accepta critica din partea Francizorului sau a Managerului regional referitor la modul in care functioneaza intreprinderea dvs.?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	Puteti accepta ca trebuie sa sustineti denumirea si sistemul comun – impreuna cu alti francizati?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Angajat

SIGURANTA

RISC SCAZUT

RUTINA

SALARIU

EVITAREA
GRESELILOR

ASIGURARE

ANGAJAT

ANTREPRENOR INDEPENDENT SI FRANCIZAT

OPORTUNITATE

RISC CRESCUT

REZULTATE

CASTIG SI DEZVOLTARE

NOI IDEI SI PRACTICI

VIZIUNE

PROPRIUL SAU SEF



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Franciza

de la „A” la „Z”

„Franciza de la A la Z” este un ghid practic care contine toti pasii pe care trebuie sa-i urmeze un investitor pentru a evalua propunerile alternative si oportunitatile oferite de o franciza.

Franciza : Suma drepturilor de proprietate industrială sau intelectuală referitoare la sisteme și denumiri comerciale, brand names, emblema magazinelor, modele de operare, proiecte, dreptul de reproducere, know-how pe teme de organizare, dezvoltare, funcționare, vânzări și comunicare sau brevete de invenție care se acordă unui beneficiar în vederea vânzării de produse sau furnizarea de servicii către consumatorii finali.

Francizor (persoana sau institutia care acorda dreptul de franciza): Institutia care ofera, in schimbul unei sume de bani, dreptul de exploatare a sistemului de franciza catre francizati.

Francizat (persoana care preia o franciza): Este intreprinderea sau persoana careia i se acorda dreptul de exploatare a unei francize, in termeni prestabiliti, pentru comercializarea unui anumit tip de produse sau / si servicii.

Pachetul de franciza (Franchise package sau package deal): Include totalitatea drepturilor de autor sau de proprietate industrială care se refera la sisteme comerciale, denumiri sau magazine recunoscute specifice, proiecte, modele, brevete și know-how-ul necesar pentru exploatare, pe care îl acordă un francizor unui francizat în scopul comercializării unui anumit tip de produse sau servicii către consumatorii finali.

Francizarea (Franchising): Procesul de colaborare comercială între două întreprinderi pe baza căreia o întreprindere, francizorul acordă francizatului, în urma unei tranzacții economice directe sau indirecte, dreptul de folosire a pachetului de franciza.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT

OIPOS DRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Retea de franciza: Totalul magazinelor detinute de francizatii conectati prin contracte speciale de franciza cu acelasi francizor. In aceeasi retea se afla si magazinele francizorului, daca functioneaza prin metoda de franciza.

Contractul de franciza: Este actul juridic incheiat intre francizor si francizat, in care se descrie in amanuntime si in termeni clari modalitatea de colaborare dintre acestia, inclusiv drepturile si obligatiile lor.

Conceptul de franciza: Constituie propunerea de afaceri (in rezumat) a francizorului, defalcata pe propunerea comerciala documentata si modul practic de operare a afacerii, cu un anumit know how si o identitate comerciala proprie.

Taxa de revedenta - Entry Fee sau Initial Franchise Fee: Este suma pe care o plateste francizatul catre francizor la semnarea contractului de franciza, pentru integrarea primului in retea. Aceasta taxa reprezinta suma platita pentru dezvoltarea conceptului, a know-how-ului transferat, dreptul de folosire comerciala a sistemului, renumele firmei si clientela (goodwill), suportul din faza initiala, organizarea magazinului, cumpararea echipamentelor de baza etc.

Taxa continua- Continuing fees sau Royalties: Sume de bani pe care francizatul le depune, la anumite intervale de timp, in contul francizorului pe toata durata contractului. Plata acestor taxe corespunde sprijinului permanent pe care francizorul il ofera francizatului sau pentru innoirea, continuitatea si adaptarea know-how-ului sau a instruirii permanente sau la anumite intervale de timp pe care francizorul o ofera francizatului. Aceste sume se exprima de obicei in urmatoarele moduri:

- Ca procent (%) din suma totala a vanzarilor
- Ca procent din achizitiile efectuate
- Incluse in costul de achizitii
- Ca plata a unei sume fixe (flat fee)
- Combinatie a celor de mai sus.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Taxa anuală de reinnoire a contractului (Annual renewal fee): Contractul de franciză semnat între cele două părți poate avea durata de un an. În consecință, contractul poate fi reinnoit automat după trecerea acestei perioade, odată cu depunerea taxelor anuale de reinnoire a contractului. Plata acestei taxe nu constituie o tactică uzuală.

Dosarul informativ pentru franciză: Este vorba de un formular cu scop informativ care se adresează candidaților la o franciză și care descrie analitic sistemul de franciză și drepturile și obligațiile francizatului.

Manualul de operare (Operation manual): Manuale oferite de către francizor francizaților săi ca parte a pachetului integral de acordare a dreptului de folosire a francizei sale. Conține instrucțiuni detaliate referitoare la modul de înființare și de operare a afacerii și include anumite cerințe și date care reglementează sistemul de franciză.

Magazin pilot (Pilot store): Magazinul inițial (sau magazinele inițiale) care aparține francizorului și prin funcționarea căruia s-a aplicat și verificat pentru o perioadă de timp suficient de mare rezultatele comerciale aduse de conceptul de franciză, durabilitatea și dinamica magazinului, posibilitatea de reproducere a metodelor și proceselor pentru a fi aplicate și altor magazine în mod identic.

Punct de vânzare (Retail shop sau point of sale): Magazin al cărui imagine și caracteristici corespund specificățiilor cuprinse în manualul de operare și contractul de franciză.

