



# FRANŠÍZA

Jak se stát PARTNEREM,  
Ne OTROKEM ?



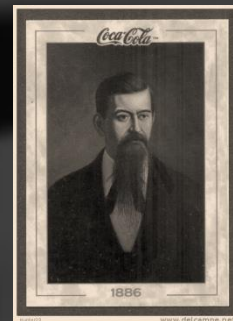
# HLAVNÍ DEFINICE

- Systém řízeného podnikání založený na licenční smlouvě
- Systémová a systematická péče
- Možnost užití loga a know how
- Jednotná prezentace na trhu



# HISTORIE

- Počátek 11. století (králové či čelní církevní představitelé)
- Větší rozvoj 19. století (představitelé řemeslných cechů)
- Americká cesta 19. století:
  - Izák Singer (výrobce šicích strojů a síť dealerů)
  - John S. Pemberton (vynálezce receptu Coca-Cola)
- 30. léta 20. století = rozvoj motorizace = rozvoj dealerů
- 60. léta 20. století = expanze franšizové spolupráce do Evropy

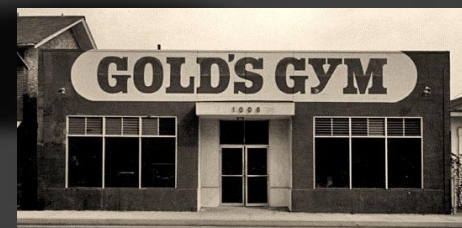




# HISTORIE ČESKO-SLOVENSKO

- Forma obchodního zastoupení používaná již za 1. republiky
- 1967 (Coca-Cola a Intercontinental)
- Rozvoj po roce 1989 (McDonald's, Yves Rocher, OBI)
- Aktuálně cca 200 sítí a 5 000 provozoven

- 16 000 značek k licenci





# ZÁKLADNÍ FORMY

- Dělení dle několika kritérií (systému, druhu činnosti, know how atd.)
- Dělení dle formy zapojení franšízora a franšízanta
  - **HARD FRANŠÍZA** (např. Subway, McDonald's)
  - **SOFT FRANŠÍZA** (např. Remax, pneuservisní síť)





# FRANŠÍZA V OBORU SERVISU PNEUMATIK

- Největší a historická = dnešní síť BestDrive
- Přelom tisíciletí = první zahraniční síť (Premio)
- Masivní rozvoj 2005 – 2007 (FirstStop, Euromaster, Vianor)





# PROČ ANO?

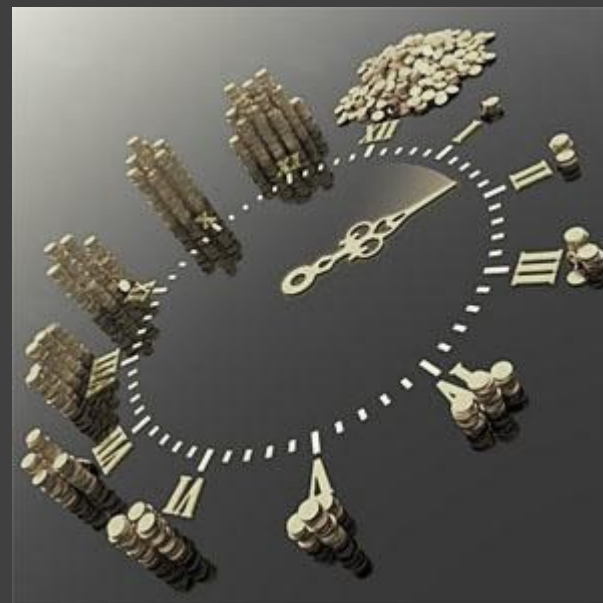
- Známá značka
- Osvědčená koncepce
- Podpora franšízanta
- Národní marketing
- Náповěda pro nezkušené
- Vylepšené obchodní podmínky





## KDY ANO?

- Rozšíření stávajících aktivit
- Start podnikání v oboru
- Preference konkrétní značky
- Posílení v rámci mikro regionu

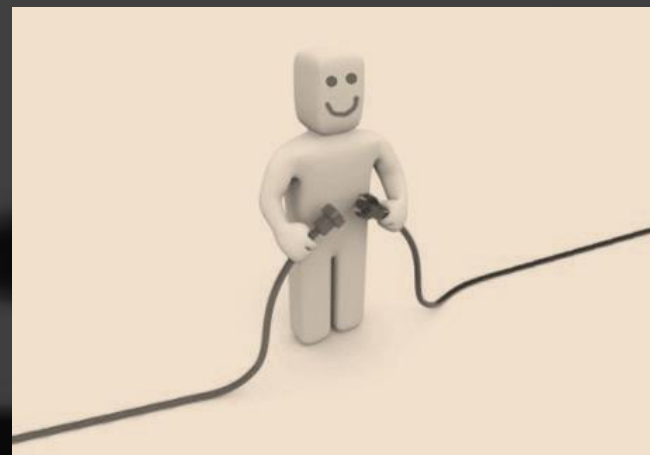






# JAK VYUŽIT FRANŠIZU?

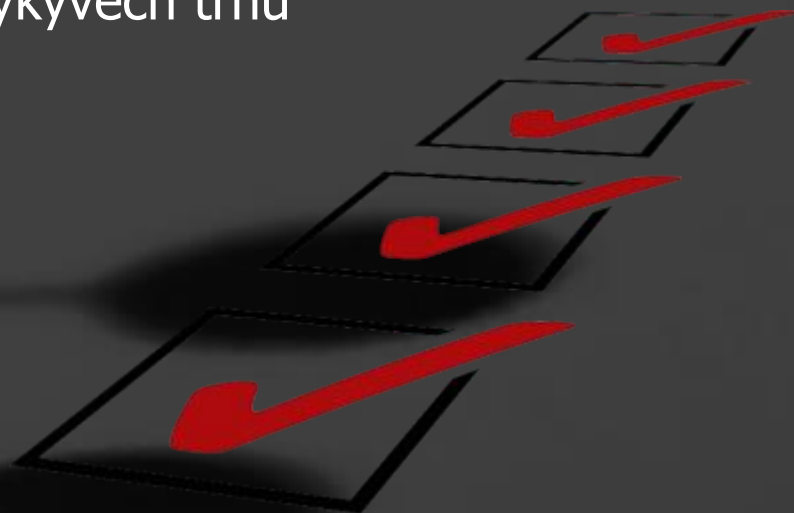
- Jsem přesvědčen = CHCI
- V oboru pneu volím především soft formu spolupráce
- Nepřestávám používat vlastní rozum
- Nechci HODNĚ slibů, ale PŘESNĚ reality





# JAK ZHODNOTIT FRANŠIZU?

- Poplatek (Fee)
- Nepeněžní přínos (využití software, oblečení, vybavení servisu)
- Reálné obchodní podmínky vs realita trhu
- Stavba obchodního plánu a jeho dodržení
- Garance podpory při výkyvech trhu





**KONEC**

**Děkuji za pozornost  
a úspěšnou sezónu  
ZIMA 2014**