



Ponturi mici, afaceri mari

Twister

Tornado Systems, detinatorul magazinelor Twister, vrea sa se extinda prin franciza si cauta parteneri pentru a avea, la jumatatea anului viitor, 60 de magazine transformate in unitati francizate.

Investitia medie pentru achizitionarea unei francize este de 10.000 de euro/magazin.

Contractul de franciza cu Twister se incheie pe o perioada de minimum cinci ani, iar francizatul e liber sa ia marfa de la alti furnizori decit Tornado Systems, in proportie de pina la 25% din totalul vinzarilor sale.

Fii bancher !

ING si Volksbank acordea francize pentru deschiderea de sucursale

ING Bank a facut primii pasi in acordarea de francize adica a lansat sistemul prin care alte firme pot deschide sucursale cu sigla ING Office. Banca are mai mult de 100 de sucursale in acest sistem.

Volksbank a adoptat si ea aceasta strategie si deschis mai mult de 50 de agentii in franciza.

Conditii: daca dispuneti de un spatiu cu un vad comercial bun (proprietate sau chirie sigura, pe termen lung), daca aveti capacitate de a vinde (dynamism, focalizare pe client, „starea de marketing”), daca aveti cazier curat si capacitatea de a „convinge” la interviu si daca dispuneti de un capital de start-up de circa 10.000 Euro, va puteti califica pentru obtinerea unei astfel de francize

Spatiul trebuie sa fie intr-o zona comerciala sau intr-o zona rezidentiala si sa fie vizibil; oricine are potential in vanzari se califica, nu este obligatoriu ca solicitantul sa fi lucrat in trecut in sistemul financiar-bancar.

Potrivit Legii bancare, institutiile de credit au restrictii in ceea ce priveste externalizarea anumitor operatiuni pentru a reduce riscul unor fraude. Prin urmare, francizele bancare nu pot accepta bani de la populatie dar pot face operatiuni prin intermediul bancomatelor, pot face consultanta si procesare documentatii de credit, dar creditul va fi aprobat de o unitate obisnuita.



Franciza DBSOL

DBSOL activeaza ca broker de credite bancare in baza unor contracte de parteneriat cu banci interesate sa-si dezvolte portofoliul de clientela inclusiv prin promovarea prin parteneri a produselor lor de creditare.

Oferta:

Pentru clienti persoane fizice : informatii profesionistei cu privire la conditiile pe care trebuie sa le indeplineasca pentru a putea lua un credit si consiliere **gratuita** cu privire la cea mai buna solutie de finantare, adaptata nevoilor Clientului.

Pentru clientii persoane juridice : solutii complexe de finantare, adaptate si personalizate in functie de nevoile concrete ale clientului si produsele de finantare ale bancilor partenere.

DBSOL ofera conditii de franciza foarte atractive. Piata acestor servicii intra intr-o faza de dezvoltare puternica.

Contactati-ne!

Vă putem sprijini în :

evaluarea proiectului (afacerii propuse);

identificarea sursei de finanțare;

accesarea sursei de finanțare (elaborare plan de afaceri, cerere de finanțare, studiu de fezabilitate);

parteneriat pe proiecte.