

An aerial night view of a city, likely Kuala Lumpur, with the Petronas Towers visible in the background. The image is dark, with city lights providing a subtle glow. Overlaid on this background is a grid of logos. The central logo is the largest and most prominent, featuring the acronym 'CFCG' in a large, bold, red font, followed by a vertical line and the full name 'COLAK FRANCHISE CONSULTING GROUP' in a smaller, red font. Below this central logo, there are several smaller logos arranged in a grid. Each of these smaller logos consists of the acronym 'CFCG' in a white font, with a small red chevron symbol pointing upwards to its left. Additionally, there are several instances of the full name 'COLAK FRANCHISE CONSULTING GROUP' in a white font, interspersed among the 'CFCG' acronyms. The overall composition is clean and modern, emphasizing the company's branding across a cityscape.

CFCG | COLAK FRANCHISE
CONSULTING GROUP

CFCG

COLAK FRANCHISE
CONSULTING GROUP

CFCG

COLAK FRANCHISE
CONSULTING GROUP

CFCG

CFCG

CFCG

CFCG

CFCG

CFCG

CFCG

CFCG

CFCG

COLAK FRANCHISE
CONSULTING GROUP

COLAK FRANCHISE
CONSULTING GROUP

„Tu smo kako bi Vam pomogli projektirati Vašu franšizu. Mi vjerujemo kako je franšiziranje neiskorišteno kao poslovni model za rast i skaliranje mnogih brandova u Hrvatskoj koji bi mogli postati vrlo uspješni kroz franšiziranje.”



– Andrija Čolak, osnivač tvrtke CFCG

FRANŠIZA KAO „WIN-WIN“ POSLOVNI MODEL

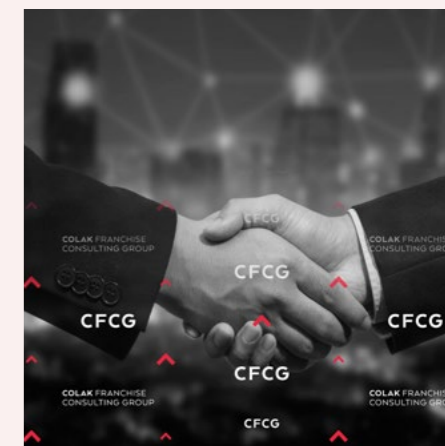
➤ Dok je u svojim počecima 50-ih godina 20. stoljeća franšiza bila jednostrani poslovni model usmjeren na kratkoročne ciljeve osnivača franšize, danas su stvari potpuno drugačije. Kao hibridni poslovni model koji spaja najbolje dijelove dva oblika privatnog biznisa - slobodu malog poduzetništva i uhodanost te sistem uspješne korporacije – franšiza se danas temelji na uzajamnom odnosu osnivača i ugovaratelja franšize, koji rastu zajedno.

Za poduzetnika početnika, ali i iskusne vlasnike tvrtki, franšiza je idealan način kako krenuti u privatne vode ili pak obogatiti postojeći portfelj tvrtki uz minimum rizika te brzi razvoj. Za samog pokretača franšize, ovaj poslovni model nudi jednostavniji i finansijski isplativiji način širenja poslovanja.

Stoga se za franšizu slobodno može reći da se radi o "win-win" poslovnom modelu koji širi one proizvode ili usluge koji su već dokazali uspješnost i imaju svoje tržište.

Franšiza svim uključenim subjektima – osnivačima i ugovarateljima - donosi:

- * **brzi rast,**
- * **smanjene troškove,**
- * **znatno veću stopu uspjeha u usporedbi s ostalim poslovnim modelima.**





JESTE LI ZNALI ?

97%

Franšizera opstaje nakon prve
godine poslovanja

+10M

Ukupni broj zaposlenika u franšiznoj
industriji u Europi i SAD-u

17.000

Ukupno zaposlenih u franšiznoj
industriji u Hrvatskoj

U Hrvatskoj, međutim, franšiza još nije dovoljno prepoznat oblik poslovanja,
zbog čega tipični poduzetnici imaju brojna pitanja.
Mi vam nudimo odgovore i još puno više od toga.

