

Ne mogu sva poslovanja postati franšizna, ali većina poslovnih koncepata to može. Kako bi jedan posao mogao postati franšiza on mora biti:

- **Jedinstven** - novi koncept koji ima potencijala za širenje na nacionalnom i internacionalnom nivou.
- **Sistematizovan** - svi poslovni delovi koncepta moraju biti detaljno razrađeni i efikasni. Ti sistemi i procedure moraju biti u obliku priručnika, kako bi se mogli preneti na druge u toku obuke.
- **Profitabilan** - mora donositi dobit najpre davaocu franšize, a nakon projektovane franšize, zarada mora biti dovoljno velika kako bi i svaki primalac franšize, koji se priključi sistemu, mogao ostvariti atraktivan povraćaj svojih ulaganja.
- **Lako prenosiv** - svi poslovni sistemi koncepta, detaljno razrađeni i u pisanom obliku moraju biti takvi da se jednostavnom obukom mogu preneti na druge u relativno kratkom vremenu.
- **Dostupan** - ako je franšiza vrlo skupa, tada je vrlo malo ljudi može priuštiti. Idealno ulaganje u franšizu bilo bi od 5 000 do 40 000 €.

Koraci za stupanje u franšizing poslovanje su:

- 1) **Zaštita intelektualnog vlasništva** – prvi korak mora biti registracija Zaštitnog znaka ili Imena. Takođe, mora se registrovati ime i/ili marka u svim državama u kojima se namerava poslovati, ali prvenstveno u vlastitoj državi.
- 2) **Otvaranje podružnica** - pretpostavivši da je već izgrađen pilot centar, sledeći korak će biti otvaranje 2, 3, čak i 4. poslujuće jedinice u vlastitom vlasništvu. Zamisao je da se nauče važne stvari o tipu lokacije koja odgovara poslovanju (lokacijski profil). Takođe, trebalo bi naučiti više o svojim sistemima, procedurama i oglašavanju. Uz to, treba razvijati svoj kredibilitet kod potencijalnih primaoca franšize.
- 3) **Razvoj sistema** – treba razviti vrlo specifične sisteme poslovanja i procedure za svaki aspekt poslovanja od odabira mesta, ugovora o najmu, obuke, poslovnih jedinica, zapošljavanja/otpuštanja, reklamiranja, računovodstva. Svi sistemi i procedure moraju biti u obliku priručnika, kako bi se znanje u njima lakše prenelo na druge.
- 4) **Obuka** - treba razviti vrlo jak program obuke za primaoca franšize. Informacije iz obuke u velikoj meri dolaze iz iskustva u vođenju pilot centra. Primalac franšize mora biti potpuno obučan o sistemima poslovanja i procedura. Veliki naglasak mora biti stavljen na striktno pridržavanje svega. Upravo je to temelj uspeha franšize.
- 5) **Stalni program potpore** - ključ uspeha franšiznog poslovanja leži u osiguravanju profitabilnosti svake franšize. Dužnost je davaoca franšize da učini sve u njegovoj moći da to ostvari. Trebalo bi da postoji trajno istraživanje i razvoj načina kako pomoći primaoca franšize da postanu što profitabilniji.
- 6) **Franšizni marketinški program** - dva su ključna dela koja čine davaoca franšize:
 - a) Prodaja franšiza u velikom broju

b) Potpora franšizoprimaocima i osiguravanje profitabilnosti

Mnogo je načina prodaje franšiza i mora se brzo pronaći marketinški sistem koji bi proizveo nove primaoce franšize onom brzinom koja odgovara davaocu franšize. Kao deo franšiznog marketinga mora se napraviti brošura u boji i prodajni video franšize. U početku se može lično prodati franšiza, ali kasnije će biti potrebne osobe zadužene za prodaju ukoliko se ista želi povećati.

Postati davalac franšize može biti prilično težak i skup proces. Troškovi mogu iznositi od 4 000 € - 15 000 € u zavisnosti od promenljivih vrijednosti. U tom procesu je neophodna pomoć računovodstvene firme sa iskustvom u franšiznom poslovanju, advokata za franšize i dobar franšizni savetnik. Franšizni savetnik može uštedeti veliku količinu novca i vremena. Preduzetnički centri koji su specijalizovani za franšizno poslovanje su mesta gde se može naći sve na jednom mestu.