

Bayilik ve Franchise ile ilgili sıkça sorulan sorular

Kobi Vadisi

Neden bayi sahibi olmalıyım?

Bir firmanın bayisi olmak size; kariyerinizin, mali durumunuzun, iş programınızın ve geleceğinizin kontrolünü elinize alma fırsatı sunar. Kendi patronunuz olacak, kendiniz için çok çalışacak ve potansiyel olarak işletme sahipliğinin sunabileceği ödülleri alacaksınız.

Doğru bayiliği nasıl seçerim?

Hangi bayiliğin sizin için doğru olduğuna karar vermek büyük bir karardır. Doğru iş sadece ilginizi çekmemeli, aynı zamanda ilk yatırım tutarı bütçenize uygun olmalı ve arzu ettiğiniz yaşam tarzını yaşamanızı sağlamalıdır (daha fazla boş zaman, daha fazla para, çalışma ortamınızı kontrol etmek ister misiniz?). Ek olarak, satın almayı seçtiğiniz herhangi bir sektör, bulunduğunuz bölgede bir pazar talebini karşılamalıdır. Pazar talebi yoksa veya hedef kitleniz zaten bu sektöre doymuşsa, yeni işinizin önünde parlak ve uzun bir geleceği olmayabilir. En iyi tavsiye, bir franchise sözleşmesi imzalamadan önce araştırma yapmaktır. İlgilendiğiniz sektöre ve firmaya karar verdikten sonra, araştırma yaparak var olan bayi / franchise sahipleriyle konuşun ve işletmeyi açmak istediğiniz bölgede işletme için gerçekten bir talep olduğundan emin olun.

Neden franchise almalıyım?

Endüstri veya işletmecilik deneyiminiz olup olmadığına bakılmaksızın, tam eğitim, ana merkezden kapsamlı destek, kanıtlanmış bir iş sistemi ve popüler olduğunu ve talep gören olduğunu kanıtlanmış bir ürün veya hizmet sundukları için franchise satın alabilirsiniz.

Kobi Vadisi

Bir franchise yaklaşık maliyeti ne kadardır?

Bir franchise satın almanın maliyeti, hangi sektörde işe başlamak istediğinize, konsept bir mağaza, dekorasyon giderlerinin gerekip gerekmediğine, işi hangi şehirde kuracağınıza ve işletmenizin ne kadar ek yüke sahip olduğuna bağlı olarak büyük ölçüde değişir. Günümüzde, girişim maliyeti 30.000 TL'nin altında olan bayilik konseptleri ve yatırımcının milyonlarca TL'lik likit sermayeye sahip olmasını gerektiren diğer franchise markaları var. Ek olarak, birçok franchise veren firma yeni açılış aşamanızda finansman konularında size gerekli desteği sunabilir.

Bir iş ortağım olabilir mi?

İş ortağınızın olması hem maddi hem de çalışma gücü bakımından size faydalı olabilir. Yerel bir işletme yerine bayilik sistemi daha kurumsal bir yapıda olacağı için, seçeceğiniz iş ortağının da sizin gibi profesyonel olarak deneyimli ve tecrübeli olması iş hayatınızda oldukça faydalı olacaktır.

Birden fazla franchise sahibi olabilir miyim?

Eğer var olan franchise sözleşmenizde engel olacak bir madde yoksa, birden çok markanın bayisi veya franchise noktası olabilirsiniz. Birçok franchisor (franchise veren şirket), sizinle anlaşma aşamanızda franchise sözleşmesi yapmaktadır. Sözleşme aşamanızda böyle bir maddenin olup olmadığını avukatınıza danışmanızda çok fayda olacaktır. Franchise sözleşmesinin tamamını okuduğunuzdan ve

ayrıca sözleşmeyi imzalamadan önce franchise hukuku konusunda uzmanlaşmış bir avukatın sözleşmeyi gözden geçirmesini sağlayın. Avukatınıza gelecekte başka bir franchise konsepti satın almayı planladığınızı bildirin, böylece sorun yaşamayacağınızdan emin olabilirsiniz.

