

ПОЛИТИКА ОТНОСНО ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ - ФРАНЧАЙЗЕРИ

Висшето ръководство на "ТИП ТОП КУРИЕР" АД напълно съзнава, че Подизпълнителите - франчайзери са основен фактор за осъществяване на успешен бизнес и задоволяване на клиентите.

А. Критерии за подбор на подизпълнителите:

- a) Деклариране на желание за законен и печеливш бизнес
- b) Представяне на доказателства за собствена бизнес стратегия /план/ за развитие и/или съчетаване на два и повече бизнеса
- c) Доказателства за качеството и обема на техния бизнес. Интерес представлява историята на франчайзера и неговия бизнес, бизнес контактите с партньори и конкуренти, както и отношенията с държавни институции.
- d) Представяне на Референции от предишни франчайзингодатели
- e) Представяне на Референции от предишни клиенти
- f) Представяне на финансовото състояние на фирмата - подизпълнител, заеман във времето пазарен дял.
- g) Представяне на задължителните за наличие различни Ревизионни книги – ПБ, ЗБУТ и др.
- h) При наличие на Сертификати по ISO, предоставяне на Наръчника на съответната СУ
- i) Доказателства за наличие на персонал, подходящ за дейността, която се предоставя на франчайз.
- j) Наличие на подходящо помещение на комуникативно място, рампи, складове и т.н.
- k) Наличие на изградена /подходяща за дейността/ инфраструктура – РС, Телефони, интернет доставчик, офис техника, везни и пр.
- l) Наличие на подходящ транспорт и товаро-разтоварна техника

В. Основни изисквания към франчайзера:

- a) Франчайзингът трябва да бъде привлекателен вариант за изграждане на стабилен бизнес в бранш, в условията на по-свито потребление и по-скромни възможности за инвестиции
- b) Задължително е желанието за отдаване на време и усилия при ежедневната работа по управление и функциониране на ЦПУ, ръководене на екип и висок стандарт на обслужване на клиентите.
- c) Нашата цел е франчайзерът да акцентира на параметрите на продукта – предоставяне на добра и коректна услуга, и на постигане на добри търговски резултати

С. Определяне на ясен модел за създаване на франчайзинг взаимоотношения по критериите:

- a) Предлагани продукти – видове услуги /в офис и извън офиса/
- b) Размер на първоначалната инвестиция

- c) Концепция, заложена в Договора за съответния франчайзер
- d) Декларирана /възможна за осъществяване/ маркетингова и оперативна подкрепа към партньорите за изграждане на франчайзинговите обекти.

D. “ТИП ТОП КУРИЕР” АД се ангажира да подкрепя франчайзерите чрез:

- a) Изграждане на достъпен, гъвкав и либерален франчайз за независими и свободомислещи партньори с широки възгледи.
- b) Осигуряване на самостоятелност на Франчайзерите, чрез договаряне за своите партньори изгодни условия и отстъпки от всички доставчици и канали за реклама, като част от оперативната и маркетингова подкрепа.
- c) Поддържане и усъвършенстване на софтуерен продукт, който да дава възможност на всички наши партньори да имат достъп до единна информационна система с всички оферти към клиентите на Дружеството.
- d) Събиране на данни, препоръчване и внедряване при франчайзерите на всички добри търговски практики.
- e) Осигуряване на достъп до информация и внедряване на всички търговски практики и процедури на Дружеството, различни инструменти, които ни помагат в бизнеса – предоставяне на експертна помощ.
- f) Осигуряване на канали за комуникация между партньорите и разпространяване на информация за нови находчиви идеи, които възникват в нашите офиси.
- g) Изграждане и поддържане на национална партньорска мрежа, в която да се насърчава взаимното подаване на клиенти и оферти, като се осигурява възможност за получаване на повече бизнес и повече сделки
- h) Изграждане на _тесни делови, колегиални и приятелски връзки, които гарантират високо ниво на доверие и успешни съвместни сделки.
- i) Създаване на условия, Франчайзерите да се чувстват свободни, да имат възможност да избират и да утвърждават свой стил на работа, но съобразен със стандартите на Дружеството за качествена услуга. Много важен е добрият баланс между задължителните стандарти, комплексната подкрепа и независимостта на партньора. Това е основа за тяхната мотивация и добрите взаимоотношения в мрежата.

Е. Ползи от участия в специализирани изложения за франчайз партньорство:

- a) Привличане на активни посетители, които имат реален интерес към франчайзинга като модел за израстване в досегашната си дейност или стартиране на нов бизнес.
- b) Обмяна на опит с другите франчайзи, по отношение на стратегия им за развитие.
- c) Презентиране на нови продукти и услуги, с които да станем по-интересни за посетителите, като отговорим или надхвърлим техните очаквания.

Изпълнителен директор:

Денка Димитрова



