

# Zintegrowany Program Modernizacji Branży Tekstylnej i Odzieżowej Województwa Łódzkiego



KAPITAŁ LUDZKI  
CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA




Łódzkie

Centrum Badań i Innowacji  
PRO-AKADEMIA



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY





# **Franchising – sposób na aktywizację sprzedaży**

# Własny biznes pod znanym logo

- ✗ **Franczyzodawca**-właściciel znaku towarowego, konceptu prowadzenia biznesu(know-how).
- ✗ **Franczyzobiorca**-przedsiębiorca prowadzący własny biznes pod logo i na zasadach określonych przez Franczyzodawcę
- ✗ **Umowa franczyzowa** i podręcznik operacyjny- dokument określający zasady współpracy i procedury postępowania w różnych sytuacjach biznesowych.
- ✗ **Opłaty**-opłata wstępna(jednorazowa opłata za przystąpienie do sieci),opłaty licencyjne(miesięczne opłaty za korzystanie z logo i know-how, zazwyczaj te opłaty rozlicza się w podziale marży i są one przeznaczone na fundusz reklamowy całej sieci).

# Systemy franczyzowe w Polsce

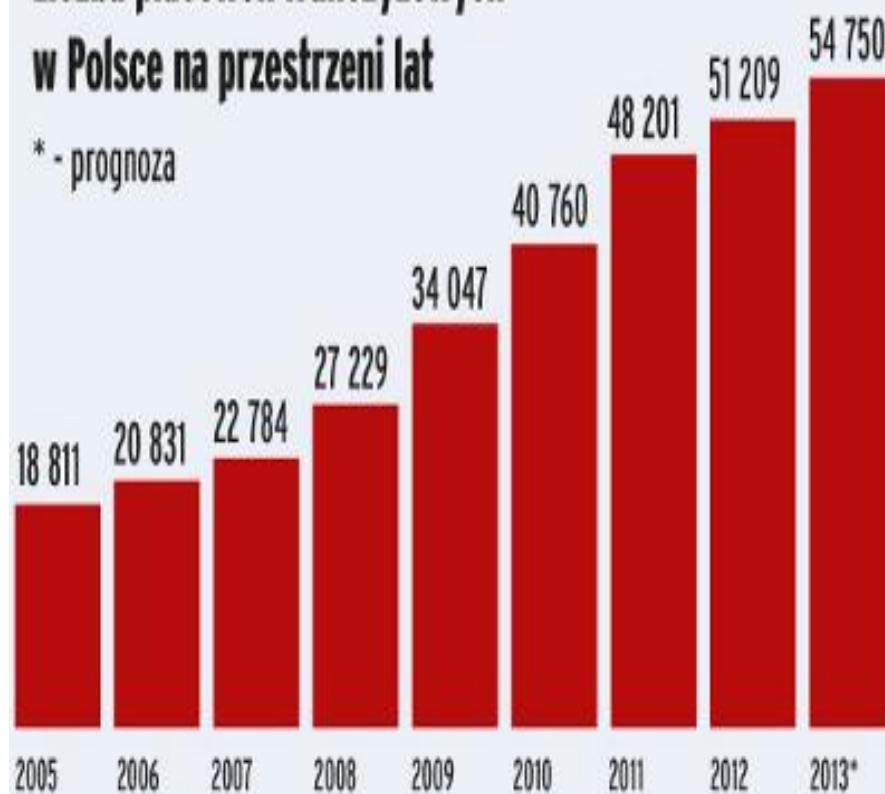
**Liczba systemów  
franczyzowych w Polsce  
na przestrzeni lat**

\* - prognoza



**Liczba placówek franczyzowych  
w Polsce na przestrzeni lat**

\* - prognoza



# Historia Franczyzy w Polsce

- ✗ 1989 pierwszy "prywatny" franczyzobiorca otwiera francuską perfumierię Yves Rocher
- ✗ 1991 pierwszy polski franczyzodawca - Mr Hamburger - wchodzi na drogę franczyzowej ekspansji
- ✗ 2000 powstaje Polska Organizacja Franczyzodawców, a liczba sieci franczyzowych przekracza 100
- ✗ 2001 powstaje portal Franchising.pl
- ✗ 2002 pojawia się pierwszy Raport o franczyzie w Polsce
- ✗ 2003 ukazuje się pierwszy numer magazynu Franchising Info (obecnie Własny Biznes Franchising) i odbywa się pierwszy Ogólnopolski Salon Franchisingu (obecnie Targi Franczyzy)
- ✗ 2004 marki polskie uzyskują przewagę na polskim rynku (obecnie jest ich już ponad 70 proc.)
- ✗ 2006 liczba marek franczyzowych w Polsce przekracza 300
- ✗ 2007 inwestycje franczyzobiorców w ciągu roku przekraczają 1 mld. zł, rozpoczyna się eksport polskiej franczyzy za granicę - już 30 franczyzodawców ma placówki franczyzowe za granicą
- ✗ 2008 liczba marek franczyzowych w Polsce przekracza 500, liczba placówek franczyzowych przekracza 25 tys.
- ✗ 2009 franczyza nie poddaje się kryzysowi, liczba systemów rośnie
- ✗ 2010 Polska Organizacja Franczyzodawców zostaje przyjęta do European Franchise Federation
- ✗ 2011 średnia wielkość inwestycji w biznes franczyzowy przekracza 241 tys. zł
- ✗ 2012 liczba placówek franczyzowych w przekracza 50 tys., szczególnie intensywna konsoliduje się branża spożywcza - już ponad 20 tys. sklepów działa we franczyzie
- ✗ 2013 liczba marek franczyzowych w Polsce przekracza 900

