

## مفهوم فرانسیز

تعریف لغوی فرانسیز: فرانسیز نوعی از کسب و کار است که بر اساس آن به یک شرکت اختیار داده می شود که تولیدات و یا محصولات شرکت دیگر را بفروشد و در قبال آن مبلغی دریافت کند که به این مبلغ ، مبلغ فرانسیز می گویند.

**مفهوم عملی فرانسیز:** فرانسیز یک شبکه ارتباطی بین کسب و کارهای مستقل کوچک می باشد که به هر یک از این کسب و کار های کوچک اجازه می دهد که تحت یک نام تجاری مشترک و یک هویت فعالیت کنند و همگی از یک متد موفق (که قبلا آزمایش شده) و بازاریابی مشترک استفاده کنند. در عمل فرانسیز دقیقا یک استراتژی کسب و کار است برای جذب و نگهداری مشتری، نه بیشتر نه کمتر! یک سیستم بازاریابی است که هدف آن ایجاد یک تصویر درباره محصولات و یا خدمات یک شرکت در ذهن مشتری می باشد، در حقیقت یک روش است برای تعریف محصولات و یا خدمات به طوری که نیاز های مشتری را ارضا کند.

از این پس کسب و کارهای کوچکی که تحت شبکه ارتباطی فرانسیز با یکدیگر و مشترکا به فعالیت خواهند پرداخت را "کسب و کارهای تحت پوشش" می نامیم و شرکتی را که وظیفه آن برقراری این شبکه و ارائه متد های موفق از قبل آزمایش شده به کسب و کار های تحت پوشش می باشد، "هماهنگ کننده" می نامیم.

## مزایای فرانسیز:

**۱- امنیت:** برای کسب و کارهای تحت پوشش، فرانسیز نوعی کاهش ریسک و امنیت را به همراه دارد. شما آزادی ای را که به عنوان صاحب یک کسب و کار مستقل دارید، کنار می گذارید تا تبدیل به یک جزء از یک گروه شوید که به همراه یکدیگر یک کسب و کار را پیش می برید، و دیگر نیازی نیست که خودتان نگران روش های موثر برای کسب و کار خود باشید چرا که یک سیستم از قبل مطالعه شده و آزمایش شده از سوی هماهنگ کننده در اختیار شما قرار خواهد گرفت.

**۲- سیستم اثبات شده:** مواردی که یک هماهنگ کننده برای انجام کسب و کار تعیین می کند: یک روش (سیستم عامل) برای انجام کسب و کار، یک نام تجاری که در نظر مشتری ارزش داشته باشد و یک پشتیبانی اولیه و پشتیبانی مستمر میباشد که در نتیجه دیگر نیازی نیست که شما چرخ را مجددا اختراع کنید تا بتوانید از آن استفاده کنید . بلکه از نتایج تحقیقات از قبل انجام شده ی هماهنگ کننده استفاده خواهید کرد.

**۳- نتایج قابل پیش بینی:** یک سیستم فرانسیز (الف) قدرت خرید گروهی برای از بین بردن هزینه های عملیاتی (ب) پیشرفت سریع تر به علت برنامه ی بازاریابی از پیش آزمایش شده (پ) نتایج قابل پیش بینی (وابسته به اینکه تا چه حد پای بند سیستم عامل بوده اید) را مژده می دهد.

**۴- بازار یابی:** وقتی کسب و کار شما از حالت مستقل خارج شد و به صورت جزئی از مجموعه بزرگتری در آمد هزینه های بازاریابی میان کسب و کارهای تحت پوشش تقسیم خواهد شد و همین تعدد شعبات خود نوعی بازاریابی بوده و در نتیجه کسب و کار شما در ذهن مشتری جای خود را باز خواهد کرد.

نقل شده از سایت خانه کارآفرینان ایران : <http://www.karafariny.com>