

KOMSA Polska i aetka Communication Center wdrożyły program franczyzy, który, dzięki atrakcyjnym warunkom, cieszy się coraz większym zainteresowaniem wśród indywidualnych resellerów

Program Partnerski aetka to propozycja skierowana do specjalistów z branży technologicznej i telekomunikacyjnej, przede wszystkim działających na rynku GSM, IT, automotive, elektroniki użytkowej i podobnych. Jego celem jest utworzenie sieci punktów, w których klient indywidualny znajdzie pod jednym dachem szeroki zakres produktów i usług, a także profesjonalną obsługę połączoną z obiektywnym doradztwem. Francyzobiorcom aetka oferuje szansę na rozwój i utrzymanie pozycji na rynku między innymi dzięki akcjom promocyjnym oraz korzystnym cenom towarów, a ponadto opiekę stabilnego partnera oraz szkolenia pod nazwą aetka-Akademia.

Franczyza na korzystnych warunkach

Współpraca w ramach Partnerskiego Programu aetka wiąże się z szerokim pakietem korzyści. Pierwszą zaletą, eliminującą barierę wejścia, jest brak opłat licencyjnych. Co więcej, aetka gwarantuje francyzobiorcom budżet marketingowy, którego wartość zależy od obrotów z Komsa Polska. W ramach programu partner zyskuje wsparcie promocyjne, dopasowane indywidualnie do potrzeb salonu, obsługę logistyczną oraz opiekuna strategicznego ze strony Komsa Polska. W ramach aetka-Akademia organizowane są szkolenia poszerzające wiedzę teoretyczną oraz umiejętności praktyczne pracowników sklepów partnerskich. Dzięki tego typu inicjatywom partnerzy mogą np. samodzielnie wykonywać mniej skomplikowane naprawy sprzętu. Natomiast większa pomoc serwisowa gwarantowana jest przez w-support, działający w ramach grupy Komsa. Bardzo istotną zaletą franczyzy w aetka jest również możliwość zaopatrzenia się w asortyment produktowo – usługowy znanych producentów i operatorów na dogodnych warunkach.

Model finansowania

W ramach programu partnerskiego, aetka przygotowała specjalny model finansowania inwestycji. Wkład, jaki wnosi partner, nie jest określony z góry, zależy tylko i wyłącznie od jego indywidualnych możliwości oraz planów. Jeśli jest już w posiadaniu lokalu handlowego i potrzebuje jedynie wsparcia logistycznego, wydatki automatycznie maleją. Główną zaletą tego modelu jest dofinansowanie wizualizacji placówki handlowej przez aetka. Przykładowo, gdy wycena kosztów inwestycji wynosi 25 tys. zł, francyzobiorca inwestuje 20% (5 tys. zł), drugie tyle otrzymuje od aetka, natomiast spłata pozostałej kwoty może być objęta korzystną ofertą leasingową. Rata, dzięki comiesięcznemu wsparciu z budżetu marketingowego, może zostać obniżona.

Obowiązki francyzobiorcy

Oprócz wyraźnych korzyści Program Partnerski aetka wiąże się również z pewnymi wymogami. Rolą partnera jest realizowanie zakupów w Komsa Polska na określonym poziomie. Pozostałe kryteria dotyczą przede wszystkim położenia i wyglądu samego sklepu. Ważne jest, by punkty handlowe były zlokalizowane w miastach powyżej 15 tys. mieszkańców, najlepiej w centrach handlowych czy przy głównych ulicach. Określona została również minimalna wielkość sklepu, którego powierzchnia handlowa nie może być mniejsza niż 15 m², a optymalnie powinna wynosić 30-60 m². Właściciele sklepów partnerskich muszą oznakować fasady i witryny sklepu według standardów wprowadzonych przez aetka. Celem ujednoliconej wizualizacji na zewnątrz jest budowanie świadomości istnienia marki. Przy wsparciu aetka partner ma szansę profesjonalnie wyposażyć także wnętrze swojego lokalu, dzięki szerokiej gamie asortymentu aranżacyjnego. –Inwestycja w wizualizację wewnętrzną i zewnętrzną była z naszej strony słuszną decyzją, ponieważ opracowana oraz sprawdzona w Niemczech przez lata elegancka i praktyczna wizualizacja sklepu zdecydowanie poprawiła nasz wizerunek. Teraz wygląd naszego punktu można porównać do sklepów operatorskich, co wyróżnia nas spośród szeregu innych sklepów sprzedających podobny asortyment – mówi Marcin Sopicki z firmy Setel, która dołączyła do Programu Partnerskiego aetka na początku tego roku.

Czy wiesz, że...?

Program aetka przewiduje różne poziomy partnerstwa:

aetka Plus Partner

- * *Budżet marketingowy Plus (zależny od miesięcznych obrotów Partnera)*
- * *Materiały reklamowe dla Partnera*
- * *Indywidualne akcje promocyjne*
- * *Udział w ogólnopolskich aktywnościach marketingowych*
- * *Szkolenia i spotkania partnerskie*
- * *Specjalna oferta wyposażenia sklepu*
- * *Subdomena w domenie aetka.pl i dostęp do sklepu internetowego*
- * *Przy spełnieniu minimum logistycznego, pakiet „logistyka 50%” taniej lub gratis*
- * *Serwis gwarancyjny telefonów*

aetka Premium Partner - pełny pakiet Partner Plus oraz dodatkowo:

- * *Projekt aranżacji wnętrza sklepu*
- * *Budżet marketingowy Premium*
- * *Programy demo (telefony, nawigacje i inne)*
- * *Organizacja dni otwartych aetka*

Więcej informacji na www.aetka.pl

Yasna Communications