THE FRANCHISE CO.

Real Growth Real Value

7th Self-Leadership curriculum

Week 1-2: Creativity as Practice

Week 3-4: Visual Thinking

Week 5-6: Note Taking

Week 7-8: Brainstorming

Week 9-10: Mind Mapping

Review

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Real Growth Real Value

Η THE FRANCHISE CO. είναι η μεγαλύτερη και πλέον εξειδικευμένη εταιρεία συμβούλων σε θέματα δημιουργίας και ανάπτυξης δικτύων άμεσης διανομής και franchising.
Με υψηλού επιπέδου εξειδικευμένο προσωπικό, με πολυετή διεθνή εμπειρία, ισχυρό δίκτυο υποστήριξης, υλικοτεχνική υποδομή και διεθνείς συνεργασίες με τις πλέον αξιόπιστες εταιρείες, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε επιχειρήσεις που στοχεύουν στην αποτελεσματική και ταχεία δημιουργία, επέκταση ή ενδυνάμωση του δικτύου τους. Με ανταγωνιστικό πλεονέκτημα την 25ετή πείρα των ιδρυτών της και την ουσιαστική συμβολή της στην ανάπτυξη 180 και πλέον επιχειρήσεων και δικτύων franchise, η **THE FRANCHISE CO.** παρέχει ένα ολοκληρωμένο πλέγμα συμβουλευτικών και υποστηρικτικών υπηρεσιών, που καλύπτουν κάθε στάδιο οργάνωσης και ανάπτυξης μιας επιχείρησης στο χώρο του franchise και της δημιουργίας δικτύων διανομής.

Η συσσωρευμένη αυτή εμπειρία, το διεθνές δίκτυο συνεργατών, η συνεχής βελτίωση υποδομών και τεχνογνωσίας, της δίδουν τη δυνατότητα να διασφαλίζει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, να υλοποιεί δημιουργικά, αποτελεσματικά και με αρχές τις επιδιώξεις franchisor και franchisees: Κέρδη, Διατηρήσιμα Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και Υπεραξίες.
Η επιχειρηματική προσέγγιση των τριών βημάτων που περιλαμβάνει το στάδιο της διάγνωσης, του στρατηγικού σχεδιασμού και κυρίως το κρίσιμο στάδιο της υλοποίησης, προσφέρει σε κάθε πελάτη λύσεις, κατευθύνσεις και εργαλεία που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του.
Η **THE FRANCHISE CO.** είναι σε θέση να σας υποστηρίξει σε όλα τα στάδια της ανάπτυξής σας μεγιστοποιώντας τις πιθανότητες επιτυχίας. Βασική αρχή παραμένει η ικανοποίηση του πελάτη, η ανάπτυξη της εταιρείας και το πάθος για αποτελέσματα.

Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΜΑΣ

''Σκοπός μας είναι να σχεδιάζουμε και να συμβάλουμε στην υλοποίηση στρατηγικών ανάπτυξης στο χώρο του retailing και του franchising, δημιουργώντας ταυτόχρονα το πλαίσιο και τα εργαλεία ώστε οι πελάτες μας να επιτυγχάνουν διακριτές, μόνιμου χαρακτήρα βελτιώσεις στην λειτουργία της επιχείρησης τους και να οικοδομούν ισχυρά δίκτυα, τα οποία θα είναι ικανά να προσελκύουν και να εξασφαλίζουν εξαίρετα στελέχη και franchisees, προσφέροντας συναρπαστικές ευκαιρίες και δυνατότητες ανάπτυξης.''

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ

Η Δέσμευση και η Εχεμύθεια αποτελούν τους προσδιοριστικούς παράγοντες για μια επιτυχημένη συνεργασία με τους πελάτες μας, η οποία βασίζεται στις εξής αρχές:

Θεωρούμε άκρως εμπιστευτικές όλες τις πληροφορίες που αφορούν τους πελάτες μας.

Προσφέρουμε λύσεις εφικτές και όχι γενικές θεωρίες που μπορούν να εφαρμοστούν με επιτυχία στην εταιρεία σας και που θα σφυρηλατήσουν το πλαίσιο μιας μακρόχρονης συνεργασίας. Είμαστε ειλικρινείς στην αξιολόγηση της εταιρείας ακόμα και όταν η αλήθεια πονάει. Αυτή είναι η αποστολή μας.

Ποτέ δεν **αναλαμβάνουμε** πελάτη που δεν μπορούμε να εξυπηρετήσουμε.

Ποτέ δεν αναλαμβάνουμε project που οδηγεί σε σύγκρουση συμφερόντων.

Αγωνιζόμαστε όχι μόνο να ανταποκριθούμε, αλλά να ξεπεράσουμε τις προσδοκίες των πελατών μας.

Παραδίδουμε τα projects στην υψηλότερη ποιότητα και σε έγκαιρο χρόνο και συμμετέχουμε ενεργά στην υλοποίηση τους.

Τιμολογούμε τις υπηρεσίες μας με δίκαιο και αντικειμενικό τρόπο.

Κτίζουμε κανάλια συνεχούς επικοινωνίας και προωθούμε την ενεργή συμμετοχή του πελάτη σε κάθε στάδιο του έργου.

Είμαστε συνεργάτες. Περισσότερο από το 90% του χρόνου μας αφιερώνεται στους πελάτες μας, οι οποίοι ενισχύονται από ικανά, έμπειρα και αποτελεσματικά στελέχη.

