

Franšizni odnos se ne bi razvio da primalac franšize nije uvideo prednosti poslovanja po proverenom poslovnom receptu i pod poznatim imenom davaoca franšize. Brojne su prednosti za primaoca franšize, a najznačajnije su:

- nedostatak znanja i iskustva moguće je nadoknaditi obukom;
- korišćenje uspešnog i poznatog poslovnog imena i reputacije;
- primaoc je nezavisan poslovni čovek;
- grupne olakšice za nabavku
- potrebno je manje inicijalnog kapitala za početak.

Brojni autori spominju i druge prednosti poslovanja u franšiznim sistemima za primaoca franšize, a one su:

- manji rizik od neuspeha;
- nudi se standardni kvalitet proizvoda kroz potvrđeni sistem poslovanja;
- pomoć prilikom odabira lokacije kao i sva ostala poslovna i druga pomoć;
- koristi od razvojnog programa davaoca franšize i konačno
- zaštita od konkurencije.

Najveći nedostaci poslovanja u franšiznom sistemu za primaoce franšize su:

- gubitak nezavisnosti,
- potencijalno prevelika zavisnost od davaoca franšize,
- neelastičnost franšiznog sistema,
- očekivanje prevelikog prihoda i ostali primaoci franšize koji, ukoliko teritorijalna ekskluzivnost primaoca franšize nije dobro definisana, mogu predstavljati međusobnu konkurenciju.

Za neke primaoce franšize dodatni nedostatak predstavlja i neophodno neprestano usaglašavanje sa ugovorom i standardima koje propisuje davalac franšize i franšizni sistem, zatim finansijske obaveze prema davaocu franšize koje primalac mora plaćati bez obzira na finansijsko stanje .