

Franczyza dobra dla zdeteminowanych!

Recepta na sukces!

Franczyza to jeden z głównych kierunków rozwoju małych firm, świadczy o tym ilość sklepów i punktów usługowych działających w Polsce. Ponad 70 tys to biznesy działające w oparciu o systemy franczyzowe. Doświadczenia Tax Care pokazują, że franczyza jako "recepta na sukces w biznesie" zadziała, jeśli żadnej ze stron nie zabraknie determinacji.

Odbiorcą franczyzy Tax Care są głównie nowe biura rachunkowe. To rozwiązanie idealne dla kogoś, kto jeszcze nie ma marki. Dobre wyniki przynosi też współpraca z przedsiębiorcami, którzy robią już jakieś interesy z lokalnym biznesem. Dzięki temu szybko mogą rozwinąć swój biznes na usługi księgowo, oferując je tym samym klientom i wykorzystując efekt synergii. W obu przypadkach warunkiem wypracowania zysku jest pozyskanie ponad 30 klientów, których raczej nie przyciągnie się samym szyldem.

Franczyzobiorca nawet bez wielkiego kapitału dostaje sprawdzone standardy i procedury. Francyzodawca pomoże przygotować placówkę i gotową stronę internetową. Otwarcie biura prowadzącego księgi handlowe pod własną marką wymagałoby zainwestowania około 40tys. zł. Z franczyzą Tax Care wystarczy około 10 proc. tej kwoty. Resztę zainwestuje francyzodawca.

Niebagatelne znaczenie ma też silna i rozpoznawalna marka. Wśród centralnych rozwiązań marketingowych jest np. pozycjonowanie marki w internecie, projektowanie materiałów promocyjnych i wzorów reklam. Na dodatek w ofercie franczyzobiorcy Tax Care od razu są inne usługi okołobiznesowe dla mikroprzedsiębiorstw na warunkach lepszych niż „dla klientów z ulicy”. Oferując opiekę prawną, medyczną lub produkty finansowe biuro rachunkowe wyróżni się na rynku czymś więcej niż tylko spełnianiem oczekiwań urzędów skarbowych.

Ryzyko niepowodzenia na starcie działalności biznesowej znacząco obniża fakt, że franczyzobiorca nie jest pozostawiony sam sobie. Menedżer operacyjny zadba o szkolenia i wsparcie w obszarze pozyskania nowych klientów oraz zwiększenia rentowności nowego biura. Doświadczenia kumulowane przez 375 placówek współpracujących obecnie z Tax Care pozwalają na szybsze identyfikowanie nowych trendów i oczekiwań klientów. To z kolei przekłada się na relatywnie szybki zwrot z inwestycji; kilka tysięcy złotych włożonych w biznes zwraca się po 3-6 miesiącach.

Wprawdzie franczyzobiorca nie robi w swojej firmie wszystkiego po swojemu, ale zawsze jest miejsce na samodzielne zarządzanie. Połączenie determinacji ze sprawdzonym modelem biznesowym daje dużo lepsze wyniki biznesowe. To jest „sekretna” moc franczyzy, która wpływa na jej stale rosnącą popularność. Docelowo Tax Care szuka franczyzobiorców w miastach powyżej 20 tys. mieszkańców.

Rafał Obarzanek
Dyrektor Departamentu Programu Partnerskiego Tax Care

Jesteś zainteresowany otwarciem biura franczyzowego i chcesz poznać szczegóły współpracy?

Skontaktuj się z nami!

T: 801 900 100, M: siecpartnerska@taxcare.pl