Δε θεωρούμε ότι έχουμε όλες τις απαντήσεις, ούτε **γνωρίζουμε** περισσότερα για τις επιχειρήσεις των πελατών μας από όσα γνωρίζουν οι ίδιοι. Γνωρίζουμε όμως τον σχεδιασμό και υλοποίηση στρατηγικών ανάπτυξης δικτύων και δημιουργίας υπεραξιών - και αυτό σε συνεργασία με τους πελάτες μας, μπορεί να κάνει τη σημαντική και μεγάλη διαφορά.

ΟΙ ΑΡΧΕΣ ΜΑΣ

ΝΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΟΥΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΑΣ ΩΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ FRANCHISE ΣΤΗΝ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΤΟΥΣ:

- τηρώντας το κώδικα δεοντολογίας του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδας
- θεωρώντας άκρως εμπιστευτικές όλες τις πληροφορίες
- αναλαμβάνουμε projects που δεν οδηγούν σε σύγκρουση συμφερόντων και μπορούμε να εξυπηρετήσουμε
- διασφαλίζοντας ότι ο πελάτης γνωρίζει εκ των προτέρων τη μορφή των παραδοτέων από τη συνεργασία του με την THE FRANCHISE CO.
- εμμένοντας στα υψηλότερα επαγγελαματικά standards
- υιοθετώντας την καλύτερη διοικητική προσέγγιση
- σεβόμενοι το όραμα, τις αρχές, το προσωπικό και τους υφιστάμενους συνεργάτες
- επιλύοντας με ολοκληρωμένο τρόπο λειτουργικά προβλήματα, αλλά και υλοποιώντας και αναπτύσσοντας δυνατότητες
- κτίζοντας σταθερές και μακροχρόνιες επαγγελματικές σχέσεις, που να βασίζονται στην εμπιστοσύνη
- εξασφαλίζοντας ανώτερη ποιότητα με τον καλύτερο αντίκτυπο στην αγορά.

ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΛΑΤΗ ΤΟΝ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΕΑΥΤΟ ΜΑΣ

- αναπτύσσοντας και εφαρμόζοντας τις πλέον κατάλληλες διοικητικές πρακτικές, και
- διαχειριζόμενοι το ενεργητικό των πελατών, της εταιρείας και του δικτύου με τον πλέον αποδοτικό τρόπο.

ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΟΥΜΕ ΕΝΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΘΑ ΑΝΑΔΕΙΚΝΥΕΙ ΤΟ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΤΑΛΕΝΤΟ ΤΟΥ ΚΑΘΕΝΟΣ

- αναπτύσσοντας και διατηρώντας σε εγρήγορση τους ανθρώπους μας μέσω ενεργής συνεχούς εκπαίδευσης και ευέλικτων επαγγελματικών ευκαιριών
- καλλιεργώντας μια ενδιαφέρουσα, μη ιεραρχική ατμόσφαιρα στον χώρο εργασίας
- υποστηρίζοντας το δικαίωμα στην διαφορετική γνώμη
- σεβόμενοι την ανάγκη του ατόμου για εξισορρόπηση της επαγγελματικής και προσωπικής του ζωής
- κάνοντας φανερό το ενεργό ενδιαφέρον μας για κάθε άτομο χωριστά.

ΝΑ ΔΙΟΙΚΗΣΟΥΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΑΣ ΒΑΣΕΙ ΜΙΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΕ ΑΞΙΕΣ

- λειτουργώντας πάντα σύμφωνα με την αρχή της συμμετοχικής συνεργασίας
- ευνοώντας την ατομική ελευθερία αλλά ταυτόχρονα απαιτώντας την αμοιβαία υπευθυνότητα και την αυτοδιοίκηση
- προωθώντας την αξιοκρατία
- λειτουργώντας σαν μια ομάδα.

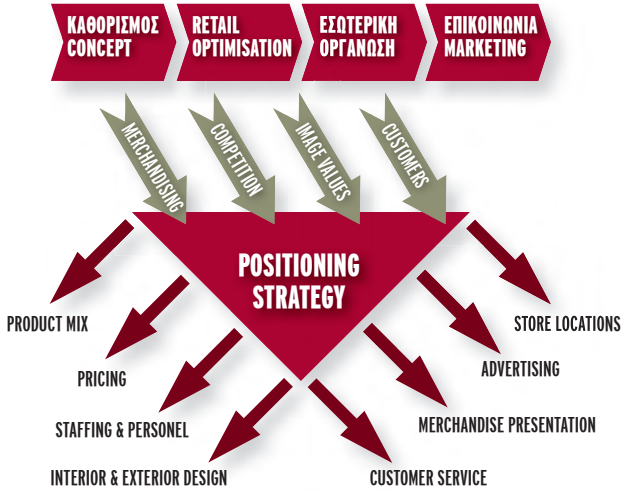
Η επιλογή της βέλτιστης στρατηγικής ανάπτυξης απαιτεί συστηματική έρευνα, καινοτόμα προσέγγιση, αξιολόγηση εναλλακτικών επιλογών, σχεδιασμό προσαρμοσμένο στις ιδιαιτερότητες του κλάδου και της εταιρείας και κυρίως συστηματική πιλοτική διαδικασία και λήψη διορθωτικών μέτρων.
Παράλληλα προϋποθέτει σεβασμό στη μοναδικότητα κάθε οργανισμού, εμπειρία στην διαχείριση της φάσης μετάβασης σε δίκτυο franchise και την αποτελεσματική προσαρμογή στις απαιτήσεις της επιλεγείσας στρατηγικής.
Η **THE FRANCHISE CO**, έχοντας σχεδιάσει και αναπτύξει με αποτελεσματικότητα σημαντικό αριθμό δικτύων διανομής διασφαλίζει την επιλογή της πλέον αποδοτικής στρατηγικής ανάπτυξης και την επιτυχή εφαρμογή της. Στόχος η είσοδος σε νέες αγορές, η διεύρυνση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, η αύξηση των εσόδων από τις υπάρχουσες αγορές και η βελτίωση της λειτουργικής απόδοσης του δικτύου.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ BUSINESS CONCEPT & ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ FRANCHISE

