

Franquícia o no?

logurts gelats, cigarrets electrònics, perfums a granel i més d'un miler d'opcions més. Actualment, apostar per una franquícia pot ser una bona alternativa per emprendre. Però, compte!!! Igual que en qualsevol negoci, cal fer una valoració mil·limètrica abans de d'engegar. Però, per on començar? El punt de partida neix en un mateix. Com acostumo a dir, en tenir fusta o no de franquiciat. Per començar, hem de valorar si estem disposats a complir tot un seguit de normes i pautes que la franquícia estableix i, el més important, tenir present que el nostre marge de decisió serà, en la majoria dels casos, molt petit. També considero cabdal de cara a garantir un possible èxit, estudiar aquelles oportunitats en les quals la nostra experiència i formació ens puguin ser útils.

Si ja esteu mig convençuts, ara toca, com en qualsevol negoci, valorar el mercat i les oportunitats que té de créixer. D'aquesta manera, evitem entrar en sectors molt saturats o en altres en què els possibles avantatges competitius entre una marca o una altra no siguin gaire notables. El concepte també és important. És innovador? Ens aporta valor pertànyer a una franquícia o podríem muntar el nostre negoci sense necessitat d'estar sota el paraigua d'una marca?

I el contracte... si no n'heu llegit mai cap és un bon exercici. Tot i que són densos, hem de ser capaços d'entendre'ls fins a la darrera coma i assessorar-nos, si cal, amb un consultor expert en contractes de franquícies. Conec casos en els quals els franquiciats s'han endut sorpreses no massa agradables... Així que, entre d'altres aspectes, s'ha de tenir clar: què inclou cada pagament que realitzem i què no inclou. La inversió inicial inclou l'obra civil? El cànon d'entrada es paga un cop o cada cop que toqui renovar el contracte? Quina durada té el contacte i com es gestionen les futures pròrrogues? Quina exclusivitat tenim? Existeixen penalitzacions? Quin suport i assessorament dona la franquícia a la seva xarxa d'associats. I un llarg etcètera.

A la xarxa trobareu un munt de webs on es recull l'ampli ventall d'opcions possibles. N'hi ha de realment curioses. Ah! I sobretot, contrasteu tota la informació que pugueu, visiteu altres locals de la marca i parleu amb altres franquiciats.

Així que ja ho sabeu. La franquícia pot ser una bona opció per emprendre, però sempre després d'haver-la estudiat a fons.