

Marzenia o własnym biznesie vs. obawa przed porażką. Czy franczyza jest rozwiązaniem?

Własny biznes to pragnienie 27 proc. Polaków¹, ale jednocześnie 48 proc. badanych twierdzi, że ich główną obawą w kwestii założenia firmy jest strach przed porażką². Czy dla wielu młodych i przedsiębiorczych, którzy chcą pracować według własnego pomysłu i na własnych zasadach, jest jakiś złoty środek?

Decyzja o założeniu własnej firmy powinna mieć mocne fundamenty. Może je stanowić innowacyjna usługa lub towar, albo bardzo dobra znajomość branży, w której chce się rozpocząć swoją biznesową przygodę. To jednak dopiero początek ciężkiej pracy, jaka czeka każdego przedsiębiorcę.

Własny biznes – satysfakcja okupiona ryzykiem

Własny biznes kojarzy się ze swobodą działania i brakiem stresu, którego źródłem mogą być przełożeni. To także komfort samodzielnego decydowania o doborze współpracowników, czasie i miejscu wykonywania obowiązków oraz o realizowaniu tylko takich projektów, na jakie sami się zgodzimy. Własny biznes równa się większemu prawdopodobieństwu robienia tego, co realnie nas interesuje. Głównym motorem jest jednak chęć zwiększenia zysków – tak właśnie odpowiedziało aż 45 proc. respondentów w badaniu EFL „Milenijsi w MŚP. Pod lupą” z 2017 roku³. Warto jednak pamiętać także o drugiej stronie medalu – jako właściciele jesteśmy w 100 proc. odpowiedzialni za nasze zawodowe decyzje i przyszłość firmy, także w przypadku kłopotów. To ogromna odpowiedzialność i presja, na którą nie każdy, zwłaszcza biznesowy nowicjusz, jest gotowy. Czy można jakoś zminimalizować zagrożenie?

Franczyza – sposób na pewny sukces

Własna działalność gospodarcza i związane z nią profity kuszą, ale ryzyko biznesowe może zniechęcać, zwłaszcza osoby, które nie mają dużego doświadczenia w zarządzaniu. Jest jednak rozwiązanie, które redukuje ewentualne niepowodzenie, przy jednoczesnym zachowaniu swobody pracy na własny rachunek. Franczyza, bo o niej mowa, to termin znany, choć dla laika dość enigmatyczny. Na czym polega? Biznes na licencji franczyzowej to, mówiąc prościej, prowadzenie własnej działalności pod znaną marką.

¹ <http://news.amway.pl/ager/>

² Raport do ściągnięcia pod adresem:

http://www.parp.gov.pl/publicationslibrary/ebook/754?_ga=2.142911664.462715914.1531985486-134009617.1531985486

³ <https://media.efl.pl/reports/16870>

Rozpoznawalność jest kluczowym elementem w tym modelu biznesowym, ponieważ stanowi duże zabezpieczenie przed ewentualną porażką. Marki, które są na rynku już dłuższy czas, zdążyły dzięki temu wypracować model zarządzania, który się sprawdza i przynosi realne profity. To idealne rozwiązanie dla przedsiębiorców, którzy chcą pracować samodzielnie, ale nie posiadają tzw. know-how, czyli sprawdzonej wiedzy o tym, jak z sukcesem prowadzić dany biznes. To właśnie zapewnia znana marka.

Zasady są proste

W systemie opartym na franczyzie marka oddaje w ręce prywatnego przedsiębiorcy elementy swojej tożsamości biznesowej, czyli nazwę i logotypy oraz całą wiedzę potrzebną do sprawnego prowadzenia firmy. Strony zawierają umowę, która określa zasady współpracy i wzajemnego wspierania się oraz zobowiązuje franczyzobiorcę do regularnej opłaty franczyzowej.

Czy to się sprawdza?

Nie trzeba być wytrawnym biznesmenem, żeby zauważyć, że franczyza jako model biznesowy wciąż się rozwija. Wciąż przybywa lokalizacji znanych sieci sklepów czy restauracji, a to dowód na to, że franczyza ma się w Polsce dobrze. Ale ten model to nie tylko branża handlowa czy HoReCa. Źródła podają, że w Polsce mamy dziś ok. 1,1 tys. pomysłów na biznes na licencji, a najmłodsze z nich daleko odbiegają od klasycznych rozwiązań. Jednym z takich innowacyjnych pomysłów jest marka blinkee.city, która oferuje mieszkańcom wielu polskich (i nie tylko) miast wynajem skuterów elektrycznych, które parkowane są na ulicy. Cała obsługa wynajmu odbywa się za pomocą aplikacji mobilnej. Właściciele oferują partnerstwo *polegające na zakupie własnych skuterów, które potem oddaje się pod opiekę marki*. Ta z kolei udostępnia je użytkownikom. – *W tym momencie w naszej globalnej flocie jeździ ok. 1000 skuterów, z czego tylko 60 należy bezpośrednio do firmy. Model franczyzowy jest opłacalny dla obu stron – my jako marka możemy się dzięki temu dynamicznie rozwijać, a franczyzobiorcom oferowany jest zysk, którego podwaliny stanowi sprawdzony i ugruntowany w świadomości użytkowników biznes* – mówi Marcin Maliszewski, prezes blinkee.city.

Franczyza może być więc idealnym rozwiązaniem dla młodych przedsiębiorców, którzy pod okiem doświadczonych marek chcą szlifować swój warsztat prowadzenia własnego biznesu.

KONTAKT DLA MEDIÓW:

Małgorzata Grzegolec

Biuro prasowe blinkee.city

m.grzegolec@synertime.pl

tel.: 664-904-600