

Izvor: Poslovne ideje

Jeste da je franšizno poslovanje trend u svetu, ali je isto tako istina da među davaocima franšiza nije malo ni prevaranata. Na šta se posebno mora obratiti pažnja pri sklapanju franšiznih aranžmana.

Poslednjih meseci, a posebno posle nedavno održanog Prvog sajma franšiza u Beogradu, interesovanje za franšizno poslovanje u Srbiji primetno je poraslo. No, kako ovaj model poslovanja nije baš jednostavan, a pri tom je našim ljudima i nedovoljno poznat, lako se može upasti u neku od mnogobrojnih zamki i doživeti poslovni fijasko.

Naravno, daleko smo od pomisli da odvrćamo od franšiznog poslovanja – ono je trend u svetu – hoćemo samo da skrenemo pažnju zainteresovanim za kupovinu franšize o čemu moraju voditi računa da ne bi bili izigrani. Sagovornik nam je Marica Vidanović, samostalni savetnik u Centru za franšizing Privredne komore Srbije.

- Prvo što potencijalni kupac franšize treba da uradi jeste da se dobro upozna sa pravilima po kojima funkcioniše franšizno poslovanje i da tek nakon toga odluči da li je franšizing uopšte za njega – kaže naša sagovornica. – Potom, treba realno sagledati sopstvenu investicionu moć, utvrditi da li je ona dovoljna za pokrivanje svih troškova koje podrazumeva ulazak u franšizu, od finansijske naknade do davanja za pokrivanje troškova obuke zaposlenih, marketinšku podršku, priručnike, konsultantsku pomoć i slično.