

AUDYT GOTOWOSCI FRANCZYZOWEJ – CHECKLISTA

ENSIS Kancelaria

Zbudowanie sieci franczyzowej to nie tylko sprzedaż logotypu. To zaprojektowanie autonomicznego organizmu, który ma generować zyski, nie pochłaniając Twojego czasu. Zanim jednak podpiszesz pierwszą umowę z franczyzobiorcą, musisz zidentyfikować ramy swojego biznesu. Przygotowaliśmy tę checklistę na bazie naszych doświadczeń we wdrażaniu sieci franczyzowych. Przeanalizuj poniższe punkty w ramach swojej organizacji – dzięki temu unikniesz kosztownych błędów, sporów sądowych i kar administracyjnych.

SEKCJA 1: Fundament biznesowy i finanse

Franczyza to licencja na zyskowność. Zanim zreplikujesz swój biznes, musisz wiedzieć, na czym dokładnie będziesz zarabiać.

- **Zyskowność i replikowalność:** czy mój obecny model biznesowy generuje stabilne zyski i czy da się go prowadzić bez mojej codziennej fizycznej obecności?
- **Model opłat:** z czego będzie składał się mój przychód? (określ szacunkowo: wysokość opłaty wstępnej, % bieżącej opłaty licencyjnej, wpłaty na fundusz marketingowy).
- **Analiza ROI dla francyzodawcy:** kiedy (po jakim czasie) franczyzobiorca zacznie realnie zarabiać „na czysto”, uwzględniając wszystkie opłaty na rzecz centrali?
- **Łańcuch dostaw:** czy franczyzobiorca będzie musiał kupować asortyment/półprodukty wyłącznie ode mnie lub od wskazanych przeze mnie, certyfikowanych dostawców?
- **Polityka cenowa (ryzyko UOKiK):** czy mam przygotowany model rekomendowanych cen maksymalnych? (Uwaga: narzucanie sztywnych cen minimalnych – tzw. RPM – jest nielegalne i grozi karą ze strony UOKiK, do 10% zeszłorocznego obrotu!).

SEKCJA 2: Ochrona własności intelektualnej i RODO

Brak zabezpieczenia aktywów niematerialnych to najszybsza droga do kradzieży Twojego biznesu przez nieuczciwych partnerów.

- **Znaki towarowe:** czy nazwa mojej firmy i/lub jej logotyp są formalnie zarejestrowane w polskim Urzędzie Patentowym (UPRP) lub na terytorium UE (EUIPO)?

- **Inne prawa (know-how):** jakie konkretnie zasoby będą przedmiotem licencji? (np. autorskie oprogramowanie, receptury, unikalny design lokalu, logotypy).
- **Baza danych (RODO):** kto będzie formalnym właścicielem (Administratorem) bazy danych klientów końcowych? (*Pamiętaj: odpowiednie uregulowanie powierzenia danych uchroni Cię przed wielomilionowymi karami od Prezesa UODO*).

SEKCJA 3: Podręcznik operacyjny i standaryzacja

To Twoja „konstytucja”. Dokument, w którym zakodowane jest całe Twoje know-how.

- **Spisanie procesów:** czy posiadam zbiór instrukcji, które krok po kroku poprowadzą osobę bez doświadczenia w mojej branży (od otwarcia lokalu po pożegnanie klienta)?
- **Szkolenia i e-learning:** w jaki sposób będę na bieżąco wdrażał nowych franczyzobiorców i podnosił kwalifikacje ich pracowników? (np. cykliczne warsztaty, platforma online).
- **Narzędzia egzekucji:** jakie kary i sankcje planuję wprowadzić za złamanie procedur (np. sprzedaż poza ewidencją, obniżenie standardu obsługi)?
- **Tajemniczy klient i audyty:** w jaki sposób fizycznie lub zdalnie zamierzam kontrolować jakość świadczonych usług w całej sieci? (Kto ponosi koszty takich audytów?).
- **Zabezpieczenie przed kradzieżą (NDA):** w jaki sposób zabezpieczam swoje procedury operacyjne zanim kandydat podpisze główną umowę? (*Czy posiadasz już umowę o zachowaniu poufności z wpisanymi konkretnymi kwotami kar umownych?*).

SEKCJA 4: Relacje, zakres terytorialny i zakaz konkurencji

Wykluczanie konfliktów na wczesnym etapie to gwarancja braku procesów sądowych w przyszłości.

- **Mapa konfliktów interesów:** w jaki sposób zabezpieczę interesy obecnych hurtowników, sklepów własnych czy dystrybutorów, aby nowi franczyzobiorcy nie zabierali im klientów na tym samym terenie?
- **Wyłączność terytorialna:** czy planuję zagwarantować franczyzobiorcy, że w promieniu X kilometrów od jego punktu nie otworzę kolejnego salonu tej samej marki?
- **Profil idealnego kandydata (HR):** jakie twarde wymagania musi spełniać franczyzobiorca? (doświadczenie biznesowe, minimalny wkład własny, zaangażowanie osobiste w prowadzenie punktu).
- **Zakaz konkurencji (w trakcie):** czy wyrażam zgodę na to, by mój franczyzobiorca prowadził inne biznesy, czy ma skupić 100% uwagi na mojej marce?

- **Zakaz konkurencji (po rozwiązaniu umowy):** przez jaki czas (np. 12 miesięcy) i na jakim terytorium franczyzobiorca nie będzie mógł otworzyć konkurencyjnego biznesu pod własnym szyldem po odejściu z sieci?

Jeżeli na większość z tych pytań nie znasz jeszcze precyzyjnej odpowiedzi – to zupełnie normalne. Od tego zaczyna się budowa zdrowego biznesu. Zebranie powyższych informacji to fundament tzw. Audytu Strategicznego. Kiedy zbierzesz te dane, zespół ENSIS Kancelarii "uszyje" z nich szczelny pancierz prawny. Przekujemy Twoją strategię biznesową na Master Agreement, udokumentujemy Know-How i uregulujemy przepływy RODO, dbając o pełną zgodność z rygorystycznymi wymogami UOKiK i Kodeksem Dobrych Praktyk we Franczyzie. Jesteś gotowy na kolejny krok? Umów się na wstępną konsultację w ENSIS. [Kliknij i sprawdź, jak zrealizujemy kompleksową obsługę prawną Twojego systemu franczyzowego.](#)