Franchise alarak zengin olabilir misiniz?

Basit cevap evet, bir franchise sahibi olarak zengin olabilirsiniz. Ancak, herhangi bir iş türü gibi, içine ne koyarsanız onu alırsınız. Bir franchise sahibi olmak zenginliği garanti etmez. Ancak doğru franchise'ı takip ettiğinizde ve yatırım portföyünüzü çeşitlendirdiğinizde, gelirinizi önemli ölçüde artırmak için iyi bir konumda olabilirsiniz. Buradaki en önemli nokta: doğru marka seçimi ve ekip oluşturmaktır.

En iyi franchise fırsatları nelerdir?

"En iyi" franchise fırsatlarını belirlemeye giden birçok yol vardır. Girişim maliyetleri, amortisman giderleri, franchise kurulum ücretleri, marka desteği, marka gücü ve finansal istikrarın tümü önemli bir rol oynayabilir. Dünya genelinde fast food sektörü genellikle üst sıralarda yer alır. Ama tabii ki bölgenizde en iyi bayilik ve franchise fırsatını sizin yapmış olduğunuz araştırma ve fizibiliteler daha yardımcı olacaktır.

Türkiye genelinde yaklaşık 1.000'den fazla şirket bayilik ve franchise vermektedir. Eğer sizde yeni bir iş kurma aşamasındaysanız, Türkiye'nin en büyük bayilik platformu Kobi Vadisi web sitende yer alan [bayilik veren firmaları](#) araştırabilirsiniz.



Bayilik işi karlı mı?

Bir bayilik satın almak son derece karlı olabilir. Bununla birlikte, bir bayilik fırsatı seçerken, herhangi bir işi karlı kılan şeyleri düşünmek isteyeceksiniz. Genel giderler, girişim maliyetleri, franchise ücretleri ve devam eden eğitim ve destek gibi şeyler kârınızı azaltabilir ve başarınızı etkileyebilir.

Bir franchise sahibi olmak nasıl bir şey?

Bir franchise sahibi olmak, ticaret hayatında en iyisine sahip olmak gibi bir durumdur. Ayrıca güçlü bir markanın desteğine sahipsiniz. Franchise işletmeler yerel işletmelere göre belirli bir markayı temsil edeceği için ilgili marka çalışanları tarafından her konuda destek almak demektir.

Bir bayiliğe adım atmanın bazı ipuçları nelerdir?

Bir bayilik açmayı düşünüyorsanız, ilk adımınız bir işletmeyi yürütmek için gerekenlere sahip olduğunuzdan emin olmaktır. Ayrıca, bayiliği satın almak ve iş hayatınızda yükselirken kendinize güven vermek için yeterli sermayeye ihtiyacınız olacak. Keşfettiğiniz iş fırsatları hakkında daha fazla bilgi edinmek için size önerimiz; iş kurmak istediğiniz sektörde yer alan markaların şube sahipleri ile görüşmeler yapmanızdır. En önemlisi, çok çalışmaya istekli olun.

Yeni bir bayilik almadan önce, Kobi Vadisi'nin uzman editörleri tarafından hazırlanan [bayilik rehberi](#)'ni incelemenizi tavsiye ediyoruz.

Yerel bir işletme nasıl bayi olabilir?

Mevcut işinizi bir bayiliğe dönüştürmekle ilgileniyorsanız, işletmenizin bayilik için uygun olup olmadığını kapsamlı olarak analiz edebilirsiniz. Başarı geçmişi var mı? Bayilik veren firmaların kriterlerine uygun bir yapınız var mı? İşinizi büyütmek için gerekli sermayeniz var mı? Pazarlama konusunda destek, eğitim ve daha fazla personel temini gibi vb. imkanlarınız var mı? Bu konu oldukça önemli bir durum olmasından dolayı, şayet bir bayilik almak istiyorsanız mutlaka bayilik başvurusu yapacağınız firmaya bu durumunuzu belirterek firma yöneticilerinden bilgi talep ediniz.