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

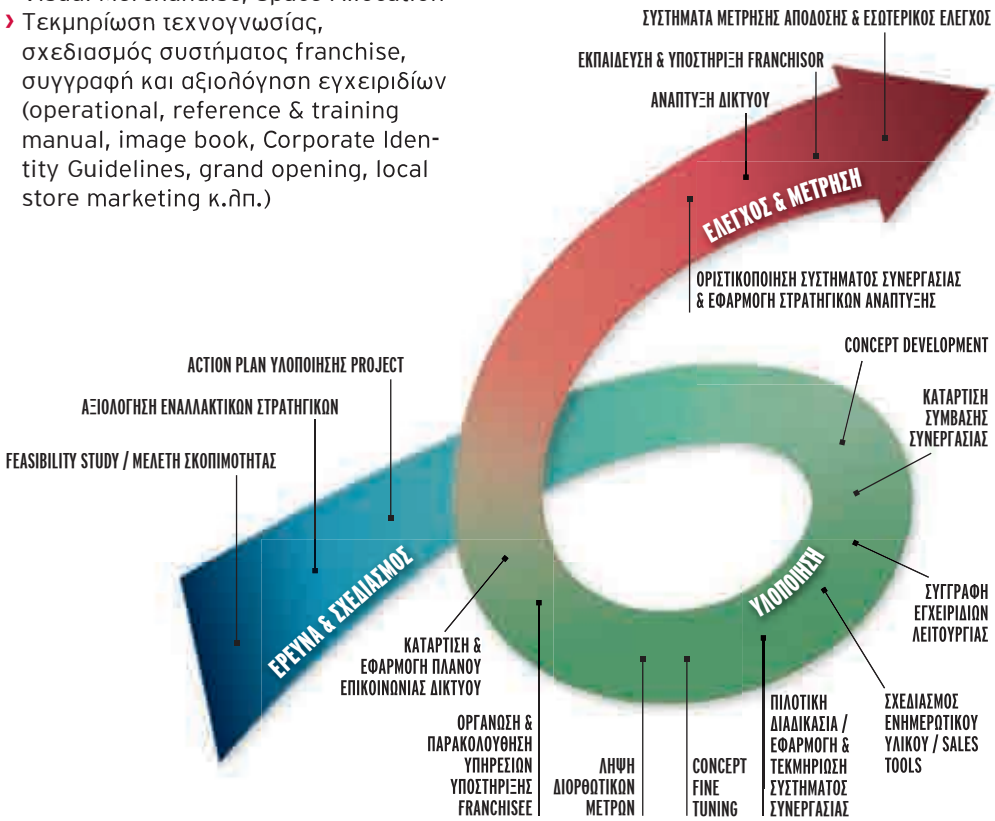
Πριν την έναρξη λειτουργίας του πιλοτικού καταστήματος

- Μελέτη σκοπιμότητας ανάπτυξης μέσω franchising (Feasibility study). Όροι και προϋποθέσεις
- Feasibility Assessment Process
- Εναλλακτικές στρατηγικές ανάπτυξης
- Επιχειρηματικό σχέδιο Ανάπτυξης Συστήματος Franchise (Business Plan)
- Στρατηγικός Σχεδιασμός
- Διαγνωστική ανασκόπηση επιχείρησης και δικτύου (integrated company diagnosis)
- Strategy Development Process
- Marketing Planning & Implementation
- Ανασχεδιασμός Επιχειρηματικών Διαδικασιών
- Οργάνωση μηχανισμών και διαδικασιών ανάπτυξης και υποστήριξης δικτύου
- Χρηματοοικονομικός σχεδιασμός
- Χρηματοδότηση venture capital
- Αξιολόγηση και ανασχεδιασμός συστήματος αποθήκευσης και διανομής/αξιολόγηση προμηθευτών
- Τιμολογιακή πολιτική
- Ποσοτικές/Ποιοτικές έρευνες αγοράς και Έρευνες Ανταγωνισμού, ικανοποίησης πελατών, Retail Network Analysis
- Καθορισμός και βελτίωση concept. Market Positioning
- Προσδιορισμός προϊοντικού μείγματος ανά τύπο και ανά κανάλι
- Σχεδιασμός και βελτίωση εταιρικής εικόνας
- Αξιολόγηση εταιρικής εικόνας (Brand Image) και της αξίας της μάρκας (Brand Equity)
- Brand Optimization Process
- Retail Optimization
- Σχεδιασμός καταστήματος
- Κατάρτιση ολοκληρωμένου πλάνου ανάπτυξης
- Προσδιορισμός οικονομικών παραμέτρων συστήματος franchise
- Ανάλυση αναγκών ανθρωπίνων πόρων και επιλογή προσωπικού