# Franczyza w odzieży i obuwiu

- Odzież i obuwiu-142 systemy franczyzowe i jest to **1** miejsce w całej branży franczyzy dystrybucyjnej w Polsce.
- W Polsce działa **6,5 tys.** sklepów odzieżowych i obuwniczych prowadzonych na zasadach franczyzy, na ogólną ilość **45tys.**
- Największe systemy to:
- Big Star- 210 placówek
- Cropp i Hause(LPP)-180 placówek
- Butik your style-160 placówek

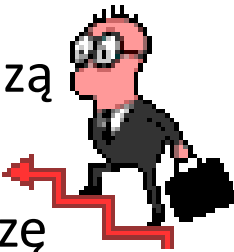


# Franczyza dla MŚP odzieżowych

✗ **Krok 1**-przygotowanie mentalne, produkcyjne i handlowe

✗ Odpowiedzi na pytania:

1. Czy chcę tworzyć dla swoich wyrobów taki system?(co powiedzą moi dotychczasowi odbiorcy?, a co z własnym stoiskiem?)
2. Czy jestem przygotowany od strony **produkcyjnej**(zawsze muszę zapewnić moim francyzobiorcom towar, bo oni muszą mieć czym handlować, często również towar musi być komplementarny)?
3. Czy jestem przygotowany do tego od strony **handlowej**(czy posiadam odpowiednie osoby w Firmie, które poprowadzą ten projekt?, a co z transportem przy większej ilości sklepów? etc.)?



# Franczyza –co wybrać?

- **Krok 2-wybór miejsca**
- **Corner**-wydzielone miejsce w sklepie multibrandowym z naszymi wyrobami, dodatkowo oznaczone naszym logo i materiałami POS, co najmniej 1 manekin ubrany w nasze wyroby w widocznym miejscu. Często również na charakterystycznych tylko dla nas wieszakach, regałach, stojakach, etc.

**VS**

- **Większościowy udział procentowy**- sklep, który jest naszym franczyzobiorcą ma obowiązek posiadać min. 60% naszych wyrobów lub np.100%, aby móc być w sieci i działać pod naszym logo. System działa pod warunkiem rozpoznawalnej marki i komplementarnego asortymentu(komplementarność towaru).





# Franczyza w odzieży-czyli kto płaci

## Krok 3- podział kosztów

### Koszty franczyzobiorcy(sklep)

- ✗ Koszty wyposażenia sklepu często w oparciu o projekt franczyzodawcy i jego ekipę wykonawczą
- ✗ Koszty zatowarowania lub kaucja(zwrotna lub zaliczana na poczet towaru).Często stosuje się tzw. **franczyzę depozytową** czyli towar jest cały czas własnością franczyzodawcy
- ✗ Koszty prowadzenia sklepu(czynsz, media, personel etc.)koszty prowadzenia firmy(ZUS, US)
- ✗ Opłata wstępna za przystąpienie do sieci, ale **często jest ona =0**
- ✗ Partycypacja w kosztach reklamy i promocji, ale często jest to koszt franczyzodawcy.

### Koszty franczyzodawcy(np. producent)

- ✗ Koszty wyprodukowania wyrobów, zakupu towarów.
- ✗ Koszty utrzymania stanów magazynowych w sieci franczyzowej- **franczyza depozytowa**.
- ✗ Koszty akcji reklamowych dla sieci ogółem jak i poszczególnych punktów.
- ✗ Koszty materiałów reklamowych(katalogi, plakaty materiały POS etc.
- ✗ Organizacja spotkań, kontraktacji.
- ✗ Wynagrodzenie w postaci **provizji**(części marży handlowej franczyzobiorcy).



# Franczyza w odzieży-czyli kto płaci

- **Krok 4- negocjacje warunków**

- ✗ Ustalanie ceny detalicznej- zazwyczaj cenę detaliczną ustala się w zależności od miejsca dystrybucji(czy jest to sklep na ulicy, czy w CH)i jest ona iloczynem ceny netto producenta i współczynnika z przedziału (1,8-3,0).Najczęściej w CH stosuje się współczynnik **2,2**.
- ✗ Ustalanie prowizji dla franczyzobiorcy-w naszej branży jest to zazwyczaj przedział **35-45%** od ceny detalicznej.

