



Pizza Max. Pizza ve Tavuk konseptini bir çatı altında birleştirerek yatırımcılara avantajlı bir sistem sunmaktadır.

Franchise sisteminin her geçen gün daha da önem kazandığı günümüz ekonomisinde Pizza Max, kendisi ve Franchise sistemi hakkında ilgilileri **bilgilendirmek** için bekliyor.

0212-257 88 88
www.pizzamax.com.tr / info@pizzamax.com.tr

Bebek Büyüyor

1997 yılında iki mimar tarafından kurulan Kale Mimarlık, yenilikçi, modern tasarım anlayışını baby address markasıyla bebek ve çocuk odası mobilyalarına yansıtıyor. Halen yurt içinde 4 noktada hizmet veren baby address bir mobilya mağazasından çok Alice Harikalar Diyarı'nı anımsatan konseptiyle de dikkat çekiyor.

Alışveriş alışkanlıkları üzerine yapılan araştırmalar, insanların ihtiyaçlarını tek noktada çözebilecekleri merkezleri tercih ettiklerini gösteriyor. Firmamızın kurucularından Bayram Karaağaç, baby address'i, bu amaca hizmet eden, 0-12 yaş grubu sağlıklı, kaliteli ve güvenilir ürünlerin bir arada bulunduğu bir mağaza konsepti olarak tanımlıyor. Baby address'in franchise şartlarıyla ilgili olarak, 150m² bir mağaza için anahtar teslim tahmini maliyetin 50.000 Euro ile 70.000 Euro arasında olduğunu ifade eden Karaağaç, mevcut franchise sözleşmesinin 2 yılı kapsadığı



ve bölgesel koruma uyguladığını altını çiziyor. K.K.T.C.(Magosa), İngiltere (Londra), ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracat yapan firma, öncelikle büyükşehirler olmak üzere tüm Türkiye genelinde franchise ağı ile büyümeyi hedefliyor. Yurt içinde ise İstanbul'da Ataşehir ve Bağdat Caddesi, Ankara'da Gaziosmanpaşa, İzmir'de Alsancak olmak üzere 4 mağaza ile hizmet veriyor. Dünyada hiçbir servetin herhaangi bir çocuk

kadar değerli olamayacağı prensibiyle hareket ettiklerini vurgulayan Karaağaç, baby address konsepti içerisinde, ticari beklentileri ne olursa olsun, kendi çocukları için uygun görmedikleri hiçbir ürün yada hizmetin kullanılmayacağını veya satılmayacağını ve ancak bu felsefe ile hizmet verecek bayi adaylarıyla çalışabileceklerini ifade ediyor. Karaağaç ayrıca herhangi bir mağazadan kolaylıkla temin edilemeyecek, kalitesi ile kullanıcılarına güven veren markalarla çalışmayı tercih ettiklerini ve ürün gamına yapılacak ilaveler ve baby address ailesine katılacak yeni bayiyle büyümeye devam edeceklerinin altını çiziyor. (Bu bir ilandır.)

Bayilik ve Franchising arasındaki fark

Bayi toptancıdan kendi adına aldığı malı müşterisine satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs yani üretici ile tüketici arasındaki aracıdır. Franchise ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli standartlar çerçevesinde üretene veya pazarlayan yatırımcıdır.

Bayilik ile franchising birbirinden farklı kavramlar. Bayiler franchisee olamazlar, çünkü bayinin işletmesi kendine ait bir isimle ve birden çok bağımsız markaların satıldığı bir yapı içindedir. Satıldığı markalara karşı direkt sorumlulukları yoktur ve mağazasının kapısında kendi işletmesinin ismi vardır. Bunun için bayi ana firmaya veya firmalara para ödemez, aksine markalar bayiye satışlarından kar payı bırakırlar. Franchisee bayilikten farklı olarak markayı kullanmak ve aldığı tüm sürekli destekler karşılığında girişte sistemin tüm bilgi birikimini ve markasını kullanmaya yönelik bir