Πιλοτική Λειτουργία

- Σχεδιασμός και επιλογή πιλοτικού καταστήματος
- Σχεδιασμός, οργάνωση και υλοποίηση πιλοτικών διαδικασιών
- Ανάπτυξη & αξιολόγηση πιλοτικού καταστήματος (pilot store operation & monitoring)
- Αξιολόγηση, επιβεβαίωση ή/και υλοποίηση διορθωτικών παρεμβάσεων στο concept
- Στρατηγική Merchandise
- Visual Merchandise, Space Allocation
- Τεκμηρίωση τεχνογνωσίας, σχεδιασμός συστήματος franchise, συγγραφή και αξιολόγηση εγχειριδίων (operational, reference & training manual, image book, Corporate Identity Guidelines, grand opening, local store marketing κ.λπ.)
- Έρευνες ικανοποίησης πελατών, επανέλεγχος διαδικασιών ελέγχου και επικοινωνίας
- Τυποποίηση franchise package & σύνταξη φακέλου
- Εξειδικευμένες νομικές υπηρεσίες κατοχύρωσης και διασφάλισης συστήματος franchise
- Στελέχωση κεντρικών υπηρεσιών (executive selection & recruitement)
- Αναθεώρηση Business Plan



ΑΝΑΠΤΥΞΗ & ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η αποτελεσματική λειτουργία ενός συστήματος franchise προϋποθέτει την συνεχή υποστήριξη και έλεγχο, επιτυχημένη στρατηγική ανάπτυξης, προσαρμοσμένη στις ιδιαιτερότητες της εταιρίας και του κλάδου και κυρίως συνεχή εξέλιξη και διεύρυνση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων του.

Η **THE FRANCHISE CO.** έχοντας αναπτύξει δεκάδες δίκτυα franchise στην Ελλάδα και το εξωτερικό διαθέτει τους πόρους, την γνώση και την εμπειρία να εξασφαλίσει την επιτυχή ανάπτυξη και υποστήριξη δικτύου διανομής.

THE FRANCHISE CO.
Real Growth Real Value

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η **THE FRANCHISE CO.**, ηγέτης στην αναζήτηση, προσέλκυση και ανάπτυξη δυνητικών Franchisees, έχει αναπτύξει μια μεθοδολογία προσέγγισης που αξιοποιεί έξι βασικά «εργαλεία»:

1. Έλεγχος του συστήματος franchise.
Ανάλυση των πλεονεκτημάτων και των σημείων προς βελτίωση του concept, συγκριτική αξιολόγηση των ανταγωνιστών, έλεγχος και βελτίωση της δυναμικής των πωλήσεων του συστήματος franchise

2. Η βάση δεδομένων της THE FRANCHISE CO.
Μια αποκλειστική «περιουσία» δυνητικών επαφών που έχουν επιλεγεί με κριτήριο την επιχειρηματική εμπειρία και προφίλ καθώς και την επενδυτική δυνατότητα. Η βάση δεδομένων περιλαμβάνει το ''Franchising Experience'', μια ομάδα επενδυτών και υψηλόβαθμων στελεχών υψηλής επιχειρηματικής εμπειρίας (master franchisees, multiunit και multibrand-franchisees) στην οποία η **THE FRANCHISE CO.** προσφέρει συμβουλευτικές υπηρεσίες με στόχο την παροχή έγκαιρης ενημέρωσης σχετικά με νέα επιχειρηματικά concept στην αγορά του franchising.

3. Γεωγραφικός σχεδιασμός.
Ένα δίκτυο συμβούλων ανά περιοχή που καλύπτει όλη την επικράτεια και επιτρέπει την αναζήτηση και επιλογή ποιοτικών δυνητικών franchisees σε τοπικό επίπεδο.

4. Εκστρατείες αναζήτησης και επιλογής.
Ένα ολοκληρωμένο σχέδιο δραστηριοτήτων αναζήτησης και επιλογής franchisees, συμπεριλαμβανομένης της δημιουργίας ad-hoc υλικού (φυλλάδια, ενημερωτικά δελτία, επιστολές, micro-sites κλπ) και της διοργάνωσης εκδηλώσεων προσαρμοσμένων ανάλογα με τους στόχους επέκτασης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων (Web marketing, ''Ημερίδες Franchise'', μαζική αποστολή επιστολών, προσέγγιση door to door, διαφημιστικές εκστρατείες, στοχευμένες καμπάνιες κοκ).

5. Διεθνές δίκτυο.
Χάραξη στρατηγικών επέκτασης σε διεθνείς αγορές και σε συνεργασία με την IFCN, αναζήτηση συνεταίρων και master franchisees καθώς και υποστήριξη κατά την πρώτη είσοδο του concept σε νέες αγορές.

6. Ευέλικτα και αποτελεσματικά εργαλεία επικοινωνίας.
Συστηματική παρουσία της **THE FRANCHISE CO.** στα κύρια εξειδικευμένα περιοδικά, συμμετοχή σε διεθνείς και κλαδικές εκθέσεις και εκδηλώσεις που διοργανώνονται σε συνεργασία με θεσμικούς φορείς και επαγγελματικές ενώσεις.

