



זכיינות כשיטה

הבחירה להפעיל רשת קמעונאית בשיטת הזכיינות התבססה על שיקול דעת

מעמיק בו נלקחו בחשבון פרמטרים רבים.

בהתאם לכך הרשת פועלת במקצועיות המתאימה:

- . לתחום פעילות הרשת**
- . לאופי הגורם האנושי הפועל בתחום הפעילות**
- . לסוג הזכיינות שבו בחרה הרשת לפעול**



זכיינות כשיטה

שיטת הזכיינות, כאשר מבוצעת בסדרה של פעולות זהירות ונכונות, יכולה לפרוס

בזמן קצר יחסית מאות חנויות בשוק רווי,

כך שלעיתים יש צורך גם בהפיכת נקודות מכירה קיימות לזכייניות.



יתרונות מול חסרונות

על מנת לפעול נכון ברשת זכיינית, עלינו להכיר את היתרונות והחסרונות בשיטה.

היתרונות העיקריים:

- אפשרות לפריסה מהירה של נקודות מכירה
- הוצאות מטה נמוכות



יתרונות מול חסרונות

- העניין הרב שמגלה הזכייין בעסק כבעליו

יתרונות אלו מאפשרים:

הקמת רשת במהירות ובעלויות נמוכות יחסית תוך הפניית משאבים
פיננסיים

ואנושיים להצטיינות בפעילות שיווק ורכש



יתרונות מול חסרונות

החיסרון העיקרי:

- סכנה לאיבוד הזהות כרשת בנקודות המכירה

הן במדיניות מחירים

הן בשירות

והן בנראות הסניפים



יתרונות מול חסרונות

הטיפול בסכנות אלו:

באמצעות פיקוח מקצועי מתמיד בשטח

ובאמצעות צירוף של מערכת פיקוח הסכמים וביטחונות ללא
פשרות



עקרונות הזכיינות

מצב של ניהול זכיינים נכון מושג על ידי שלושה עקרונות המשולבים זה בזה.

ללא אחד מהם כל הקונספט יקרוס והם:

1. כבוד הדדי
2. משמעת וכללים ברורים
3. אטרקטיביות העסק עבור הזכייין: כמקור פרנסה וגם כעסק הצובר מדי שנה מוניטין וערך
זאת המהות של רשת זכיינית מצליחה!



סניפים

• הזכיינות יכולה להתבצע לפי שלושת האפשרויות הבאות:

1. אפשרות לזכיינות בסניפי Cofix הקיימים והפועלים כיום

2. לרשת מיקומים עם חוזי שכירות חתומים לסניפים שטרם החלו לפעול – ניתן להיות

זכיין בסניפים אלו אשר נמצאים בשלבי הקמה

3. אם ברשותך מקום בבעלותך או בשכירות, ניתן להסב אותו ולהפעיל סניף מרשת