U ČEMU JE TAJNA USPJEŠNOSTI FRANŠIZNOG MODELA?

➤ Franšiza kao poslovni model jednostavno „radi“, o čemu najbolje svjedoče statistike: nakon prvih pet godina poslovanja opstaje čak 92 % franšiza, dok to isto polazi za rukom kod samo 23 % samostalnih poduzetnika! Razloga za tako visok postotak uspješnosti ima nekoliko, pa krenimo redom.



Franšiziranje poslovanja umanjuje trošak širenja posla

Davanje franšize omogućuje tvrtkama da se šire bez rizika od duga ili troškova kapitala. Budući da korisnik franšize pruža početno ulaganje na razini udjela, franšiza omogućuje širenje uz minimalnu investiciju.

Franšiziranje donosi pasivni prihod i eksponencijalni rast

Franšiziranje je jedan od najboljih načina za skaliranje uhodanog i uspješnog poslovanja, na način da ga se pretvori u pasivni prihod. Osim što vam plate ulazni tantijem (entry fee), franšizeri vam plaćaju i mjesečni servisni tantijem (royalty fee). Kako raste njihov broj, raste i vaša zarada.

Franšiziranje smanjuje poslovne rizike

Budući da ugovaratelj franšize potpisuje najmove i preuzima razne ugovore o uslugama, za osnivača franšize ovaj poslovni model omogućuje širenje bez velikog rizika. Drugim riječima, korisnici franšize su ti koji investiraju u širenje vašeg branda, kao što je najam prostora za trgovine, zapošljavanje djelatnika i slično, dok vi ulažete u sistem odnosno koncept.

Franšiziranje brže prodire na nova tržišta te ima međunarodni potencijal

Vaši franšizeri su bolje „umreženi“ u svojim lokacijama, te nemjerljivo brže dolaze do kvalitetnijih resursa, poslovnih prostora i poznanstava. To vrijedi i za tuzemne i za inozemne lokacije, gdje vaši franšizeri djeluju kao „lokalci“ koji koncept znaju prilagoditi svom tržištu, uklanjajući uobičajene barijere u međunarodnom širenju, kao što su jezik i kulturološke razlike.

Franšiziranje brzo raste i generira kapital

Zbog toga što ste stvorili koncept i sistem koji se može replicirati, drugi za vas šire vašu franšizu, što je brže i dalekosežnije nego da to radite sami. Zato je franšiza najbrže „vozilo“ za rast vašeg poslovanja. Također, kod ovog poslovnog modela brže ćete se prilagoditi promjenama i izazovima na tržištu, što obuhvaća i pokušaje kopiranja vaše poslovne ideje – nešto što svako uspješno poslovanje može očekivati u doglednom periodu.

Franšiziranje bolje motivira menadžment

Pronalaženje, zadržavanje kvalitetnog kadra i dobro upravljanje poslovnim jedinicama jedan je od najvećih izazova s kojima se tvrtke suočavaju. Mnogim je vlasnicima tvrtki poznata frustracija školovanja i stvaranja dobrih menadžera, koji potom odlaze i postaju konkurenti. Ugovaratelji franšiza su motivirani ulaganjem vlastitog novca, što gotovo u potpunosti uklanja problem pronalaženja i zadržavanja kvalitetnog menadžmenta.

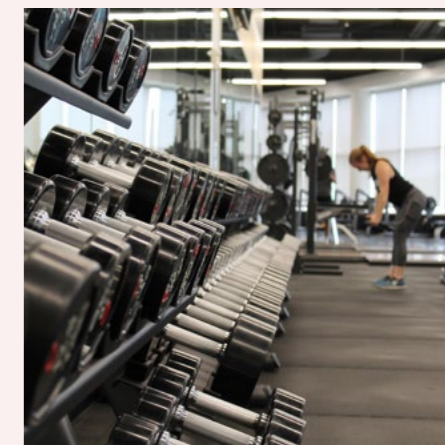
KAKVA SE POSLOVANJA MOGU PRETVORITI U FRANŠIZU?

