



Dziękujemy za zainteresowanie systemem współpracy z marką „Mąż i Żona do wynajęcia”.

System franczyzy

Franczyzobiorca marki „Mąż i Żona do wynajęcia” jest indywidualnym i niezależnym przedsiębiorcą, wyłącznie odpowiedzialnym za zarządzanie swoją firmą.

Umowa franczyzy zawierana jest z reguły na 3 lata.

Marka „Mąż i Żona do wynajęcia”, udziela wyłączności terytorialnej, w zasięgu 50 km od zarejestrowanej siedziby firmy lub epicentrum jej działania.

Franczyzobiorca, po:

- a) akceptacji oferty proponowanej przez firmę,
- b) zawarciu umowy franczyzy,
- c) zapłacie na rzecz firmy przewidzianych tą umową kwot,
- d) odbyciu szkolenia,

przejmuje możliwość korzystania z marki.

Środki w kwocie min. 5 000,00 złotych, wymagane przez Francyzodawcę od potencjalnych Francyzobiorców, muszą stanowić jego własność (nieobciążoną żadnymi roszczeniami). Pozostałą część inwestycji Francyzobiorca może sfinansować, według własnego uznania.

Za pieniądze własne, nie są uważane pieniądze uzyskane z zastawu na majątku prywatnym, kredyt hipoteczny uzyskany pod zastaw nieruchomości lub środki finansowe zainwestowane przez „cichego wspólnika”, prywatne pożyczki.

Francyzobiorca jest zobowiązany, utrzymywać pozytywne, na jak najwyższym poziomie, relację z klientami oraz wysoką jakość oferowanych usług według standardów Francyzodawcy.

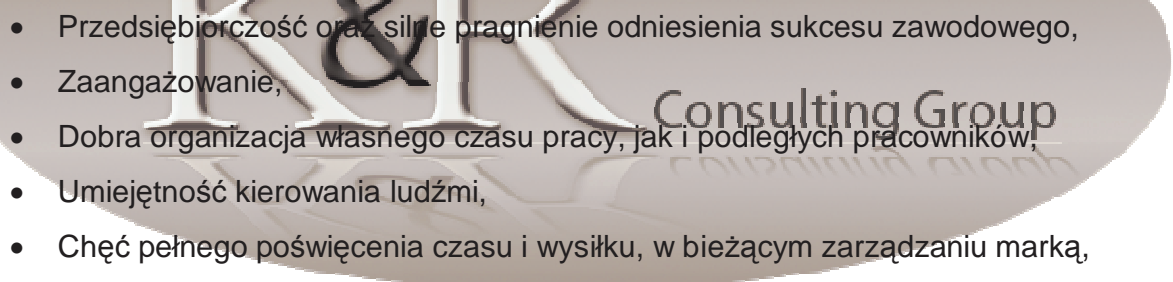
Kwalifikacje wymagane od Franczyzobiorcy:

Poszukujemy ludzi przedsiębiorczych, którzy pragną rozwijać się zawodowo, poprzez indywidualną przedsiębiorczość, a także chcą prowadzić własny biznes pod znaną marką "Mąż i Żona do wynajęcia" w swoim mieście.

Firma wymaga od swoich Franczyzobiorców zaangażowania w prowadzenie własnego biznesu. Oznacza to, że Franczyzobiorca musi we własnym zakresie, wypromować markę na lokalnym rynku i na bieżąco, bezpośrednio nią zarządzać.

Szukamy ludzi dobrze zorganizowanych, radzących sobie z zarządzaniem grupą pracowników, zorientowanych na sukces i zadowolenie klientów.

Przyszły Franczyzobiorca, powinien posiadać następujące umiejętności:

- 
- Przedsiębiorczość oraz silne pragnienie odniesienia sukcesu zawodowego,
 - Zaangażowanie,
 - Dobra organizacja własnego czasu pracy, jak i podległych pracowników,
 - Umiejętność kierowania ludźmi,
 - Chęć pełnego poświęcenia czasu i wysiłku, w bieżącym zarządzaniu marką,
 - Chęć wzięcia udziału w programie szkoleniowym,
 - Możliwość sprostania wymogom finansowym, związanym z inwestycją we własny rozwój.

Do wymogów nowej firmy należą m.in.:

1. Zapewnienie obsługi, zarówno przez „męża” jak i „żonę”,
2. Praca według standardów firmy „Mąż i Żona do wynajęcia”, (m.in. ubiór firmowy, odpowiednie narzędzia dla pracowników, punktualność, wysoka etyka zawodowa),
3. Wdrożenie wspólnych procedur w zakresie kompleksowej obsługi klientów,
4. Identyfikacja z misją firmy.
5. Jakość i rzetelność prowadzonych usług, według standardów „step by step”.

