

Ulazak u preduzetništvo kupovinom franšize je sigurnije i lakše. Činjenica je da 80 posto novootvorenih firmi (ne franšiznih) propadne već u prvoj godini poslovanja. Osnovni razlog tako visoke stope neuspeha je taj što vlasnici moraju prvo naučiti kako da vode određeni tip poslovanja i metodom pokušaja i pogrešaka sticati svoja iskustva. Na žalost, tržište nije baš tolerantno za neiskusnog početnika, koji pokušava naučiti kako da vodi poslovanje. Ako niste spremni za konkurenciju na tržištu, budite oprezni, možete bankrotirati. Na žalost, to se dešava mnogima. **Oblik poslovanja koji nudi franšiza je najbliže garanciji za uspeh na današnjem tržištu.** Sva su istraživanja pokazala da pokretanje poslovanja u sastavu franšize veoma retko ne uspe, a kada se to i desi, to je najčešće zato što se franšizoprimalac nije držao principa rada i procedura.

Franšizodavac je već prošao proces učenja i stekao iskustvo metodom pokušaja i pogrešaka i naučio je tajnu uspeha za specifično poslovanje. U franšiznom obliku poslovanja, svo iskustvo franšizodavca prenešeno je na franšizoprimaoca. To je osnovni razlog za kupovinu franšize, smanjivanje rizika i odabir najbolje moguće šanse za uspeh.

Još jedan razlog zašto je mudro kupiti franšizu je taj što se finansijsko poslovanje franšize može detaljno istražiti pre nego se uđe u velike troškove. Kada sami započinjete posao (bez franšize) uvek poslujete naslepo. Bez obzira na to koliko istraživanja obavili, vrlo je teško ovladati baš svim aspektima novog posla.

Sledeći vrlo važan razlog za kupovinu franšize je utkan u samu prirodu franšize. **Franšizno poslovanje neumoljivo vodi brzom rastu**

, zato što franšizoprimaoci omogućavaju kapital za širenje. Ograničenja rasta u franšiznom poslovanju gotovo da i nema. Kako se sastav franšize širi, počinju da se događaju mnoge pozitivne stvari. Ime postaje prepoznatljivo, a većina ljudi veličinu povezuje s uspehom. Naravno, što veća franšiza - to bolje. Veliki broj jedinica omogućuje ogromnu reklamu franšize, što povećava prodaju. Počinje se stvarati sinergija u kojoj uspeh rađa uspeh. Franšiza počinje istiskivati konkurenciju samom svojom veličinom.

Za kraj, reći ćemo da je osnovni razlog zbog koga bi trebalo kupiti franšizu umesto da započinjete samostalan posao taj što ćete rizik svesti na najmanju meru i povećati izgled za uspeh.