

TALKING ↗
BUSINESS

Cum să-ți dezvolti o afacere prin franciză?

**Strategii eficiente pentru
succesul în franciză**



CRISTINA BULAI
BROKER OWNER RE/MAX Central





RE/MAX®

Brad-ul imobiliar

nr.1

în lume

Cu

+ 50

de ani de experiență

Prezent în

+ 110

în lume

Cu

+ 144 000

consultanți imobiliari

În

+ 9 000

agenții imobiliare

Și în

Moldova

MODELUL DE FRANCIZĂ

Domeniul de franciză imobiliare.

Activitate de bază intermedierea cu orice tip de imobiliare.

Modelul francizei RE/MAX se bazează pe suportul extensiv oferit francizaților și agenților, incluzând training de specialitate, tehnologie avansată și un marketing global eficient, toate acestea contribuind la consolidarea poziției de lider de piață.

Formula de relație în agenție parteneri de business.

RE/MAX

Central

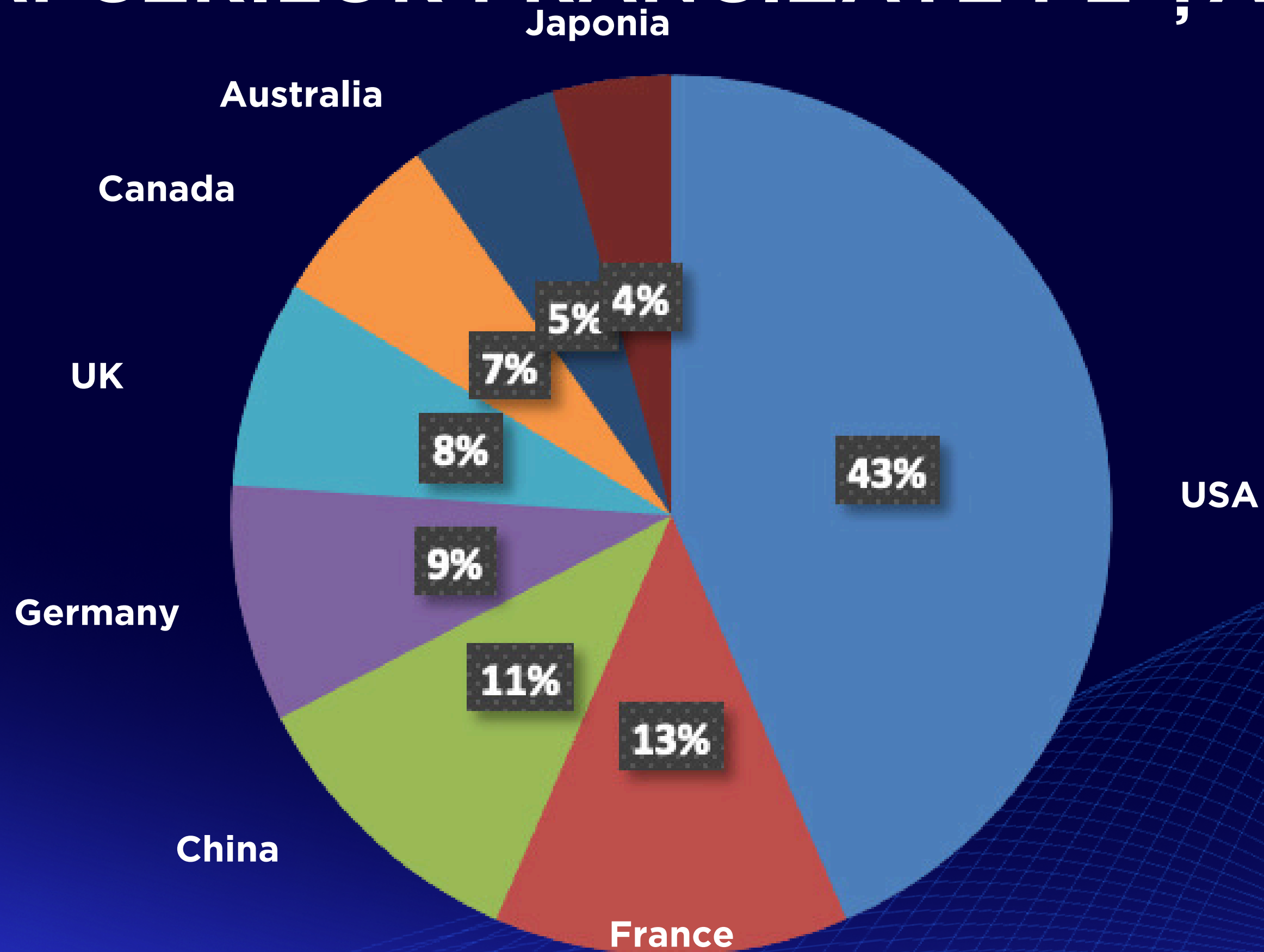


+ 6 luni
francizate

+ 120
obiecte in exclusivitate

+ 9 500 000
euro

PONDEREA GLOBALĂ A AFCERILOR FRANCIZATE PE ȚĂRI



821 000



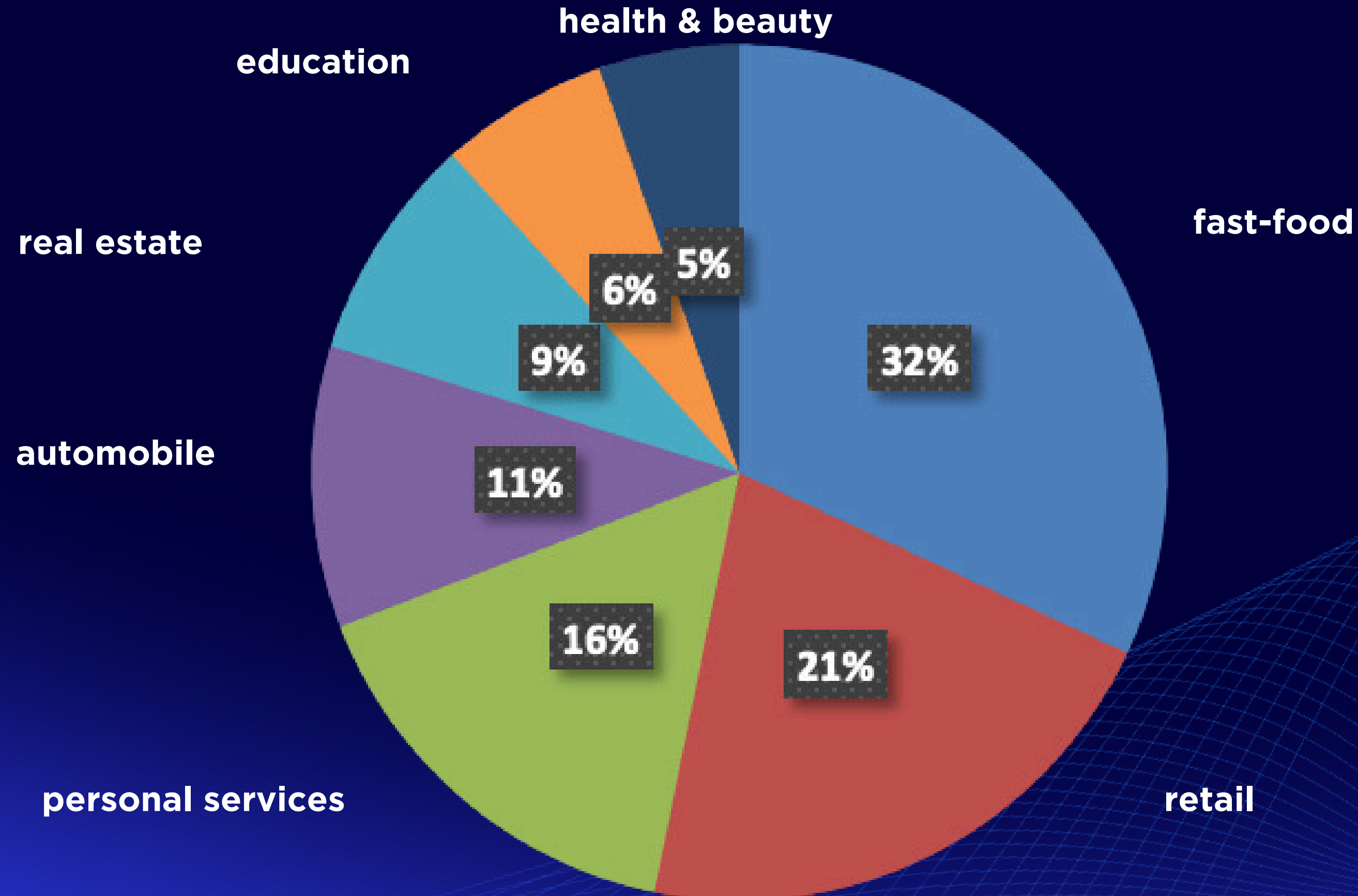
**companii
francizate**

**3% din total afaceri
cifra de afacere \$893.9 miliarde**



rarepeople

PONDEREA GLOBALĂ A AFCERILOR FRANCIZATE PE INDUSTRII



date la 14.05.2024



162 145

companii înregistrate

63 000
active



rarepeople

40



companii francizate (Ageri)