- Προσέλκυση και επιλογή Franchisees
- Σχεδιασμός ολοκληρωμένων προγραμμάτων marketing για προσέλκυση franchisees
- Κατάρτιση και ανασχεδιασμός φακέλου επενδυτικής ευκαιρίας
- Κατάρτιση συμβάσεων
- Σχεδιασμός και εφαρμογή προγραμμάτων Multiunit και Multibrand franchise
- Σχεδιασμός και υλοποίηση εξαγορών ή ενσωμάτωσης δικτύων
- Κατάρτιση πλάνου ανάπτυξης
- Στρατηγική πολυκάναλης ανάπτυξης
- Διαδικασία επιλογής και έγκρισης θέσης (site approval process)
- Παρακολούθηση και έλεγχος δικτύου
- Σχεδιασμός διαδικασιών ελέγχου
- On-site evaluation, mystery shopping
- Συστήματα ελέγχου απόδοσης δικτύου. Management Information System/Reporting/Key Performance Indicators (KPI's)
- Σχεδιασμός και εφαρμογή Franchise Balanced Scorecard
- Δημόσιες Σχέσεις Δικτύου
- Κατάρτιση με υλοποίηση ολοκληρωμένων προγραμμάτων επικοινωνίας
- Διαχείριση και ανάπτυξη δικτύων ανεξάρτητων σημείων πώλησης

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η **THE FRANCHISE CO.** με 25ετή εμπειρία στο χώρο της διεθνούς ανάπτυξης αλυσίδων franchise και σε συνεργασία με την IFCN, το μεγαλύτερο διεθνές δίκτυο συμβούλων franchise, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υποστήριξης και ανάπτυξης σε συστήματα franchise που στοχεύουν στην επιτυχή επέκτασή τους στις διεθνείς αγορές.

- Στρατηγικός σχεδιασμός για την ανάπτυξη του δικτύου σε διεθνείς αγορές
- Ανάλυση και Αξιολόγηση Εναλλακτικών Στρατηγικών Ανάπτυξης
- Καθορισμός Προτεραιοτήτων
- Έρευνα Αγοράς ανά χώρα
- Διερεύνηση των παραγόντων που διαμορφώνουν την αγορά-στόχο
- Ανάλυση των περιθωρίων αποδοτικότητας της εταιρείας στην αγορά-στόχο
- Business Plan ανάπτυξης ανά χώρα
- Εξειδικευμένος σχεδιασμός για ανάπτυξη της εταιρείας ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς
- Αξιολόγηση των δικαιωμάτων για Master Franchise
- Σύνταξη και αξιολόγηση συμβάσεων Master Franchise
- Σχεδιασμός και υλοποίηση υποδομής ανάπτυξης
- Υποστήριξη για ανεύρεση του κατάλληλου master franchisee
- Προσαρμογή συστήματος franchise ανά χώρα
- Ανάπτυξη δικτύου - subfranchise

Οι προκλήσεις των καιρών μας και το έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον απαιτούν υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και ηγεσίας από τους franchisors. Απαιτούνται καινοτόμες στρατηγικές, άμεσες και μοναδικές λύσεις, αποτελεσματικότητα επιχειρησιακών διαδικασιών, κινητοποίηση των franchisees και διεύρυνση της κερδοφορίας των franchisees καθώς και του δικτύου.

Η **THE FRANCHISE CO.**, με μια σειρά από εξειδικευμένα και απόλυτα προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε δικτύου εργαλεία, με το Franchise Health Check, στηρίζει νέα αλλά και εδραιωμένα συστήματα franchise στην ταυτοποίηση αδυναμιών και ευκαιριών, στην ανάδειξη και εφαρμογή βέλτιστων πρακτικών, επιτυγχάνοντας βελτιώσεις των επιδόσεων τους και κατάκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων μόνιμου χαρακτήρα.

FRANCHISE HEALTH CHECK

›Franchise System Review
›System and Performance Improvement
›Turn Around and Crisis Management

- Strategic Audit
- Franchise Development Audit
- Sales Audit
- Legal Audit
- Operation Audit
- Organizational Audit
- Training Audit
- Marketing Audit
- Franchisee Surveys
- Performance Measures Audit
- Knowledge Management
- Profitability Audit
- Financial Audit

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Η **THE FRANCHISE CO.** διαθέτει υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης στην αποτελεσματική διαχείριση δικτύων Franchise και έχει αναπτύξει μια σειρά από μοναδικά εργαλεία και προγράμματα ανάπτυξης και ενσυνείδητης δέσμευσης του ανθρώπινου δυναμικού, είτε είναι στελέχη υποστήριξης δικτύου, είτε franchisees.

Με στελέχωση από άρτια καταρτισμένο επιστημονικό προσωπικό, διεθνείς συνεργασίες, άριστη γνώση των ιδιαιτεροτήτων και των αναγκών των δικτύων Franchise και δοκιμασμένο και μεθοδολογικά ολοκληρωμένο πλαίσιο παροχής υπηρεσιών, διασφαλίζει την παροχή υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας και μεγιστοποίησης της επιχειρησιακής απόδοσης.