➤ Lepeza tvrtki i poslovanja pogodnih za pretvaranje u franšizni sustav je vrlo široka: od ponude hrane i pića, preko turističkih usluga ili trgovine nekretninama, do usluga čišćenja ili pak čuvanja djece.

Ukratko, franšizom može postati svako poslovanje koje zadovoljava ovih pet „zlatnih pravila“:

1. Specifično, ali lako prenosivo znanje
2. Operabilna profitabilnost i povrat investicije kroz 5 godina
3. Poslovanje s potencijalom sistematizacije i stvaranja sustava
4. Mogućnost repliciranja sustava i na stranim tržištima
5. Spremnost na podjelu iskustva i aktivnog pomaganja drugima

Može li to biti i vaše poslovanje? Javite se na info@cfcg.eu za besplatnu evaluaciju vašeg poslovanja i brzo ćete doznati ima li vaša tvrtka i poslovna ideja potencijal za franšiziranje.





TRI OSNOVNA RAZLOGA ZAŠTO VAM TREBA KONZALTING ZA POKRETANJE FRANŠIZE?

01

Štedite vrijeme

- * Zbog stručnjaka okupljenih u grupaciji nećete morati tražiti svaki segment zasebno već sve usluge možete dobiti na jednom mjestu.
- * CFCG vam pomaže da već kroz 3 mjeseca postavite franšizni poslovni model s kojim možete globalno rasti te višestruko povećati prihode.

02

Štedite novac

- * Zbog dugogodišnjeg iskustva nećete morati "otkrivati toplu vodu", već ćete dobiti standard i sadržaj koji je potreban te optimalan za franšizno poslovanje.
- * CFCG kao grupacija ima integralne cijene koje su povoljnije u odnosu na cijene svakog segmenta zasebno.

03

Sigurnije investirate

- * Proizvod i uslugu koju ćete dobiti bit će kreirani prema tržišnim potrebama na temelju tržišnog iskustva.
- * CFCG je izgrađen na operativnom i tržišnom iskustvu.

TKO JE CFCG, ODNOSNO COLAK FRANCHISE CONSULTING GROUP?

Osnivač CFCG-a je Andrija Čolak, također suosnivač najuspješnije hrvatske franšize Surf'n'Fries, koja je svoj inovativni koncept s prženim krumpirićima proširila na četiri svjetska kontinenta te konstantno dodaje nove gradove i zemlje u svoju franšiznu obitelj.

Nakon više od 10 godina bogatog, praktičnog iskustva s franšiznim poslovanjem, CFCG je osnovana kako bi i drugim inovativnim tvrtkama iz Hrvatske i regije, koje žele bolje konkurirati na domaćem i svjetskom tržištu, pružila smjernice i pomoć u osnivanju franšize. U grupaciju su okupljeni i drugi stručnjaci s područja marketinga, dizajna i brandinga, arhitekture i projektiranja, te financija.

Misija CFCG-a je iskoristiti suvremene franšizne tehnike širenja s ciljem povećavanja uspjeha svojih klijenata, a u tome se vodimo s nekoliko kriterija:

* Probrani klijenti

Kako bi se osigurala kvaliteta usluge, CFCG radi s ograničenim brojem novih klijenata tijekom godine te je posvećena dugoročnim odnosima s klijentima visokog potencijala za franšizni model.

* Individualan pristup

CFCG ne "pakira" franšizne modele, nego sagledava svako poslovanje zasebno, prilagođavajući se vašim specifičnim potrebama. S vama kreiramo strategije koje su dizajnirane tako da maksimiziraju vaše jedinstvene prednosti, koristeći vaše raspoložive resurse i mogućnosti, a u cilju postizanja specifičnih ciljeva koje ste zacrtali.