ALEGEREA FRANCIZEI POTRIVITE BAZÂNDU-TE PE EXPERIENȚĂ?

Comunicare

Vânzări

Călătorii

Ce activități îți plac?

Care sunt activitățile pe care le faci cu plăcere, fără să te obosească sau să simți rutina, pe care le-ai repeta mereu?

Vânzări

Management

Consiliere bancară

Imobiliare

Construcții

Ce știi să faci cel mai bine?

Care sunt domeniile în care excelati și aveți cele mai dezvoltate competențe și cunoștințe?

Servicii IT

Horeca

Tranzacții monetare

Imobiliare

Ce domeniu/nișă este bine plătită?

Ce domenii sunt plătite bine, anume în regiunea în care locuiești sau dorești să-ți dezvolti afacerea?



CERCETEAZĂ TOP FRANCIZE INTERNAȚIONALE

Cercetează top francize internaționale din
diferite domenii



1. McDonald's



2. KFC



3. 7-Eleven



4. RE/MAX



5. Burger King

Cercetează top francize
din cadrul nișei alese



1. RE/MAX



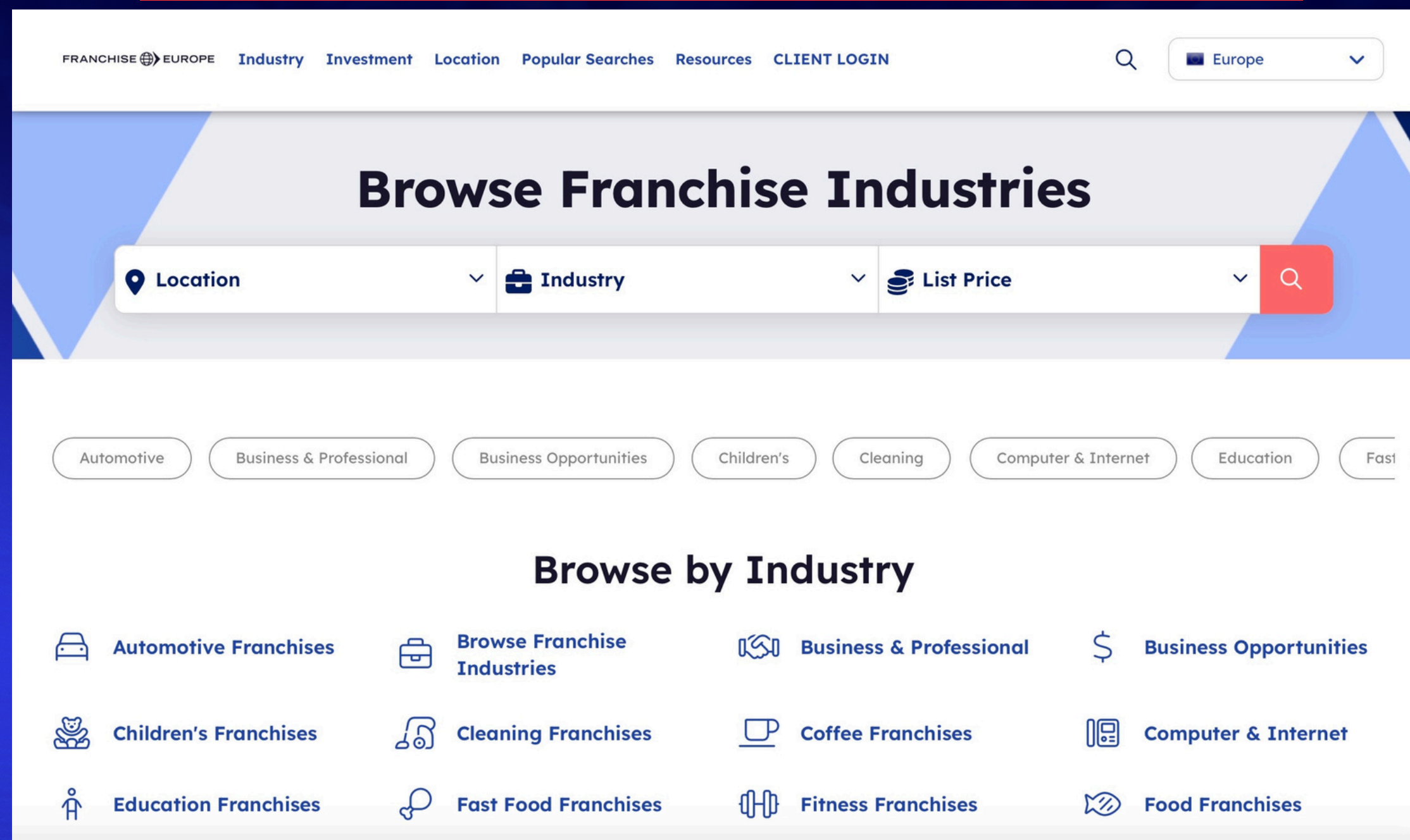
2. Century 21



3. Coldwell
Banker

AICI ESTE MOTORUL DE CĂUTARE A FRANCIZELOR INTERNAȚIONALE

www.franchiseeurope.com
www.franchisedirect.com



ANALIZA FINANCIARĂ ÎN ETAPA DE ÎNȚIERE



- taxa de franciză
- costurile pentru echipamente
- amenajarea oficiului
- inventarul inițial
- licențe și permise
- marketingul de lansare și alte cheltuieli necesare pentru a deveni operațional

Apropo! Dacă nu ești sigur de vre-un raspuns sau nu știi ce cheltuieli te asteaptă la etapa de inițiere, recomandarea mea este să soliciți în mod direct master francizorul să-ti ofere un business. Și încă ceva, poți lua legătura cu alt francizor pentru o recomandare sau schimb de experiență.

ANALIZA FINANCIARĂ

CHELTUIELI

1. Cheltuieli recurente

Cheltuieli cu biroul
Chirie birou
Impozit chirie
Electricitate
Apa/Canalizare
Deservire bloc
Încalzire
Internet
