

---

# Franšizės verslo modelis



Franšizė - verslo modelis, kai viena šalis (franšizės teisių turėtojas) už sutartą ir franšizės sutartyje apibrėžtą atlyginimą franšizės sutartimi perduoda kitai šaliai (franšizės teisių gavėjui) teisę naudotis išimtinių teisių, priklausančių teisių turėtojui, visuma:

- įmonės vardu;
- prekės ir/ar paslaugos ženklu;
- komercine informacija;
- veiklos patirtimi;
- marketingo ir reklamos medžiaga;
- procesų ir veiklos valdymo sistema ir kt.



**audimta**

## **Franšizės verslo modelio naudojimas**

---

Franšizės sistema plačiai taikoma verslo plėtros srityse jau nuo XX a. Pasaulyje šiuo principu dirba dauguma greitojo maisto restoranų, kavinių, viešbučių tinklų (“McDonald’s”, “Budget Rent a Car”, “Century 21 Real Estate”, “Remax” ir kt.).

Lietuvoje franšizės verslo modelis dar tik pradedamas taikyti (“Čili”, “Apranga”, “AJ šokoladas”, “Office1”, AB “Apranga”, “Lėvuo”, “Utenos trikotažas”, “Audimas”, UAB “Armitana” ir kt.).

Tikėtina, kad nepakankamą franšizės verslo modelio paplitimą Lietuvoje sąlygoja ir informacijos apie šį verslo modelį stoka. Tačiau pirmieji žingsniai Lietuvos įmonių, išplėtusių savo verslą ne tik Lietuvos teritorijoje bet ir užsienio šalyse franšizės būdu rodo, jog ši verslo vystymo forma jau rado kelią verslininkų tarpe.

---

## Franšizės privalumai ir trūkumai



### Privalumai

- Laiko sąnaudų taupymas
- Pigesnis ir greitesnis verslo plėtros būdas
- Sumažėjusi verslo rizika
- “Know-how” technologija
- 40-50% didesnis negu veikiančių savarankiškai įmonių pelnas
- Prekių ženklo žinomumas
- Marketingo ir reklamos palaikymas
- Geros produktų ir paslaugų įsigijimo sąlygos
- Patikrintas praktikoje veiklos standartas

### Trūkumai

- Apribota galimybė priimti svarbiausius su verslu susijusius sprendimus
- Dirbama pagal prekės ženklo savininko taisykles
- Geografiškai apribota įmonės veikla
- Franšizės mokestis

---

Franšizės verslo plėtros metodui paruošti reikalinga:

- Įvertinti verslo efektyvumą bei nustatyti franšizės modelio sukūrimo galimybes;
  - Atlikti verslo valdymo procesų auditą ir standartizuoti visas įmonės veiklos procedūras, žinynus, mokymo priemones.
  - Paruošti darbuotojų standartizuotą mokymo planą bei metodiką.
  - Išgryninti ir standartizuoti veiklos kontrolės mechanizmą, siekiant išlaikyti ir užtikrinti nustatytos veiklos kokybę.
  - Parengti verslo vystymo franšizės būdu planą.
-

## Kas yra franšizės pamatas?

---

Sėkmingos franšizės pamatas – bendradarbiavimo principas. Franšizės pardavėjo sėkmė labai priklauso nuo franšizės pirkėjo sėkmės.

Franšizės pardavėjas ir pirkėjas dirba tarpusavio pasitikėjimo pagrindu, dalinasi verslo patirtimi, idėjomis. Franšizės pardavėjas suinteresuotas franšizės teisių gavėjo sėkminga veikla, teikia visokeriopą pagalbą verslo vystymo srityje, ypatingai – marketingo ir klientų aptarnavimo srityse.

---



**audimta**

## Jūsų įmonės franšizės sistema

---

Investavę į savo įmonės franšizės sistemos sukūrimą, Jūs:

- Standartizuosite ir optimaliai valdysite procesus, vykstančius įmonėje;
  - Turėsite efektyvų verslo plėtros vystymo įrankį – franšizės sistemą;
  - Franšizės sistema Jums suteiks galimybę vystyti verslą ir kitose užsienio šalyse;
  - Parduodami prekes tinkle didesniais kiekiais, turėsite geresnes žaliavų ar prekių iš tiekėjų įsigijimo sąlygas;
  - Turėsite efektyvią ir vieningą tinkle klientų aptarnavimo sistemą;
  - Turėsite profesionalius darbuotojus savo įmonėje;
-

# Ar jau turite galimybę pasiūlyti partneriams įsigyti Jūsų įmonės franšizę



**CHINA**



**BULGARIA**



**PORTUGAL**



**U.K.**



**ICELAND**



**ITALY**



**KUWAIT**



**TRINIDAD &  
TOBAGO**



**TURKEY**



**LITHUANIA**



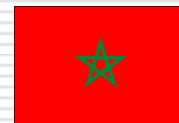
**TUNISIA**



**HOLLAND**



**SERBIA**



**MOROCCO**



**SPAIN**



**SAUDI ARABIA**



## **Dvejoti neverta!**

Dėl Jūsų įmonės franšizės verslo vystymo  
metodo parengimo kreipkitės į mus:

UAB "AUDIMTA"

Mob.tel.: +370 656 09777

El.p.: [info@audimta.lt](mailto:info@audimta.lt)

---



**audimta**

---

**Dėkojame Jums už dėmesį.**

***Linkime sėkmės Jūsų verslui!***