

Softwarearen kalitatea

Frankizien ezaugarriak

Juan M. Pikatza
jm.pikatz@ehu.es



Zer da frankizia bat?

- Frankizia edo *franchising*
- Distribuzio, merkaturatze edo banaketa eredu bat
 - Produktu edo zerbitzu konkretu batzuen
- Bi parte hartzaile
 - Frankiziatzailea: Marka komertzial eta ezagutza espezifikoaren jabea
 - Negozio kontzeptu probatua eta arrakastatsua
 - Merkatuaren ezagutza osoa
 - Produktu edo zerbitzu frankiziagarria (ezberdina, konpetitiboa, onuragarria,.)
 - Ezagutza praktikoa, dinamikoa eta igorgarria
 - Ekintzailea eta planifikatzaile ona finkatzeko:
 - Hazkuntza helburuak, politiken diseinua, zabalkuntza geografikoa
 - Kapitala edo finantza laguntza
 - Frankiziatua: Interesatua

Frankizien helburua

- Ustiapen sare bat sortzea
 - Eredu arrakastatsu konkretu bat errepikatzen dutena
- Hazkuntza
 - Sukurtsalak sortuz
 - Inbertsio handiak, arriskuak, langileak behar
 - Hazkuntza motela eta txikia
 - Frankizia
 - Inbertsio txikiak, arriskurik ez, langileak frankizatuarenak
 - Hazkuntza azkarra

Frankizien motak

- Frankizia nagusia
 - Herrialde desberdinetara, eskusiboki eta azpi-frankiziak onartuz
 - Frankiziatuak aukeratzen ditu eta harremanak monopolizatu
 - Inbertsiorik gabe herrialde desberdinetan sartu
 - Probatu eta erabaki beste bideren batzuk
 - Inbertsioa, publizitate orokorra
- Multifrankizia: Frankiziatua lokal bat baino gehiagorekin
- Frankizia anitza: Frankiziatuak frankizia asko
- Bakarkako frankizia: Frankiziatuak lokal bat
- Corner frankizia: Saltokia handi baten lokal txiki bat
- Frankizia horizontala: Banapen kanalean maila berean dauden dendak
- Frankizia bertikala: Banapen kanalean maila desberdinetan daudenak

Frankizien motak

- Ekoizpen frankizia: Frankiziatzailea fabrikatzailea izatea eta frankiziatua saltzailea
- Banapen frankizia: Frankiziatzaileak (Erosketa-zentrala) beste batzuen produktuak aukeratu.
- Zerbitzu frankizia: Garapen handiena izan duena.
 - Frankiziatzailearen eskaintza: zerbitzuak emateko formula originala, espezifikoa, bereizgarria. Metodo probatua eta eraginkorra merkatuan
- Frankizia industrial: Industrialen artean
 - Frankiziatzailearen eskaintza: Know how, fabrikatze eskubidea, teknologia, produktuen banapena, marka, administrazio eta kudeaketa prozedurak eta salmenta teknikak



Frankiziatzaile-frankiziatu harremanen oinarria

- Negoziazio hasierako aktibo ebaluatu errealak
 - Know how
 - Marka
 - Produktua
 - Zabalkuntza politikak
 - *Royaltiak*
 - Kapitala
 - Frankiziatuen enpresa kudeatzeko ahalmena
- Elementu psikologikoak: fideltasuna, leialtasuna, zuzentasuna, helburu konpartituak, konfiantza, konfidentzialtasuna,

Frankizien abantailak

1. Kapital minimoa
2. Gerente motibatuak (frankiziatuak), negozioa beraiena ere bada
 - Irudia, errentagarritasuna eta eraginkortasuna
3. Zabalkuntza azkarra
4. Erosketa ahalmena, frankiziatu guztiekin batera
5. Diru-sarrerak: frankizian sartzeagatik, royaltiak, publizitate-eskubideak, produktuen eta zerbitzuen salmenta frankiziatuei, alokairuak
6. Erlazio laboralik ez
7. Kokapen geografikoa
8. Malgutasuna egitura eta helburuetan

Frankizien abantailak

9. Negoziotik ateratzeko aukerak, beste bati salduta
10. Kudeaketa gutxiago
11. Inbertsio txikiagoa
12. Hazkunde eta finantzaketa planifikatua
13. Produktu eta zerbitzu ezagunak eta kalitatezkoak
14. Kalitate maila estandarizatuak bakarka ezinezkoak direnak
15. Bankuekin negoziatzeko ahalmen handiagoa
16. Marka eta izen komertzialen babesa. Merkatuko kokapena
17. Kokapen geografikoa eta eskusibotasuna
18. Horniketa ziurtatua



Frankizien abantailak

19. Etengabeko trebakuntza frankiziatuei

- Metodo eta teknologien transmisioa
- Aldaketengatik desagertzeko arriskua ekidin

20. Negozioa garatzeko laguntza

21. Lokalen diseinua

22. Negozioa abian jartzeko laguntza