* Strateški fokus

Da bi se učinkovito natjecali, današnjim ugovarateljima franšize treba jasna vizija tko su i gdje žele biti. Svaka komponenta projekta osmišljena je za izradu jasno detaljnog strateškog plana.

* Praktično iskustvo

Naš pristup se temelji na stvarnom iskustvu te procesima koje smo i sami prošli, čime vam možemo značajno uštedjeti vrijeme, troškove, ali i „živce“. Naše se preporuke ne temelje na teorijama iz udžbenika, nego na desetogodišnjoj praksi u izgradnji međunarodno najuspješnije hrvatske franšize.



OSTVARENJE VAŠIH POSLOVNIH CILJEVA UZ CFCG

Bilo da ste poduzetnik koji prvi put razmatra franšizno poslovanje, proizvođač koji razmatra alternativne kanale distribucije ili iskusni davatelj franšize, CFCG će vam pomoći u određivanju najboljeg načina za širenje vašeg poslovanja - čak i ako franšizno poslovanje nije idealan model za vas.

Procjena i razvoj strategije

Svaki novi angažman započinje općom procjenom ciljeva, resursa, mogućnosti i prepreka. Ova je procjena ključna za razvoj dobitne franšizne strategije. Za neke klijente ta procjena može biti relativno brza, dok će za druge biti potrebna dubinska analiza izvodljivosti. Za svakog klijenta CFCG predstavlja strateške opcije, preporučene korake djelovanja, te procjenu troškova.

Razvoj franšize

Ako se odlučite za franšizno širenje svog poslovanja, CFCG će vam pomoći da razvijete sve potrebne komponente:

- * Projektiranje franšiznog poslovnog modela
- * Definiranje franšiznih ugovora i ostalih pravnih dokumenata
- * Kreiranje franšiznog operativnog priručnika i kompletne dokumentacije
- * Izradu franšiznih financijskih poslovnih modela
- * Registriranje intelektualnog vlasništva
- * Arhitektonsku standardizaciju prostora
- * Branding/rebranding strategiju za franšizu
- * Grafičku standardizaciju vašeg branda
- * Mogućnost logističke i distributivne podrške
- * Promotivne i copywriting usluge za pisanje marketinških materijala
- * Povezivanje sa stranim franšiznim brokerima

Stalna podrška i obuka

Nakon što se upustite u proširenje franšize, CFCG ostaje uz vas, kao vrijedan resurs u svakom funkcionalnom području te kao vodstvo prilikom širenja. Obučit ćemo i vas i vaše osoblje za uspješan rad u svim aspektima franšize.

Pomoć pri implementaciji

Osim podrške, CFCG može postati i svojevrsna „produžena ruka“ vaše organizacije, čime ćete izbjeći prekomjerno zapošljavanje potrebnih stručnjaka. Za vas možemo:

- * postavljati oglase za zapošljavanje djelatnika,
- * upravljati marketingom i promocijama, te generirati publicitet,
- * pregledavati i pratiti početne upite o prodaji franšize,
- * pomoći vam u održavanju pravne usklađenosti,
- * organizirati godišnje konvencije,
- * posjetiti jedinice za održavanje kontrole kvalitete.

Međunarodno širenje

Ako se vaši ciljevi protežu izvan granica Hrvatske, CFCG također može pomoći. Uz bogate međunarodne kontakte i vlastito iskustvo, CFCG će pomoći u planiranju, posredovanju, pa čak i provedbi širenja vaše franšize na međunarodno tržište.



ZAINTERESIRANI?

Javite se na info@cfcg.eu za besplatnu evaluaciju vašeg poslovanja i procjenu potencijala za franšiziranje.

Kontaktirajte nas bez obaveza i ispričajte nam više o vašem poslovanju – veselimo se upoznati vas!

www.cfcg.eu