- Επιλογή & Αξιολόγηση προσωπικού κεντρικών υπηρεσιών δικτύου
- Εκπαίδευση στελεχών των κεντρικών υπηρεσιών και των franchisees
- Διαδικασίες ανίχνευσης εκπαιδευτικών αναγκών δικτύου
- Σχεδιασμός και υποστήριξη Εκπαιδευτικών Ακαδημιών Δικτύου
- Σχεδιασμός εκπαιδευτικού υλικού και εκπαίδευση εκπαιδευτών
- Συστήματα οργάνωσης και διαχείρισης ανθρωπίνων πόρων
- Διάγνωση πιθανών προβλημάτων μεταξύ franchisor και franchisee
- Έρευνα εταιρικού κλίματος και ανάπτυξη εταιρικής φιλοσοφίας
- Έρευνα ικανοποίησης και συμπεριφοράς των franchisees
- Ανάπτυξη προγραμμάτων για την επίλυση συγκρούσεων μεταξύ franchisor και franchisee
- Αξιολόγηση και ενδυνάμωση των απόδοσης των franchisees και του προσωπικού

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Η **THE FRANCHISE CO.** σε συνεργασία με την Dale Carnegie Training προσφέρει διαδραστικά σεμινάρια σε θέματα-κλειδιά που σχετίζονται με το franchising. Έχοντας στην διάθεση μας εκπαιδευτές με γνώσεις και εμπειρία στο franchising, μπορούμε να αντιμετωπίσουμε τις εκπαιδευτικές ανάγκες των franchisors σύμφωνα με τις ιδιαιτερότητες και τις προκλήσεις του κλάδου που ανήκουν και τη φάση ανάπτυξης του κάθε δικτύου.

Η δομή των σεμιναρίων είναι εργαστηριακής μορφής και ο σχεδιασμός των workshop - μετά από συστηματική ανάλυση των εκπαιδευτικών αναγκών και της στοχοθεσίας που έχει τεθεί - επιτρέπει σε κάθε έναν εκπαιδευτή-coach, να προσαρμόζει το εκπαιδευτικό υλικό στις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα των συμμετεχόντων, ενώ παράλληλα διασφαλίζει την επίτευξη των αντικειμενικών στόχων της εκπαίδευσης. Παρουσιάσεις, συζητήσεις, case studies, ασκήσεις, προσωπικές επιδιώξεις, όλα τα παραπάνω συγκροτούν στοιχεία-κλειδιά του κάθε προγράμματος και οι συμμετέχοντες παρακινούνται να τα εφαρμόσουν στους δικούς τους μοναδικούς ρόλους μέσα στο δίκτυο.

Follow up και αξιολόγηση

Μετά το πέρας κάθε εκπαιδευτικής δραστηριότητας οι εκπρόσωποι καλούνται να συμπληρώσουν ένα Προσωπικό Action Plan, το οποίο περιλαμβάνει τους στόχους που πρέπει να επιτευχθούν μέσα σε τρεις μήνες. Κατά την διάρκεια των τριών αυτών μηνών, μπορούν να καλούν στην τηλεφωνική γραμμή βοηθείας για να συζητήσουν οποιοδήποτε θέμα που αφορά την εκπαίδευση ή τους προσωπικούς αντικειμενικούς τους στόχους με τον προσωπικό τους coach. Ο σκοπός του follow up είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν ότι έμαθαν στο χώρο εργασίας τους.

Ενδεικτική Θεματολογία

Franchisors

- Πώς να βρείτε υποψήφιους franchisees
- Πώς να επιλέξετε franchisees
- Οικονομικός σχεδιασμός και διαχείριση συστήματος Franchise
- Πώς να ελέγξετε τις επιδόσεις των franchisees
- Πώς να παρακινήσετε τους franchisees
- Αποτελεσματικός έλεγχος δικτύου
- Ο Ρόλος του Area Manager
- Αποτελεσματικό Coaching
- Leadership και franchising
- Αποτελεσματική μεταπώληση franchise unit
- Πώς να παρακολουθήσετε τις οικονομικές επιδόσεις των franchisees σας
- Πώς να αποφύγετε τις δικαστικές περιπέτειες με τους franchisees
- Πώς να προετοιμαστείτε για διεθνή ανάπτυξη

Franchisees

- Επιχειρηματικότητα και franchising
- Αποτελεσματικό management και οικογενειακή επιχείρηση
- Οικονομικά για μη οικονομικούς
- Επιχειρηματικός σχεδιασμός (Business Plan)
- Εισαγωγή στην διοίκηση μιας επιχείρησης
- Θέτοντας στόχους και κίνητρα
- Σωστή διαχείριση του χρόνου
- Αποτελεσματικές προσλήψεις
- Διαχείριση προσωπικού
- Ποιοτική εξυπηρέτηση
- Αποτελεσματική δικτύωση
- Οι βασικές αρχές του λιανικού εμπορίου
- Αποτελεσματικές πωλήσεις
- Παρουσιάσεις Πωλήσεων

