Come aprire un franchising

Un franchising è un tipo di accordo commerciale tra due parti in cui il franchisor (l'azienda proprietaria del marchio) concede al franchisee (l'individuo o l'azienda che compra il diritto di utilizzare il marchio) il diritto di utilizzare il marchio, il sistema operativo, i prodotti e i servizi dell'azienda.

In un franchising, il franchisor fornisce al franchisee un'ampia gamma di servizi di supporto, tra cui formazione, supporto tecnico, marketing e pubblicità, forniture di prodotti e servizi, nonché un sistema operativo collaudato per aiutare il franchisee a gestire e far crescere la sua attività. In cambio, il franchisee paga al franchisor una serie di tasse, tra cui una tassa iniziale per l'acquisto del franchising e una percentuale delle vendite.

Il franchising è un modo per le aziende di espandersi rapidamente, poiché consente loro di aprire nuovi punti vendita senza dover assumere il rischio e l'onere finanziario di aprire e gestire un'attività completamente nuova. Inoltre, il franchising offre ai franchisee l'opportunità di avviare un'attività con un marchio noto e un sistema operativo collaudato, riducendo il rischio di fallimento rispetto all'avvio di una nuova attività da zero.

In sintesi, un franchising è un tipo di accordo commerciale in cui il franchisor concede al franchisee il diritto di utilizzare il proprio marchio, sistema operativo, prodotti e servizi, in cambio di una serie di tasse. Il franchising è un modo per le aziende di espandersi rapidamente e offre ai franchisee l'opportunità di avviare un'attività con un marchio noto e un sistema operativo collaudato.

Come aprire un franchising ?

L'apertura di un franchising comporta una serie di passaggi,

che possono variare a seconda dell'azienda franchisor e delle regole e delle leggi del paese in cui si desidera aprire il franchising. Tuttavia, di seguito sono elencati alcuni passaggi generali per aprire un franchising:

1. Ricerca: prima di aprire un franchising, è importante fare una ricerca approfondita sulle aziende franchisor disponibili e trovare quella giusta per le proprie esigenze. Ci sono molte risorse online disponibili, come le directory dei franchising e le fiere dei franchising, che possono aiutare nella ricerca.
2. Analisi: una volta individuata l'azienda franchisor giusta, è importante analizzare il modello di business e il franchising offerto dall'azienda, valutando il potenziale di guadagno, i costi e il supporto fornito dal franchisor.
3. Pianificazione finanziaria: è importante pianificare il budget e le spese necessarie per aprire il franchising, che possono includere le tasse iniziali, le attrezzature, l'arredamento, la formazione e le spese di marketing.
4. Selezione del luogo: una volta che è stato deciso di aprire il franchising, è necessario selezionare un luogo adeguato, tenendo conto della posizione, della dimensione e dell'affluenza della zona.
5. Richiesta: per aprire un franchising, è necessario presentare una richiesta al franchisor, che generalmente richiederà la compilazione di una domanda di candidatura e una presentazione del business plan.
6. Formazione: il franchisor fornirà una formazione completa sulle operazioni e sulla gestione del franchising, aiutando il franchisee a gestire e far crescere l'attività.
7. Avvio: una volta completati i passaggi precedenti e ottenute le autorizzazioni necessarie, il franchisee può aprire il franchising e iniziare a gestirlo.

In sintesi, per aprire un franchising è necessario fare una ricerca e una valutazione dell'azienda franchisor, pianificare il budget e le spese necessarie, selezionare il luogo giusto, presentare una richiesta, completare la formazione fornita dal franchisor e avviare il franchising.