bedel öder. Bu sözleşme süresince, sözleşme koşullarına ve markadan markaya değişen oranlarda rojyalıya reklam vb. adlarında aylık ödemeleri vardır. Franchisorlar ise franchisee'lerine piyasa koşullarının çok altında satın alma imkânları ve

koşulları, eğitim, pazarlama, insan kaynakları yönetimi, kurumsal davranış operasyonel destek ve markalarını o noktaya taşıyana kadar elde ettikleri tüm bilgi, deneyim ve imkanlarının kullanımını sunarlar. Franchise alan ulusal reklam ve tanıtım kampanyalarına mali olarak katılır. Franchise işletmeler işyerinin görüntüsel ve işlevsel olarak franchisor'un koyduğu kurallar içerisinde ve de sözleşmesi boyunca sözleşme koşullarına harfiyen uymak mecburiyetindedir. Kaynak: UFRAD

Zaman satıyoruz...



The Play Barn, karlı, bakir ve risksiz bir sektörü Türk yatırımcılara tanıtıyor.

The Play Barn, on-line parmak izi sistemiyle işleyen "saatlik ücretlendirilmiş çocuk oyun/eğlence/emanet sistemi" dir.

Saatlik ücretlendirilmiş çocuk oyun/eğlence/emanet sistemi, 5846 sayılı fikir ve sanat eserleri yasasının koruma altındadır. Bu uygulama sadece The Play Barn markası altında yapılabilir. Taklit edilemez.



Çocuğunuzun Markası.

Erenköy - Feneryolu - Florya - İzmir (Bornova) - Levent - Nişantaşı - Ortaköy - Yeniköy

www.theplaybarn.com.tr

Franchising türleri nelerdir?

Franchising sistemini uygulamaları açısından iki grupta incelemek mümkündür. Sistemin uygulandığı ülkeye göre; Ulusal ve Uluslararası Franchising'den söz edilebilir. Simulan fırsatlar açısından; Ürün ve Marka Franchising'i, İşletme Sistemi Franchising'i şeklinde sınıflandırma yapmak mümkün. Kaynak: UFRAD

Dünya kullanıyor

Kuyumculuk sektöründe 20 ton üretim kapasitesi ile dünyanın sayılı şirketleri arasında yer alan Atasay, bugün ürünlerini 115 mağazasında "Franchisee"leri aracılığı ile tüketiciyle buluşturuyor. ABD, Dubai, Çin, Rusya, İtalya, İngiltere ve Meksika'daki ofisleriyle hizmet veren kuruluşu, Atasay Kuyumculuk Satış ve Franchising Müdürü Turgut Bozuyük'e sorduk.



Firmamızı kısaca tanıyabilir miyiz?
"Atasay'ın gelenekten geleceğe uzanan yolculuğu 70 yılı kapsamaktadır. Atasay Kamer babasından devraldığı bayrakla

Denizli'nin Çivril kazasından yola çıkmış ve hedeflerini Türkiye'nin "en"leri arasına girmek üzere belirlemiştir. 1980'li yıllara gelindiğinde Cihan Kamer'in dünya hedeflerinin de eklenmesiyle 1989 yılında Atasay Kuyumculuk kurulmuştur. Bugün, 20 ton üretim kapasitesi ile dünyanın ilk 10 firması arasında yer alan Atasay, Türkiye'den gerçekleştirilen altın takı ihracatının toplamında diğer sektör oyuncularına göre açık ara ile en büyük ihracatı gerçekleştiren şirket konumundadır.

Franchise / bayilik almak isteyen girişimcilere sunduğunuz şartlar ve onlardan beklentileriniz nelerdir?
"Türkiye coğrafyasında bölge ve il bazında kontenjanlarımızın öncelikle müsait olması gerekmektedir. Şu anda 50 il'de mağazalarımız bulunmaktadır. Sisteme katılabilmek için; bölgesinin en iyi konumunda, minimum 50 metrekare büyüklüğünde mağaza, bölge

talebine göre değişiklik gösterebilmekle birlikte uygun ürün teşhirini mümkün kılabilecek sermaye yatırımı, banka teminatı ve mağazanın iç ve dış dekorasyonunun Atasay konseptine uygun biçimde oluşturulması gerekmektedir. Atasay olarak sisteme katılım bedeli almamaktayız. Franchising sürecinde her yıl için, ilgili bölgede yalnızca belirli sayıda mağazada Atasay ürünlerinin satılabilecek olmasından dolayı mağaza için yıllık kota alt limiti uygulanmaktadır. Mağazalarda yalnızca Atasay ürünleri satılabilmektedir."