Η **THE FRANCHISE CO.** παρέχει ένα ευρύ φάσμα συμβουλευτικών υπηρεσιών υψηλού επιπέδου σε υποψήφιους και υφιστάμενους franchisees. Με έμπειρο μόνιμο προσωπικό και εξειδικευμένους συμβούλους στο χώρο του franchise, με σημαντικές επενδύσεις σε πληροφοριακά συστήματα, με εξειδικευμένα εργαλεία και με υψηλό επίπεδο ευθύνης, διασφαλίζουμε την βέλτιστη επιχειρηματική επιλογή για τους πελάτες μας- franchisees, ενώ ταυτόχρονα τους υποστηρίζουμε τόσο στη φάση αξιολόγησης, όσο και στη φάση σχεδιασμού, χρηματοδότησης και υλοποίησης της επένδυσής τους.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣ FRANCHISEES

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ FRANCHISE

- Ανάλυση profile υποψηφίου franchisee
- Αξιολόγηση υποψήφιου franchisee ως προς την καταλληλότητά του για αυτοαπασχόληση στα πλαίσια του συστήματος franchise
- Έρευνα, αξιολόγηση και επιλογή εναλλακτικών προτάσεων franchise
- Αντικειμενική ενημέρωση για τον θεσμό του franchising και τις εξελίξεις τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό
- Διερεύνηση Εναλλακτικών Επενδυτικών Επιλογών
- Ανάπτυξη Νέων Επιχειρηματικών Επιλογών
- Διερεύνηση Εισαγωγής Master Franchise από τη Διεθνή Αγορά

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ - ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

- **Επιδοτήσεις - Ένταξη σε επενδυτικά προγράμματα - Σύνταξη, υποβολή και έγκριση φακέλου επιδότησης**
- **Χρηματοδοτικός Σχεδιασμός προσαρμοσμένος στις ανάγκες και στο επιχειρηματικό σχέδιο του υποψήφιου franchisee**
- **Εναλλακτικές Πηγές Χρηματοδότησης**
- **Χρηματοδότηση Εξοπλισμού - Leasing**

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΝΟΣ ΝΕΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ FRANCHISE

- Επιχειρηματικό Σχέδιο
- Αποτελέσματα εκμετάλλευσης σε ορίζοντα 5ετίας
- Ανάλυση κόστους - αγοράς
- Ταμειακές ροές - απαιτούμενη αρχική επένδυση
- Χρηματοδοτικό σχήμα
- Working capital
- Νεκρό σημείο (breakeven point)
- Payback period
- Συγκριτική αξιολόγηση επένδυσης

ΝΟΜΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

- Νομική και Επιχειρηματική καθοδήγηση
- Ανάλυση σχέσεων franchisor - franchisee και προσαρμογή νομικού πλαισίου
- Οικονομικοί όροι συνεργασίας
- Αξιολόγηση δικαιωμάτων - υποχρεώσεων
- Αποφυγή συγκρούσεων
- Διασφάλιση Υπεραξιών

REAL ESTATE

- Αξιολόγηση Σημείου - Περιοχής
- Συμβουλευτικές Υπηρεσίες στην Επιλογή Σημείου
- Site Location Analysis - Retail Audit
- Επιχειρηματικό σχέδιο σημείου
- Αγορά, Ενοικίαση, Leasing

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ FRANCHISEES

- Εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού
- Τεχνικές εξυπηρέτησης πελάτη
- Leadership
- Πωλήσεις
- Επιχειρηματικότητα και Οικογενειακή επιχείρηση

FRANCHISE RESALES

- Οικονομική αποτίμηση
- Συγκριτική ανάλυση - Έρευνα αγοράς
- Επιχειρηματικό Σχέδιο
- Χρηματοδοτικό σχήμα
- Διαπραγματεύσεις
- Νομική Υποστήριξη
- Διαχείριση Φάσης Μετάβασης

Η **THE FRANCHISE CO.** κατά την διάρκεια της πολύχρονης παρουσίας της στον χώρο των συμβουλευτικών και μελετητικών υπηρεσιών έχει αναλάβει, ολοκληρώσει και υλοποιήσει επιτυχώς μεγάλο αριθμό έργων για πελάτες της στον χώρο του ιδιωτικού τομέα, προσφέροντας την εμπειρία της και τις γνώσεις της τόσο στην φάση ανάλυσης και σχεδιασμού όσο και στην φάση υλοποίησης

MANAGEMENT CONSULTING & BUSINESS DEVELOPMENT

for results

Υπηρεσίες:

› Στρατηγικός και Επιχειρησιακός Σχεδιασμός
› Επιχειρηματική Αναδιοργάνωση
› Οργανωτικός και Λειτουργικός Σχεδιασμός
› Τεχνικοοικονομικές Μελέτες
› Μελέτες Βιωσιμότητας
› Χρηματο-οικονομικός Σχεδιασμός
› Επιχειρησιακή Απόδοση (Balanced Scorecard)
› Στρατηγικά Σχέδια Marketing
› Αναδιοργάνωση και Ανάπτυξη Δικτύου Πωλήσεων
› Στρατηγικά Σχέδια Πωλήσεων
› Προώθηση Πωλήσεων
› Βελτιστοποίηση Διαδικασιών Λιανικής
› Διαχείριση Αλλαγής
› Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού

ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Η **THE FRANCHISE CO.**, κατά τη διάρκεια της πολύχρονης εμπειρίας της στο χώρο των συμβουλευτικών και μελετητικών υπηρεσιών, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, έχει καταξιωθεί ως ηγέτης στο χώρο του franchise και του retail, που χαρακτηρίζεται από την δυναμική της συνεισφορά στην επιτυχή ανάπτυξη δικτύων και την καινοτόμα προσέγγιση της στρατηγικής ανάπτυξης συστημάτων διανομής.