Bayi ve franchise arasındaki fark nedir?

Franchise'lar "ana" şirketi bir bütün olarak temsil eder ve franchise verene devam eden franchise telif ücretlerini öder. Bir bayilik, işlerinin nasıl yürütüldüğü üzerinde daha fazla kontrole sahip olan bağımsız bir işletme sahibi tarafından işletilir. Ayrıca sattıkları markalara devam eden telif ücreti ödemezler. Franchise iş modelinde genellikle satış üzerinden ana firmaya bir bedel ödenebilir. Ama bayilik iş modelinde bu durum çok fazla oluşmaz.

Mevcut (devren) bir bayilik satın alırken nelere dikkat edilmelidir?

Mevcut bir işletmeyi satın alırken şunları gözden geçirmeniz gerekir: mevcut borç durumu, işletmenin konumu, mali rapor beyanları, ekipman, personel, yerleşik müşteri kitlesi, sektör ve mevcut potansiyel rekabet. Tüm bu faktörler, başarılı olma olasılığınızı belirleyecektir.

Franchising iş modeli başarısız olur mu?

Tam tersine franchising, hem franchise alan hem de franchise veren için kazançlı bir fırsat olmaktadır. Bu iş modeli yaklaşık 100 yıldır Dünya genelinde kendini kanıtlamıştır.

Ne tür franchise'lar var?

Franchise'lar 3 kategoriden birine girebilir:

1. Bir yönetim franchise'ı, franchise alanın işi yönettiği, ancak günlük operasyonların zorunlu olmadığı yerdir.
2. Bir ürün dağıtım franchise'ı, franchise verenin ürünü sağladığı ve franchise alanın bunu sattığı yerdir (arabalar, otomatlar vb.).
3. Ticari franchise, ticari markalı bir adı kullanma haklarını ve bir ürünü satmak için tüm ticari araçları ve süreçleri (en yaygın franchise türü) aldığınız yerdir.

Franchise'lar KOBİ sayılır mı?

Franchise'lar KOBİ'lere (küçük orta boy işletme) çok benzer, ancak bölgesel veya ulusal olarak tanınan markaların desteğiyle. Bu model, tipik bir küçük işletmeden daha yüksek bir başarı düzeyine sahip

olma eğilimindedir ve kendi işinize sahip olmanın, bir personel işe almanın ve kendi programınızı belirlemenin tüm avantajlarından yararlanırsınız.

Dünya’da en fazla tanınan franchise markası hangisidir?

Elbette gıda sektörü tüm dünya genelinde revaçta olan bir iş modelidir. Dünya genelindeki bir çok derecelendirme şirketine göre; McDonald's da sürekli olarak en iyi franchise olarak derecelendirilir.

Franchising sizin için uygun mu?

Franchising harika bir fırsat olabilir, ancak herkes için değildir. Biraz iş deneyiminiz varsa, kendi kendine çalışıyorsanız ve bağımsız çalışabiliyorsanız, uygun olabilirsiniz. Ayrıca riskleri dikkatlice tartabilmeli ve iyi fırsatları fark edebilmelisiniz.

Franchise alırken hangi soruları sormalıyım?

Bir franchise satın alırken bunları bilmeniz gerekir: Bir franchise sahibi olmanın peşin ve sonraki maliyetleri nelerdir? Hangi eğitimleri ve desteği alıyorum? Kazanç potansiyelim nedir? Maddi yardım sağlıyor musunuz? Size ödediğim ücretlere neler dahildir?

Bu konuyla ilgili daha fazla detaylı bilgiye ulaşmak için: [bayilik görüşmesi](#) adlı içeriği de inceleyebilirsiniz.



Franchising'in artıları ve eksileri nelerdir?

Franchising'in büyük bir avantajı, kurulumda çok az tahminle anahtar teslimi bir iş elde etmenizdir. Ayrıca başarıya giden yolda rehberlik etmeye yardımcı olan güçlü bir destek sisteminiz olacaktır. Olumsuz tarafı ise, işin nasıl yürütüldüğü üzerinde tam kontrole sahip olmayışınızdır. Ayrıca başlamak için önemli bir ön yatırım gerektirebilir.