Franchisee'lerinize ne tür eğitimler uyguluyor, fırsatlar sunuyoruz?
"Atasay olarak, sağladığımız eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği ile Franchisee lerimize eğitim yönünde de yatırım yapmaktayız. Mali, ticari ve personel konularında sağladığımız destekle, Franchisee'larımızın başarı şansının ve rekabet güçlerinin artırılmasına yardımcı oluyoruz. Atasay'ın merkez organizasyonu ile ortak hareket ederek küçük işletmelerin karşılaşılabilecek risk ve işletmecilik sorunlarını minimize etmekteyiz. Franchisee'lerimiz Atasay'ın mali ve hukuk danışmanlarından, Af-Cf'e çalışmalarından da yararlanabilmektedir. Sistem, işletmenin reklam, tanıtım giderlerinden tasarruf sağlama yardımcı olmaktadır. (Bu bir ilandır.)

SEKTÖRÜNÜN DÜNYA MARKASI

KOTON



Hazır giyim dünyasındaki yolculuğuna 1988 yılında başlayan KOTON, henüz genç bir marka olmasına rağmen sektörünün dünya devleri arasında yer alma yolunda büyük adımlar atmaya devam ediyor. Özellikle son 5 yılda büyük bir hızla büyüyen KOTON, Türkiye'de 110, yurt dışında ise 42 mağazası olan ve Avrupa'da 100'ün üzerinde noktada satılan bir Türk hazır giyim markası.




KOTON, son bir yıl içerisinde ortalama her hafta yeni bir mağaza açarak, farklı tasarım anlayışıyla yakaladığı kendine özgü moda çizgisini, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında devam ettiriyor. Dünyadaki tüm KOTON mağazalarında her gün, yoğun ve titiz çalışmalar sonucu oluşturulmuş birbirinden farklı 30 yeni ürün vitrinlerde yer almakta. Sayıları 100'ü aşan genç ve deneyimli tasarımcı, her yıl 50'ye yakın koleksiyonda 10.000 yeni model KOTON için yaratıyor.



Dünyaca ünlü genç tasarımcı Bora Aksu ile iş birliğini devam ettiren KOTON, ürün ve mağaza tasarımı konusundaki çalışmalarını, Türkiye ve dünyadan farklı sanatçılarla yapmayı planladığı ortak çalışmalarla sürdürmek niyetinde. KOTON, ürün kalitesi ve çeşitliliğini farklı tasarım çizgisiyle birleştirerek günümüz dünyasının moda trendlerini, metropollerin ve kalabalık kentlerin merkezlerinde yer alan konsept mağazalarla, corner shop'larla ve alışveriş merkezlerindeki mağazalarıyla müşterilerine sunuyor. Yaklaşık 5000 kişiden oluşan, genç, dinamik ve yaratıcı kadro, KOTON çizgisine uygun ürünleri tüm dünyadaki modaseverler ile buluşturuyor. KOTON, son dönemde yurt içi ve yurt dışındaki yeni franchisee'ler ile gücüne güç katmayı planlıyor.

Bugün 5 kıtanın 57 ülkesinde insanlar aynı ortak duyguyu paylaşıyorlar;
" - ALFEMO çok güzel. "

Neden dersiniz?



www.alfemo.com.tr

CELAN UMUR CAD. NO:10 35860 TORBALI - İZMİR
Tel: 0232 853 30 30 (pbx) • Fax: 0232 853 26 46
e-mail: info@alfemo.com.tr