

ΝΕΟΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ ΚΑΙ ΠΛΑΝΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗ

Το νέο πλαίσιο του επιχειρείν στο franchise

Η συγκυρία που βιώνει η χώρα μας τα τελευταία έτη έχει επηρεάσει σημαντικά τη συνολική στρατηγική του κλάδου του franchising, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στα επιχειρηματικά συστήματα (business concepts) που καλύπτουν τις νέες τάσεις της εποχής μας.

Διανύοντας το τελευταίο τετράμηνο του 2012, το franchising αντιμετωπίζει ιδιαίτερες προκλήσεις, με τις δικαιούχους εταιρείες να απευθύνονται σε μία αγορά που δίνει όλο και περισσότερο έμφαση στην τιμή, χωρίς να περιορίζει καθόλου τις απαιτήσεις της για ποικιλία, διαφοροποίηση και ποιότητα.

Μία σειρά από κρίσιμα ζητήματα οριοθετούν το νέο πλαίσιο του επιχειρείν στο franchise και καθορίζουν τους νέους στρατηγικούς άξονες, στους οποίους πλέον εναρμονίζονται οι αλυσίδες franchise.

Οι βασικές κατευθύνσεις των αλυσίδων franchise εξακολουθούν και αφορούν τόσο στην αριθμητική σύλληψη των δικτύων τους με νέα σημεία σε περιοχές με αξιόλογα περιθώρια ανάπτυξης όσο και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των καταστημάτων τους, με στόχο να διατηρήσουν την υγιή αναπτυξιακή πορεία τους, διασφαλίζοντας παράλληλα την κερδοφορία των δικαιούχων τους.



► ΤΟΥΛΙ ΠΛΑΤΩΝΑ ΜΑΛΙΚΟΥΡΤΗ

Οι αλυσίδες franchise οφείλουν να επανασχεδιάσουν τη συνολική στρατηγική τους, καθορίζοντας καινοτόμα και νεωτεριστικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, με στόχο να διακριθούν στην αγορά παρέχοντας μοναδικό συνολικό προϊόν

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Τα αναπτυξιακά πλάνα των αλυσίδων franchise στοχεύουν, πλέον, σε ενδυνάμει αυτοαπασχολούμενους επιχειρηματίες, δηλαδή σε αυτούς που στοχεύουν μέσω του franchise καταστήματός τους σε μία ενδιαφέρουσα και αξιοπρεπή επαγγελματική απασχόληση, έως την καλύτερη λύση για νέους ανέργους αλλά και για υψηλόβαθμα στελέχη κλάδων που ισοπέδωσε η κρίση.

Παρόλλα, τα καινοτομικά και νεωτεριστικά χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών συστημάτων - προτάσεων franchise είναι αυτά που οδηγούν στην επίτευξη των αναπτυξιακών στόχων των δικαιούχων, με την προϋπόθεση να χαρακτηρίζονται από χαμηλά λειτουργικά έξοδα, καλά περιθώρια κέρδους και ικανοποιητικούς τζίρους, με κύριο παράγοντα επιτυχίας για την μακροχρόνια βιωσιμότητα την ύπαρξη υποδομών και συστημάτων υποστήριξης.

Οι δικαιούχοι οφείλουν να αποφασίσουν τους πλέον ενδεδειγμένους τρόπους ώστε:

- Να προσελκύσουν ικανό πλήθος δυνητικών δικαιούχων (σημαντικό αριθμό με πραγματικό ενδιαφέρον και επενδυτική ικανότητα)
- Να προτείνουν ένα ελκυστικό και κερδοφόρο επιχειρηματικό σύστημα
- Να αναπροσαρμόσουν το επιχειρηματικό σύστημα τους στα νέα δεδομένα ή και να δημιουργήσουν νέα concepts με σαφή και δυνατά χαρα-

Κηρυσιτικά καινοτομίας

- Να υιοθετήσουν λιτές δομές και να απαλλάξουν την εφοδιαστική αλυσίδα από περιττά έξοδα
- Να παρέχουν άμεση και υψηλού επιπέδου υποστήριξη

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Λαμβάνοντας υπόψη τους τον κρίσιμο ρόλο που διαδραματίζουν οι τιμές λιανικής στη ζήτηση και κατ' επέκταση στα έσοδά τους, οι αλυσίδες franchise διαπνούν σταθερές αλλά και μειώνουν τις τιμές πώλησης των προϊόντων τους. Ο στόχος αυτός επιτυγχάνεται λόγω τόσο των οικονομικών κλίμακος που εξαοφρίζει η αριθμητική δύναμη των δικτύων τους όσο και της υιοθέτησης λιτών δομών σε επίπεδο κεντρικών υπηρεσιών και σε επίπεδο καταστημάτων με τους δικαιούχους να απασχολούνται ενεργά στα καταστήματά τους.

Επενδύουν στην επικοινωνιακή ανάδειξη των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων τους, μέσω πλάνων επικοινωνίας που εναρμονίζονται στα νέα δεδομένα, κάνοντας κατά κύριο λόγο χρήση των δυνατοτήτων του διαδικτύου αλλά και άλλων Μέσων, όπως ραδιοφώνου και τηλεόρασης.

Λανσάρουν νέα προϊόντα, προσφέροντας ερεθίσματα στον καταναλωτή για να επισκερθεί τα καταστήματα των δικτύων τους, δημιουργώντας κατ' αυτόν τον τρόπο ζήτηση και ενισχύουν τα έσοδα των δικαιούχων τους.

Υιοθετούν προγράμματα πιστότητας, επιβραβεύοντας τους σταθερούς πελάτες αλλά και προγράμματα προσφορών με στόχο την προσέλκυση νέων. Το σπερμένο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον αντιμετωπίζεται μόνο όταν οι δικαιούχοι εταιρείες καταφέρνουν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της αγοράς:

- Διαπνώντας και μειώνοντας τιμές λιανικής, μέσω λιτών δομών και ανασυγκροτήσεων των επιχειρησιακών διεργασιών τους με έμφαση στον τομέα των logistics
 - Αξιοποιώντας τις δυνατότητες του διαδικτύου για εφαρμογή προγραμμάτων προσφορών
 - Παραμένοντας ενημερωμένοι για τις τάσεις της αγοράς, λανσάροντας νέα προϊόντα και παρέχοντας στον καταναλωτή ποικιλία και value for money
 - Διαπνώντας και ενισχύοντας την πελατεϊακή βάση τους, μέσω προγραμμάτων πιστότητας
- Συμπερασματικά, οι αλυσίδες franchise οφείλουν να επανασχεδιάσουν τη συνολική στρατηγική τους, καθορίζοντας καινοτόμα και νεωτεριστικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, αξιοποιώντας τις ικανότητες και τις δυνατότητες που διαθέτουν, με στόχο να διακριθούν στην αγορά παρέχοντας μοναδικό συνολικό προϊόν.

Ο κ. Πλάτων Μαλικούρτης είναι γενικός διευθυντής της Franchise Business Services