Telefonie mobilă
Copiator
Consumabile/Birotica
Securitate
Leasing auto
Card combustibil LUKOIL
Curățenie exterioară
Curățenie interioară
Asigurări
Contabilitate
Bănci
Protocol
Investiții tehnologii

2. Cheltuieli de suport

Cheltuieli marketing
Outdoor
Fotograf
Online/Portaluri/SEO
999
Social Media
Evenimente
Publicitate/Flyere/Reviste/Mape
Alte cheltuieli cu marketing
Total Marketing
Alte cheltuieli

3. Cheltuieli de franshiză

Cheltuieli cu franciza
Costul Franshizei
Taxa fixă pentru continuitate
Taxa tehnologică
Taxa tehnologică CRM
Cotizații membru
Fondul de publicitate regională
Taxa de redevență x%
Servicii campanie Google
Cheltuieli Google Ads
Diferența de curs 0,5%
TVA 20%

ANALIZA JURIDICĂ

ASPECTE CONTRACTUALE

- Taxele de Franciză și Redevențele
- Drepturi și obligații
- Zonă de exclusivitate
- Durata Contractului și Condițiile de Reînnoire
- Training și Suport Oferit de Francizor

RECOMANDARE

- Angajează un avocat specializat în francize pentru a-ți interpreta toate drepturile și obligațiile a ambelor părți

Scopul acestei analize este de a asigura conformitatea cu legislația relevantă, protejarea drepturilor și obligațiilor ambelor părți și minimizarea riscurilor legale.



PUNCTELE TARI ALE FRANCIZEI

- Puterea brand-ului și rețelei
- Acces la sisteme dovedite
- Rata de eșec mai mică comparativ cu startup-urile
- Putere de marketing și de achiziție
- Training și suport continuu

RISCURI

- Alegerea nepotrivită a domeniului francizei
- Calcularea incorectă a cheltuielilor
- Aliniere standardizată

Alege tipul de
activitate bazându-te
pe : ce-ți place, în ce
ai abilități excelente
și domeniul cotelat



Alocă afacerii tale
toată atenția



Consecvența
acțiunilor Tale =
Rezultat



Mulumesc
pentru
atenție