- **Przykład 1**

*Firma ABC produkuje sukienki w cenie **90 PLN** netto i wstawia je na zasadzie franczyzy depozytowej do sklepu XYZ w CH. Firma ABC posiada tam swój oznaczony logo i firmowymi wieszakami corner. Cena detaliczna zostaje ustalona na kwotę **198 PLN(90x2,2)**.Sukienka zostaje sprzedana i następuje wypłata wynagrodzenia 38% dla franczyzobiorcy czyli 38% z kwoty **198 PLN** =**75,24 PLN** brutto(z VAT)czyli **61,71 PLN** netto. Ostatecznie więc w Firmie ABC po sprzedaży sukienki i wypłacie wynagrodzenia pozostaje **198-75,24=122,76 PLN** brutto czyli **99,8 PLN netto**, a więc prawie 10% więcej od ceny wyjściowej.*

# Franczyza w odzieży- organizacja

- ✗ Wyroby, towary we franczyzie depozytowej pozostają **naszą własnością(producent)** do momentu sprzedaży-wymagany jest zatem sprawny system komputerowy z rozwiniętą aplikacją magazynowo/księgową i możliwością zakładania n-magazynów(każdy kolejny sklep będzie dodatkowym magazynem)Wyroby przesuwane są pomiędzy magazynami dokumentem MM.
- ✗ Wyroby, towary sprzedawane są na paragony fiskalne pochodzące z **naszej kasy fiskalnej** wstawionej w sklepie francyzobiorcy, wymaga to odpowiedniego rozliczania w księgowości i rejestracji każdorazowo kasy fiskalnej w US.
- ✗ Towary, wyroby w sklepach francyzobiorców podlegają takim samym procedurom jak towary w magazynie w Firmie, a więc należy dokonywać **np. inwentaryzacji. (niedobory każdorazowo obciążają francyzobiorcę)**
- ✗ Francyzobiorca winien przedstawić zabezpieczenie na wartość dostarczonych towarów i wyrobów(weksel, ubezpieczenie, hipoteka, kaucja zwrotna etc.)
- ✗ **Ubezpieczenie towaru**-zazwyczaj francyzodawca ubezpiecza towar w transporcie , a francyzobiorca w sklepie.
- ✗ Organizacja działu handlowego- musi być **wyodrębniona osoba/komórka** od zarządzania stanami magazynowymi w sieci i pilnowania obiegu dokumentów. Niezbędny jest również informatyk(nie musi być na etat)który zdalnie rozwiąże problemy.



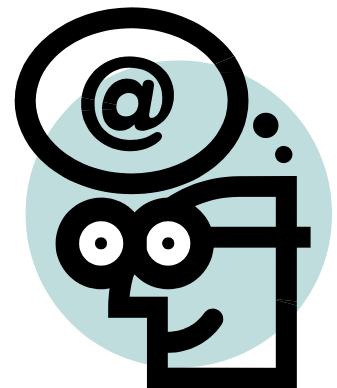
# Franczyza w odzieży- umowa


- ✗ Przedmiot umowy określenie jakie wyroby, towary i z jakim logo będą przedmiotem sprzedaży na zasadach franczyzy
- ✗ Lokal-określenie gdzie i jakie wymogi muszą być spełnione, aby mogła odbywać się sprzedaż.
- ✗ Obowiązki ogólne i szczegółowe stron umowy
- ✗ Rozliczenia między stronami-zasady przekazywania utargów za sprzedane wyroby, towary, rodzaje dokumentów typy zabezpieczeń.
- ✗ Wynagrodzenie prowadzącego sklep zasady wypłaty/potrącenia z utargu kwoty prowizji i jej wysokość.
- ✗ Zasady obrotu towarowego- dokumenty, ubezpieczenie, ewentualne niedobory etc.
- ✗ Zasady kontroli przez francyzodawcę punktu handlowego.
- ✗ Zasady przecen i rabatów i koszty uczestnictwa w ich wysokości.
- ✗ Promocja i marketing sieci-nakłady i działania.
- ✗ Czas trwania i sposoby rozwiązania umowy(ogólne i szczegółowe warunki).



# Franczyza-przydatne adresy

- ✗ [www.franchising.pl](http://www.franchising.pl): katalog systemów franczyzowych, podzielony asortymentowo, ABC franczyzy i umów.
- ✗ [www.franczyzawpolsce.pl](http://www.franczyzawpolsce.pl): raporty, baza systemów, zagadnienia prawne, szkolenia.
- ✗ [franczyza.org.pl](http://franczyza.org.pl): strona POF





**Dziękuję za uwagę**  
**Sławomir Milczarek**  
[milczarek@proakademia.eu](mailto:milczarek@proakademia.eu)  
**501-639- 909**