



ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ FRANCHISE

Η Εταιρεία στα πλαίσια του **συστήματος Franchise** που έχει αναπτύξει, προσφέρει στον συνεργάτη:

- ✓ **ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISE**
- ✓ **ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ**
- ✓ **ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ**
- ✓ **ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ FRANCHISE**
- ✓ **ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ**

1. ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ FRANCHISE

1.1. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISE

- Αξιολόγηση της περιοχής του υποψηφίου καταστήματος, καθώς και προσφορά εναλλακτικών σημείων που παρουσιάζουν ενδιαφέρον για την εγκατάσταση του καταστήματος
- Τεχνικός και λειτουργικός έλεγχος καταλληλότητας του υποψηφίου καταστήματος
- Εκτίμηση του ύψους επένδυσης και μελέτη αποδοτικότητας της επένδυσης
- Συνεργασία στις διαπραγματεύσεις, όπου και όταν χρειάζεται, με ιδιοκτήτη ακινήτου, για την επίτευξη συμφερόντων όρων μίσθωσης
- Προϋπολογισμός κατασκευής καταστήματος
- Ενημέρωση του συνεργάτη και αποσαφήνιση των όρων συνεργασίας με την Εταιρεία
- Συμβουλές για την σύνταξη και υπογραφή του μισθωτηρίου συμβολαίου
- Σύνταξη και υπογραφή της Σύμβασης Franchise

2.2. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

- Αναλυτική ενημέρωση του συνεργάτη για τις τεχνικές προδιαγραφές, τις κατευθύνσεις, τη διαδικασία και το χρονοδιάγραμμα σχεδιασμού και κατασκευής του καταστήματος.
- Παροχή ολοκληρωμένου συστήματος μηχανογράφησης και ελέγχου της επιχείρησης .
- Συμμετοχή στην επιλογή του προσωπικού του καταστήματος .
- Εκπαίδευση του προσωπικού (Συνεργάτη & Υπαλλήλων) σύμφωνα με τις ανάγκες και τα προγράμματα της Εταιρείας , και αξιολόγησή τους, σε τακτά χρονικά διαστήματα .
- Περιοδικό έλεγχο των κατασκευών, ώστε να εκτελούνται σύμφωνα με τα προκαθορισμένα σχέδια και τον υπάρχοντα προϋπολογισμό
- Πρόγραμμα προβολής έναρξης του καταστήματος
- Υποστήριξη στην Διαμόρφωση της αρχικής παραγγελίας των εμπορευμάτων , σύμφωνα με την Εμπορική Πολιτική της Εταιρείας
- Καθοδήγηση για την επιλογή του τεχνικού εξοπλισμού του καταστήματος
- Έντυπο ενημερωτικό υλικό
- Εγχειρίδια λειτουργίας

1.3. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

- Παροχή πρακτικής βοήθειας από στέλεχη της Εταιρείας, για το αρχικό διάστημα λειτουργίας
- Συνεχής επικοινωνία, έλεγχος της καλής λειτουργίας του καταστήματος, συμβουλές και μεταφορά μηνυμάτων από και προς την Εταιρεία, μέσω του αρμοδίου Επιθεωρητή – Συμβούλου καταστημάτων .
- Διαρκής εκπαίδευση και επιμόρφωση του προσωπικού, σε θέματα προϊόντικά, τεχνικών πωλήσεων, ποιοτικής εξυπηρέτησης, διοίκησης καταστήματος κλπ., με στόχο την βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών στους πελάτες.
- Εκπόνηση και συντονισμός υλοποίησης προγραμμάτων Marketing για τη διαφήμιση, προβολή και προώθηση των πωλήσεων του καταστήματος
- Διαρκής ενημέρωση για την πορεία του καταστήματος, την εξέλιξη των πωλήσεών του και τυχόν διορθωτικές ενέργειες που πρέπει να γίνουν, σε σχέση με τους καθορισμένους στόχους (ποσοτικούς και ποιοτικούς)
- Συμβουλές σε ειδικά θέματα νομικής και οικονομικής φύσεως που πιθανόν να αντιμετωπίσει το κατάστημα
- Εξασφάλιση και προμήθεια των προϊόντων του καταστήματος μέσω ι) κεντρικού συστήματος διανομής ιι) μέσω κεντρικών συμφωνιών με τρίτους προμηθευτές που εξασφαλίζουν σταθερά υψηλή ποιότητα προϊόντων με ανταγωνιστικούς οικονομικούς όρους.
- Βοήθεια στην εξεύρεση και επιλογή νέου προσωπικού, όταν αυτό είναι αναγκαίο, και βασική εκπαίδευσή του
- Διοργάνωση των εγκαινίων του καταστήματος , καθώς και άλλων προωθητικών ενεργειών για το κατάστημα (τοπικού χαρακτήρα).



1.4 ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ FRANCHISE

Η Εταιρεία στα πλαίσια του πακέτου Franchise που έχει αναπτύξει, προσφέρει στον συνεργάτη:

- το σήμα
- τεχνογνωσία στη σχεδίαση, κατασκευή και οργάνωση του καταστήματος
- τη λειτουργική υποστήριξη του καταστήματος
- πλήρη και συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση
- συνεχή εμπλουτισμό της γκάμας των προϊόντων με ότι πιο σύγχρονο και εμπορικό
- διαφημιστική υποστήριξη και δραστηριότητες Marketing
- στρατηγικές συνεργασίες με προμηθευτές και μεγάλους διανομείς
- Ανεπτυγμένο Σύστημα Διανομής Προϊόντων (Logistics)

1.5. ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

Με στόχο την πληρέστερη υποστήριξη των καταστημάτων και την αύξηση της ανταγωνιστικότητάς τους στο ευρύτερο πλαίσιο της αγοράς, η Εταιρεία δραστηριοποιείται στους τομείς:

- Έρευνας και τεχνολογίας που αφορούν τα προϊόντα που διακινεί, με σκοπό την αύξηση της τεχνογνωσίας της
- Έρευνας νέων προϊόντων που θα μπορούσαν να πλαισιώσουν τα ήδη υπάρχοντα
- Έρευνας της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών των καταστημάτων
- Εκπόνησης ετησίων προγραμμάτων επικοινωνίας, προβολής και προώθησης πωλήσεων και αξιολόγηση της επιτυχίας τους
- Διερεύνηση των καταναλωτικών τάσεων
- Διαπραγμάτευσης και σύναψης συμβάσεων με προμηθεύτριες εταιρείες, με στόχο την δυνατή μεγιστοποίηση του οφέλους για το δίκτυο
- Έρευνας αγοράς για νέες περιοχές ανάπτυξης καταστημάτων