****

**MUGENHOUS**

Franchise Kriterleri

**1. Franchise Alan İçin Kriterler**

**1.1. Mali Yeterlilik:**

•Başlangıç yatırım maliyetini karşılayabilecek sermaye

•Gerekli franchise bedelini (giriş ücreti) ödeyebilme gücü

•İşletmenin operasyonel giderlerini karşılayabilecek finansal yapı

**1.2. İşletme Deneyimi ve Yönetim Yetkinliği:**

•Perakende, hizmet sektörü veya ilgili alanda deneyim sahibi olmak

•İşletmecilik ve finans yönetimi konusunda bilgi ve tecrübe

•Liderlik ve insan yönetimi becerilerine sahip olmak

**1.3. Lokasyon ve Fiziksel Koşullar:**

•Franchise verenin belirlediği lokasyon kriterlerine uygun bir bölge

•Yeterli müşteri potansiyeline sahip bir alan

•İşletmenin açılacağı yerin fiziksel şartlarının marka standartlarına uygun olması

**1.4. Marka Değerine Uygunluk:**

•Markanın imajına ve değerlerine uygun hareket edebilmek

•Marka standartlarını ve hizmet kalitesini koruyabilmek

•Firmanın belirlediği operasyonel süreçlere tam uyum göstermek

**1.5. Eğitim ve Uyumluluk:**

•Franchise verenin eğitim programlarına katılmak

•Belirlenen işleyiş kurallarına ve operasyon prosedürlerine uymak

•Denetim süreçlerine açık olmak ve düzenli raporlama yapabilmek

**2. Franchise Veren İçin Kriterler**

**2.1. Marka Gücü ve İş Modeli:**

•Güçlü ve oturmuş bir iş modeline sahip olmak

•Markanın pazardaki bilinirliği ve itibarı yüksek olmalı

•Franchise sistemi için operasyonel süreçleri belirlenmiş ve ölçeklenebilir olmalı

**2.2. Eğitim ve Destek Mekanizması:**

•Franchise alanlara eğitim, danışmanlık ve operasyonel destek sağlamak

•Sürekli yenilenen bir eğitim programı oluşturmak

•İşletmenin başarılı olması için gerekli rehberliği sunmak

**2.3. Pazarlama ve Reklam Desteği:**

•Ulusal veya bölgesel pazarlama kampanyaları düzenlemek

•Marka bilinirliğini artırmak için reklam ve sosyal medya desteği vermek

•Franchise alanların yerel pazarlama faaliyetlerine rehberlik etmek

**2.4. Operasyonel Denetim ve Kalite Kontrol:**

•Franchise noktalarını düzenli olarak denetlemek

•Standartlara uyumu sağlamak ve performansı takip etmek

•Müşteri memnuniyeti için gerekli kalite kontrol mekanizmalarını oluşturmak

**2.5. Sürekli İnovasyon ve Gelişim:**

•Ürün ve hizmetlerin sürekli gelişimini sağlamak

•Yeni teknolojileri ve trendleri takip ederek franchise sistemini güncellemek

•Rekabet avantajını korumak için stratejik hamleler yapmak