

Partner dla ksi

Księgowy, który prowadzi biuro we współpracy z Tax Care nie jest pozostawiony sam sobie – o specyfice działania w oparciu o franczyzę opowiada Marzena Pilarska, właścicielka biura Tax Care w Kole.

Jak długo prowadzi Pani biuro pod szyldem Tax Care?

We wrześniu 2015 r. skontaktowałam się ze mną menedżer ds. kluczowych klientów biznesowych Tax Care z propozycją spotkania i prezentacji możliwości współpracy. W październiku zdecydowałam się dołączyć do Programu Partnerskiego polegającego na współpracy niezależnych i wyspecjalizowanych biur rachunkowych. Z kolei, w kwietniu 2017 r. zaproponowano mi możliwość uruchomienia biura franczyzowego, które rozpoczęło swoją działalność cztery miesiące później.

Jakie doświadczenie miała Pani przed przystąpieniem do tej sieci franczyzowej?

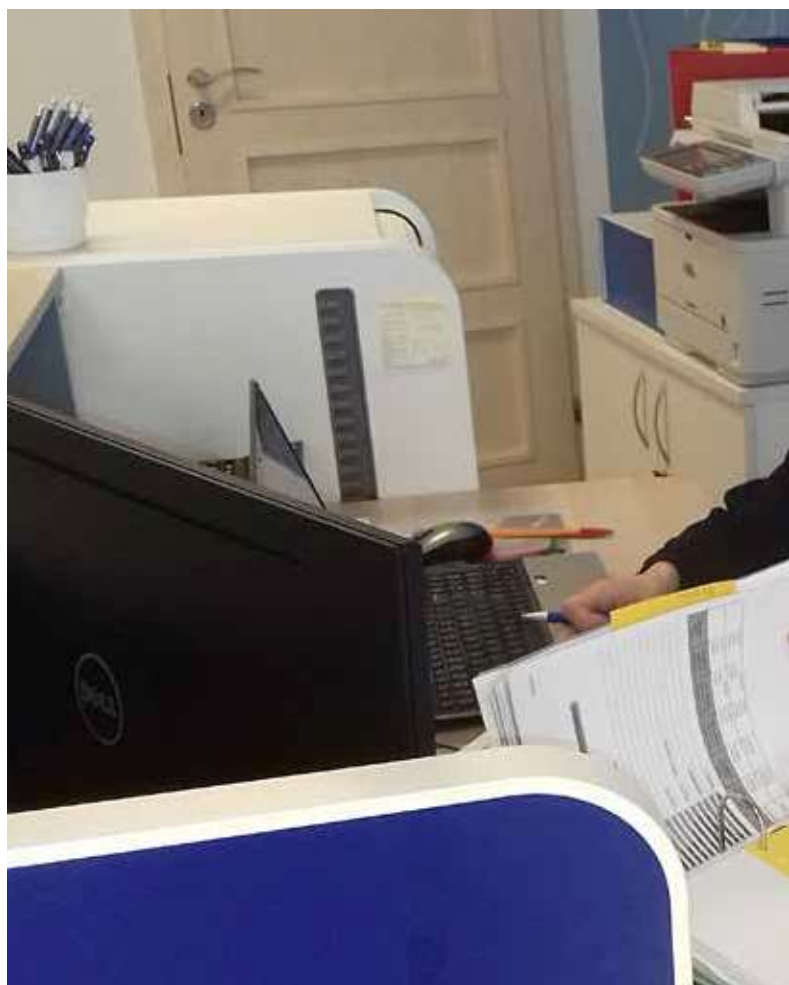
Prowadziłam własne biuro rachunkowe. Przez pierwsze lata pracowałam w domu, następnie przenieśliśmy się do małego lokalu w mieście. Przed przystąpieniem do sieci franczyzowej, miałam mniej klientów – teraz praktycznie w każdym tygodniu odwiedzają mnie nowe osoby, chcące skorzystać z usług mojego biura.

Jakie warunki trzeba było spełnić?