Brand image: Tot ceea ce aparține din punct de vedere estetic magazinului și caracterizează un brand name, asigurând astfel identitatea obligatorie a magazinelor deținute de francizați.

Instruirea pentru franciză (Franchise training): Reprezintă instruirea pe care o oferă francizatului francizorului și personalului său, referitoare la franciză și modul de exploatare a acesteia.

Sell in: Furnizarea de produse de către francizor, francizaților săi.

Sell out: Vânzarea produselor de către francizat consumatorilor finali.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

Buy Back Option (Alegerea de recumparare): Este situatia in care la expirarea sau la rezilierea unui contract de franciza, francizorul are dreptul contractual de a solicita francizaturii sa ii vanda afacerea sa sau o parte a acesteia sau rascumpararea produsele care au ramas in posesia francizaturii la expirarea sau rezilierea contractului.

Tipuri de Francize

Exista doua tipuri de baza de francize:

1) Franciza de produs:

- Francizorul produce (sau importa) produsul pe care il comercializeaza francizatul.
- De obicei produsele sunt sustinute de anumite servicii atat inainte cat si dupa vanzare.
- Este utilizata de obicei cand marca este foarte cunoscuta.

Exemple : Racoritoare, bauturi, masini si utilaje, piese de schimb pentru autoturisme, benzinarii etc.

2) Franchiza de afaceri

- Constituie forma clasica si cea mai raspandita de franciza moderna.
- Nu include numai produsul, serviciul si emblema ci intregul sistem de afaceri- o strategie si un plan de marketing, manuale de operare si organizare, metode, instrumente si reguli de vanzare, controlul de calitate si comunicarea permanenta in ambele directii.
- Pune deosebit accent pe sprijin si instruire.
- Oferă proceduri operationale analitice

Exemple: Restaurante, educatie, servicii etc.

Relatiile dintr-o franciza

Intr-un sistem de franciza, relatiile sunt stabilite prin **Contractul de Franciza.**

Franchisor-ul ofera:



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

- Sistemul și investiția inițială pentru dezvoltarea sistemului și a ideii de afaceri.
- Experiențele pozitive și negative ale francizorului care „și-a trăit greselile proprii”.
- Sprijin către francizat pe teme de promovare și marketing, achiziții și instruire.
- Controlul permanent al rețelei care are ca scop operarea eficientă și efectivă.
- Mecanisme de utilizare a experienței și cunoștințelor colective.
- Dezvoltarea continuă a conceptului și reinvestirea profitului în scopul menținerii și extinderii avantajului concurențial.

Francizatul oferă:

- Ambitiție
- Dorința de muncă
- Cunoașterea pieței locale
- Abilități de conducere a unei afaceri
- Capital.

Tipuri de relații

Single unit franchisee (franciza monocelulară)

- O unitate de lucru care aparține unui francizor în baza unui contract
- Controlul de calitate se execută direct de către francizor.
- Francizatul nu are putere economică foarte mare și nu poate influența rețeaua sau relațiile care s-au dezvoltat în această.
- Cel mai comun tip de relații dintr-o franciză.

Multi-unit franchisee (franciza pluricelulară)



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

- Un grup format din mai multe unitati individuale care apartin unei francize. Francizatul are dreptul de a deschide mai multe unitati de lucru.
- De obicei se refera la o regiune (de ex. partea de Nord a Greciei) sau la unitati de un anumit tip (magazine pe pietre „inchise”).
- Are avantaje importante pentru ambele parti implicate, daca se realizeaza in mod planificat si corect.

Master franchiza - sub-franchisee

- Master francizatul are dreptul de a gasi sub-francize carora sa le vanda sistemul si sa le ofere sprijin, in calitate de francizor „local”.
- Poate sa colecteze revedentele si taxele continui din sistem.
- De obicei insusi Master-francizatul este proprietarul si administratorul unei (sau a mai multor) unitati de lucru.
- De obicei „se limiteaza” intr-o anumita regiune geografica (mai larga) (de ex. Grecia de Nord sau Creta etc.)
- De obicei, in afara de gasirea si selectarea francizatilor, ofera servicii de sprijin sub-francizatilor lor.

Area Developer- Franciza de dezvoltare zonala

- Este responsabil pentru dezvoltarea conceptului intr-o anumita regiune.
- Deseori el insusi este francizat.
- In anumite conditii, poate sa vanda franciza.
- Poate sa aiba sarcini de administrare, de instruire sau de alta natura.

Franchise de conversie

- Afaceri independente dintr-un domeniu care se transforma in francize.
- Adesea exista dificultati pentru ambele parti implicate.
- Oferă o mai buna recunoastere a emblemei, protectie si economie de scara, achizitii en gros.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



BLOCUL NATIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013“
Investește în oameni!

- Este util in zonele cu restrictii pe teme de real-estate sau acolo unde exista o concentrare mare de piata.

Franciza de distributie

Francizorul acorda unei alte firme, francizate, dreptul de a utiliza franciza in cadrul comertului cu amanuntul pentru consumatorii finali ai unui anumit produs, prin magazinul propriu si sub insemnele de recunoastere ale francizorului.

Franciza directa

Francizorul ofera fiecarui francizat in parte dreptul contractual de a a opera franciza printr-o unitate unica si specifica de operare care se gaseste intr-o anumita regiune geografica a tarii in care a fost dezvoltata.

Franciza de servicii

O intreprindere francizoare acorda unei alte intreprinderi, francizata, dreptul de a functiona ca franciza prin furnizarea catre consumatorii finali a anumitor servicii specifice, prin unitatea sa dar sub insemnele distinctive ale francizorului.

Franciza de productie

O intreprindere (francizoare) acorda unei alte intreprinderi dreptul de a produce sau de a prelucra anumite produse in acord cu instructiunile francizorului si de a le vinde cu emblema sa.