Co składa się na franczyzę marki „Mąż i Żona do wynajęcia”:

1. Prawo do korzystania ze znaku towarowego (marki, loga firmy),
2. Wyłącznieść na korzystanie z marki „**Mąż i Żona do wynajęcia**” do 50 km od miejsca zarejestrowanej siedziby firmy lub jej epicentrum działania,
3. Kampanie oraz materiały reklamowe, wspólne programy i akcje marketingowe,
4. Dostarczanie jednolitych materiałów promocyjnych do wykorzystania w punktach franczyzowych,
5. Know-how,
6. Podręcznik operacyjny, określający procedury prowadzenia działalności w ramach franczyzy,
7. Pomoc w zakresie public relations,
8. **Umieszczenie na głównej stronie internetowej marki „Mąż i Żona do wynajęcia”, informacji o działalności, na danym terenie oraz promowanie nowego obszaru działalności,**
9. Możliwość, wspólnych programów zakupowych dla produktów, lub usług pochodzących od dostawców zewnętrznych,
10. Pomoc techniczną,
11. Wykonawstwo, bezpłatne projekty, a także konkurencyjne ceny narzędzi reklamowych,
12. Profesjonalne szkolenia dla menagerów i pracowników,
13. Stałe konsultacje i pomoc w prowadzeniu biznesu,
14. Stałe ulepszanie i rozwój marki.

Franczyzodawca, gwarantuje pomoc Franczyzobiorcy w prowadzeniu przez niego przedsięwzięcia.

Franczyzobiorca jest niezależnym – podejmującym ryzyko działalności gospodarczej – i indywidualnym przedsiębiorcą, działającym na własny rachunek i we własnym imieniu. Franczyzobiorca posiada własny rachunek bankowy, własną księgowość i odpowiada za prowadzone interesy oraz za zatrudnianie pracowników.

Franczyzobiorca sam określa, wielkość swojego sukcesu, poprzez własne zaangażowanie, pracę i inicjatywę. Prawny właściciel marki „Mąż i Żona do wynajęcia” (Franczyzodawca), w żadnym wypadku, nie świadczy na rzecz Franczyzobiorcy, usług w zakresie, prowadzenia księgowości, jak i również usług, w postaci doradztwa finansowego, podatkowego i prawnego. Zapewnienie usług w wymienionych zagadnieniach, leży wyłącznie w gestii Franczyzobiorcy.

Inwestycja Franczyzobiorcy:

1. Wyposażenie firmy:

- Samochód,
- Narzędzia do napraw i usług z port folio firmy,
- Narzędzia pracy (narzędzia utrzymania czystości i inne),
- Środki czystości,
- Ubrania firmowe.

2. Promocja

- Ulotki (dostarcza Franczyzodawca),
- Reklama lokalna.

3. Opłaty jednorazowe na rzecz Franczyzodawcy:

- Wstępna Opłata Licencyjna w wysokości 1 000,00 zł.

Zawierając umowę franczyzy, Franczyzobiorca jest zobowiązany do uiszczenia na rzecz Franczyzodawcy, jednorazowej, niepodlegającej zwrotowi, Wstępnej Opłaty Licencyjnej,

- Kaucja Gwarancyjna w wysokości 1 000,00 zł.

Zawierając umowę franczyzy, Franczyzobiorca jest zobowiązany do uiszczenia na rzecz Franczyzodawcy Kaucji Gwarancyjnej, stanowiącej zabezpieczenie przyszłych płatności; Kaucja Gwarancyjna nie jest oprocentowana i podlega zwrotowi po zakończeniu umowy franczyzy.



Minimalna wysokość środków własnych, jakimi musi dysponować Franczyzobiorca, wynosi 5 000,00 zł.

Opłaty miesięczne:

Opłata licencyjna

- w pierwszym roku prowadzenia działalności zostaje zniesiona i wynosi 0 zł,

- od drugiego roku korzystania z franczyzy wynosi 100 zł netto w miesiącu.

Opłata marketingowa - (na fundusz marketingowy)

- w wysokości 50 zł netto w miesiącu; z funduszu marketingowego, opłacane są m.in. koszty krajowych akcji promocyjnych.

Uwaga:

Wszystkie opłaty podane są w wielkościach netto, bez podatku od towarów i usług VAT.

Zysk

Zysk z korzystania z marki, nie podlega podziałowi i w całości (prócz opłat stałych), stanowi własność Franczyzobiorcy. Zysk, zależy od wielu czynników, m.in.: od wielkości początkowej inwestycji, kontroli bieżących kosztów, efektów zwiększania sprzedaży, struktury finansowania inwestycji (wysokość stóp procentowych zaciągniętego kredytu) ale przede wszystkim od zdolności Franczyzobiorcy do prowadzenia interesów, jego zaangażowanie w rozwijanie marki i osiąganych wyników. Franczyzobiorcy zobowiązani są do wprowadzenia wszelkich innowacji, w przypadku wprowadzenia takowych przez Franczyzodawcę.

Franczyzodawca zastrzega sobie prawo do zmian.