Beni başarılı bir franchise sahibi yapan şey nedir?

En iyi franchise sahipleri; bir işletme yönetme, personel işe alma ve eğitme, operasyonları yönetme konusunda deneyime sahip olacaktır. Ayrıca biraz pazarlama deneyimine ve ayrıca parayı yönetme becerisine ihtiyacınız olacak. Bağımsızlık aynı zamanda kendinizi motive edebilmeniz, zamanınızı yönetebilmeniz ve az yönle çalışabilmeniz anlamına gelir.

Bir franchise almalı mıyım yoksa bir işyerini devir mi almalıyım?

İronik olarak, bir franchise satın almak, yeni bir iş bulmak gibidir. Sermayeniz varsa, bir franchise başlatmak, devren işyeri aramaya çekici bir alternatiftir. Size kariyeriniz üzerinde daha fazla özgürlük verir ve kazanç potansiyelinizi artırabilir.

Bir bayiliği ne kadar sürede açabilirim?

Bir bayilik aldığınızda, genellikle 2 ile 10 hafta arasında açılış işlemlerinizi tamamlayabilirsiniz. Mağaza tasarımı, ekipman tedarik etme ve pazarlama materyalleri oluşturma açısından çalışmaların çoğu zaten sizin için ana bayilik veren firma tarafından yapılmaktadır.

Franchise'ların tanımlanmış bölgeleri var mı?

Franchise'ların çoğu, tanımlanmış bir bölge konseptini takip eder. Bu, bölgenizi rekabetten korumaya yardımcı olduğundan, franchise sahibi olarak birden fazla yer açmayı planlıyorsanız yararlıdır.

Minimum yatırımla bir işe nasıl başlanır?

Herhangi bir iş türünü başlatmak, önceden bir miktar yatırım gerektirir. Büyük bir sermayeniz yoksa, başka seçenekleriniz de vardır: kosgeb destekleri, bankaların sunmuş olduğu iş kurma kredileri, genç girişimciler için hibe programları mevcuttur. Ayrıca girişiminizi finanse edecek yatırımcılar bulabilir veya düşük maliyetli bir iş fikrini tercih edebilirsiniz.

İşinizi finanse etmek için kredi almak mantıklı mıdır?

Bazı insanlar için işlerini finanse etmek için kredi kullanmak tek seçenekleridir. Yine de riskli olabilir, çünkü işiniz başarısız olsa bile geri ödeme için mecbur olacaksınız. Bu durumda krediyi geri ödemek için bir planınızın olması önemlidir.

Hangi sektörler durgunluk dönemleri için en iyisidir?

Durgunluđa dayanıklı işletmeler, ekonominin durumu ne olursa olsun, insanların ihtiyaç duyduğu hizmeti sunan işletmelerdir. Yiyecek ve içecek, lojistik, muhasebe hizmetleri, evde bakım hizmetleri, teknoloji ve temizlik bu kategoriye girebilir. Durgunlukların, bir işletmenin devam eden başarısını etkileyebilecek birçok tehditten yalnızca biri olduğunu unutmayın.

Karlı bir işe nasıl başlanır?

Karlı bir işe başlamak, birçok hareketli parçadan oluşur. Talep edilen ürünlerin nasıl seçileceğini, bu ürünlerin cazip ve karlı bir şekilde nasıl fiyatlandırılacağını ve karlılığı sürdürmek için işletme maliyetlerinin nasıl yönetileceğini anlamak önemlidir. Başlarken, maliyetleri düşük tutmak isteyeceksiniz, ancak doğru yatırımları yapamayacak kadar düşük değil. Rakiplerinizi ve başarınızı engelleyebilecek diğer engelleri keşfetmek için pazar araştırmanızı mutlaka yapın.

Bu rehber, [Kobi Vadisi](#) tarafından girişimcilere ücretsiz destek olma adına hazırlanmıştır.