ΚΛΑΔΟΙ

ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ/ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
ΠΟΛΥΧΩΡΟΙ ΨΥΧΑΓΩΓΙΑΣ
ΑΛΟΥΜΙΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
ΑΡΤΟΠΟΙΕΙΑ
ΕΝΔΥΣΗ/ ΥΠΟΔΗΣΗ /ACCESSORIES
ΤΡΑΠΕΖΕΣ-ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΣΠΙΤΙΟΥ
TOUR OPERATORS
ΜΕΣΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΑ
ΕΠΙΠΛΟΠΟΙΕΙΑ-ΣΤΡΩΜΑΤΟΠΟΙΕΙΑ
ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΑ
ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΕΙΑ
ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ-ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ
ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΠΡΑΤΗΡΙΩΝ ΚΑΥΣΙΜΩΝ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ
FACILITY MANAGEMENT
ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ
ΑΝΑΓΟΜΩΣΕΙΣ ΜΕΛΑΝΙΩΝ
ΚΑΦΕΤΕΡΙΕΣ
ΚΟΣΜΗΜΑΤΟΠΩΛΕΙΑ
SUPER MARKETS
FAST MOVING CONSUMER GOODS
ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
ΤΑΧΕΙΑ ΕΣΤΙΑΣΗ
ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΩΝ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ-ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ
ΚΑΦΕΚΟΠΤΕΙΑ

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ

- INFO-QUEST
- ΟΜΙΛΟΣ ΧΑΤΖΗΙΩΑΝΝΟΥ
- ΦΑΓΕ Α.Ε.
- OLA!STORES
- ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ
- TUI
- ALTEC
- ΑΒ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ
- ΕΛΤΑ ΑΕ
- SHELL
- ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
- OLYMPUS PLAZA
- MICROLAND
- SHELMAN
- CARREFOUR-CHRIS CASH & CARRY
- ΚΑΤΣΕΛΗΣ ΑΡΤΟΠΟΙΗΜΑΤΑ
- ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS
- CAPTAIN HOOK
- SPRIDER STORES
- FRESH TRENDS
- GREEN THE SHIRT
- SYMBOL AE
- RED GREEN
- CONTOURS EXPRESS
- ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ Α.Ε.
- KLT AE
- UNIFON AE-EMOTION
- MAD TV
- BUILD STEEL
- AMADEUS
- MORE & MORE
- ΙΑΤΡΙΚΗ EXPRESS
- JANI KING
- GATEGNO
- PALLET STORES
- 123 REFILLS
- 3 GUYS
- ELECTROINVEST
- VODAFONE
- MEDIA STROM
- FULLAH SUGAH by SKONDRAS
- ALEXI ANDRIOTTI
- WACKENHUT
- POLYKEM-ERGOLAND
- PET CITY
- INTERGRAPHICS
- AVELON
- LEOUSSIS SA
- COFFEE TIME
- SANTAIR
- ΒΟΣΙΝΑΚΗΣ ΑΕ
- DIMCO SA
- ΟΜΗΡΟΣ
- MISS SIMBOLO
- ELGEKA SA
- ΖΩΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ Α.Ε.
- OH-LA-LA
- LAVIPHARM AE
- ELITE SA
- KIOUSSIS TRANSYS
- MEDISYN SYNPE
- MIGATO SA
- LA STAMPA
- PISCINES IDEALES
- OXFORD COMPANY
- SINGER
- MEXX
- L' ARTIGIANO
- SNACKERS PLACE
- MIMIKOS
- RFS SA
- ΔΩΔΩΝΗ ΑΕ
- DIAKINISIS SA
- MARASIL
- PHOTO EXPERTS
- PROTECTA AE
- ADVANCE Pharmacies SA
- ETEM AE
- COSMOTE
- S' OLIVER
- WATER SHOP
- TRENDINO
- ALSINCO SA
- PHOTO EXPERTS
- PALMIE BISTRO
- CHIPSAWAY
- FUNKY FISH
- TELEMARKETING STORE
- DEXIM. The Style Company
- ΦΡΟΝΤΙΣΤΗΡΙΑ ΠΟΥΚΑΜΙΣΑΣ
- ΚΑΦΕΚΟΠΤΕΙΑ ΛΟΥΜΙΔΗ
- LV PETRIDIS
- CTS SA
- OLYMPIA SA
- MAKOS AE
- ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΑ ΦΛΩΡΑΣ
- ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ HOMESTORES SA
- ECOWASH MOBILE
- BLUE POINT - SUGARFREE
- C@SH BACK
- POTATO JACK
- DIPPIN' DOTS
- OK!ANYTIME MARKETS
- ΟΙΚΟΣΤΕΓΕΣ
- PICCO SA
- MR.GüT
- YUM YUM
- ONCALL COMPUTER HELP
- ALTER EGO
- CASOO
- SUPERIOR TRAVEL SA
- YOU.GR
- OPEN 24
- VENUS VICTORIA
- STOP SA
- SO EASY KIOSK
- 5ASEC

www.thefranchiseco.gr

THE FRANCHISE CO.
Real Growth Real Value

Εθνικής Αντιστάσεως 84Α,
15231 Χαλάνδρι Αθήνα
Τηλ.: 210 6756200, Fax: 210 6752864
e-mail: pgr@tfc.gr

multimedia