Możliwość rozpoczęcia działalności we franczyzie Tax Care została mi przedstawiona z uwagi na udział we wspomnianym wcześniej Programie Partnerskim. W pierwszej kolejności musiałam poszukać siedziby w centrum, zlokalizowanej w pobliżu urzędów i banków. Lokal powinien być umiejscowiony na parterze, posiadać witrynę i mieć przynajmniej 30 m².

Ile wyniosła początkowa inwestycja?

Przewidywana początkowa suma inwestycji wynosi zazwyczaj do 7 tys. zł. Może być też niższa. W moim przypadku kwota ta była wyższa ponieważ lokal, w którym zdecydowałam się uruchomić biuro, wymagał gruntownego remontu. Musiałam również ponieść koszty jego przysposobienia. Tax Care zapewnił pełne wyposażenie placówki w meble oraz sprzęt elektroniczny. Zadbął również o jednolity branding.



Zdjęcia: Archiwum / materiały prasowe

ęgowego



Marzena Pilarska prowadzi biuro pod szyldem Tax Care w Kole.

Jakie opłaty bieżące obowiązują franczyzobiorców Tax Care?

Opłaty są uzależnione od liczby stanowisk pracy, dostępu do systemu dla księgowości uproszczonej lub pełnych ksiąg oraz dostępu do programu kadrowo-płacowego. W moim przypadku opłata plasuje się na poziomie 1 tys. zł miesięcznie (obejmuje obsługę dwóch stanowisk, program do księgowości uproszczonej oraz kadry).

Czy przed podpisaniem umowy franczyzy rozmawiała Pani z przed-

siębiorcami, którzy już działają pod tą marką, aby więcej się dowiedzieć o tym systemie?

Moja wcześniejsza współpraca z Tax Care pozwoliła mi poznać markę na tyle, że po prostu chciałam pogłębić nasze wspólne działania. Nie musiałam rozmawiać z innymi przedsiębiorcami. Na każdym etapie mogłam liczyć na profesjonalne wsparcie ekspertów.

Co wyróżnia koncept franczyzowy Tax Care od innych w tym segmencie rynku?

Księgowa, która prowadzi franczyzę z Tax Care, nie jest pozostawiona sama sobie. W ramach współpracy można liczyć na stałą opiekę na różnych poziomach: od wsparcia technicznego, po pomoc w promowaniu biura. Partnerzy programu franczyzowego mają możliwość uczestnictwa w różnego rodzaju szkoleniach, nie tylko z zagadnień podatkowych, ale również umiejętności miękkich, takich jak prowadzenie negocjacji i rozmów biznesowych czy pozyskiwanie klientów. Dodatkowo na starcie każdy nowy franczyzobiorca może liczyć na indywidualne wsparcie w zakresie obsługi programu księgowego oraz coaching doświadczonych agentów – trenerów.

Zatrudnia Pani pracowników, czy wszystkie zlecenia wykonuje samodzielnie?

Od kiedy nawiązałam współpracę z Tax Care, regularnie przybywa klientów chcących współpracować z moim biurem, w związku z czym zdecydowałam się na powiększenie zespołu. W chwili obecnej zatrudniam dwie osoby.

Czy jest to franczyza tylko dla księgowych, czy osoba bez doświadczenia pracy w księgowości również ma szansę na odniesienie sukcesu?

Doświadczenie pracy w księgowości jest bardzo dużym atutem, pozwala swobodniej i pełniej poruszać się po tym obszarze. Franczyza stanowi tu element dalszego i głębszego rozwoju zawodowego. Ponieważ jest to trudny zawód, osoba bez doświadczenia musi wykazać się determinacją oraz pracowitością, aby zmierzyć się z jego wieloma wymaganiami. Można przy tym liczyć na wsparcie Tax Care i szkolenia z zakresu rachunkowości, produktów, procesów sprzedaży oraz marketingu.

Czy franczyzobiorca Tax Care może prowadzić kilka oddziałów w ramach tej sieci?

Franczyzobiorca posiada taką możliwość, ale w ograniczonych ramach: może prowadzić jedno biuro w każdym mieście powiatowym.

Patrycja Malinowska