

Za davaoca franšize brojne su prednosti ulaska u franšizno poslovanje, a neke od najbitnijih su:

- Brzo širenje
- Bolje upravljačke sposobnosti
- Koristi od lokalnog znanja
- Veća motivisanost saradnika (od statusa zaposlenih do statusa vlasnika preduzeća).

Davalac franšize postiže brži rast uz manje angažovanog kapitala i može imati potencijalno visoku stopu rasta. Franšiza donosi davaocu minimiziranje poslovnih i finansijskih rizika.

Otvaranjem novih tržišta pomoću otvaranja novih lokala uz manje ulaganje i niži rizik promoviraju se poslovni koncepti davaoca franšize. Navedeni faktori zajedno dovode do povećanja prometa i povećanja prihoda davaoca, zatim do povećanja vrednosti franšiznog sistema, a sve to skupa olakšava pronalazanje novih primalaca franšize.

Kako svaki poslovni odnos nije idealan, tako i franšiza donosi nedostatke davaocu franšize. Kao najveći nedostatak često se navodi smanjena mogućnost kontrole u odnosu na vlastitu organizaciju, potencijalno nepridržavanje procedura poslovanja od strane primalaca, manje profitabilno poslovanje (deljenje profita poslovanja s primaocima franšize), mogući problemi u odnosima s primaocima franšize, kao i nedostatak poverenja.

Dalji nedostaci ogledaju se prilikom diktiranja politike poslovanja i moguće neposlušnosti primalaca franšize kod koga se razvio osećaj nezavisnosti i samostalnosti nakon što je prošao početne probleme u poslovanju. Kako za uspeh svake franšize najveću ulogu imaju ljudi, nedostatak je za davaoca je što ne može uticati na politiku zapošljavanja primaoca franšize.