
Czy handel częściami do maszyn rolniczych, ciągników, narzędziami, ogumieniem, odzieżą ochronną oraz innymi towarami z branży technicznego zaopatrzenia rolnictwa się opłaca? Przykład 87 sklepów własnych firmy Grene pokazuje, że tak.

Startuje pierwszy w naszym kraju system franczyzowy sieci sklepów rolniczo-technicznych. Grene rozpoczyna właśnie rekrutację kandydatów na franczyzobiorców. Jak zapewnia, może nim zostać każdy, nie tylko osoba, która ma już doświadczenie w tej bądź pokrewnej branży. Może to być także dobry pomysł np. na nowy biznes rodzinny, bowiem system Grene został przygotowany tak, by można go było łatwo wdrożyć w każdych warunkach rynkowych.

- Jesteśmy gotowi do otwarcia pierwszych sklepów franczyzowych. Wypracowana przez nas formuła prowadzenia biznesu daje duże możliwości realizacji przez franczyzobiorców własnych planów i zamierzeń biznesowych. Co niezwykle istotne, nasz system jest dopasowany do funkcjonowania w mniejszych miejscowościach, co na rynku systemów sieciowych stanowi rzadkość, ale w ten sposób umożliwiamy rozwój tam, gdzie perspektywy rozwoju działalności handlowej są trochę mniejsze niż w dużych miastach – mówi Adam Wroczyński, pełnomocnik zarządu ds. rozwoju sieci franczyzowej w Grene Sp. z o.o.

Grene to duża firma, będąca częścią duńskiego koncernu, działającego w całej Europie. Zajmuje się dystrybucją szerokiego asortymentu produktów zaopatrzenia rolnictwa, ogrodnictwa, przemysłu, usług oraz produktów wykorzystywanych w gospodarstwach domowych. Rozwija też własną sieć sklepów, których obecnie ma 87. W planach jest powiększanie sieci zarówno poprzez otwarcia kolejnych sklepów własnych, jak i franczyzowych.

Franczyzobiorca sieci może liczyć na wszechstronną pomoc w uruchomieniu oraz prowadzeniu tego biznesu. Mowa m.in. o pozyskaniu i kompleksowym przygotowaniu lokalu, doradztwie przy planowaniu zagospodarowania przestrzeni, visual merchandisingu, ustalaniu polityki handlowej, a także organizacji działań marketingowych. Franczyzodawca zapewni również szkolenia oraz pomoże w opracowaniu planu finansowego opisującego rozwój sklepu franczyzobiorcy w trakcie obowiązywania umowy franczyzowej. Niemniej istotne jest to, że franczyzobiorca otrzyma dostęp do źródeł zaopatrzenia oraz atrakcyjne warunki handlowe, jakich nie otrzymuje żaden inny podmiot związany umową handlową z firmą Grene.

Dla pierwszych trzech franczyzobiorców przewidziano preferencyjne warunki przystąpienia do sieci. Zostaną oni zwolnieni z opłaty wstępnej (10 tys. zł netto) oraz przez pierwsze trzy miesiące z opłaty bieżącej (1 proc. od obrotu netto).

Koszt uruchomienia sklepu Grene w dużej mierze zależy od wielkości i stanu lokalu. W przypadku adaptacji sklepu o podobnym charakterze może się wahać w granicach 20 – 130 tys. zł netto. Zwrot tych środków przewidziany jest w okresie 6 – 18 miesięcy. Stworzenie od podstaw nowego sklepu to wydatek rzędu 130 – 270 tys. zł netto, zaś zwrot tych nakładów możliwy jest w okresie od 24 do 36 miesięcy. Każdy franczyzobiorca otrzyma od firmy model finansowy, który uwzględni wielkość nakładów oraz przewidywane zyski liczone w odniesieniu do jego konkretnej lokalizacji.

- Stworzyliśmy 3 kategorie sklepów, różniące się wielkością powierzchni oraz 4 kategorie najczęściej występujących typów lokalizacji (otoczenia rynkowego) i dominujących profili klientów. Podczas przeprowadzanej analizy potencjalnej lokalizacji sklepu franczyzowego określamy optymalne kryteria, jakie powinny zostać spełnione, aby został osiągnięty cel ekonomiczny. Na tej podstawie wybrany zostaje optymalny wariant sklepu franczyzowego, opracowywany jest harmonogram działań adaptacyjnych, organizacyjnych oraz kampania marketingowa dla nowo otwieranego sklepu. Wtedy przygotowujemy również model finansowy, aby wszystkie zaplanowane działania miały swoje oparcie w wynikach ekonomicznych. Dzięki temu franczyzobiorca nie zostanie zaskoczony nieprzewidywanymi trudnościami – wyjaśnia Adam Wroczyński.

System franczyzowy sklepów rolniczo-technicznych Grene wyróżnia nie tylko bycie pierwszym w tej branży, ale przede wszystkim szereg wypracowanych w trakcie rozwoju sieci sklepów własnych skutecznych i przetestowanych w praktyce narzędzi służących do zwiększania sprzedaży w sklepie, które franczyzobiorca może wykorzystywać w dopasowaniu do potrzeb swoich klientów. Każdy ze sklepów franczyzowych pracuje na odpowiednio wyselekcjonowanym asortymencie, w oparciu o indywidualne kryteria potrzeb klientów z danego regionu działania, dzięki czemu franczyzobiorca optymalizuje koszty prowadzenia działalności i osiąga lepsze wyniki. Dostęp do ponad 60 tysięcy pozycji asortymentowych, których dostawa realizowana jest w 24 godziny nie obciąża w nadmierny sposób kosztów sklepów franczyzowych związanych z magazynowaniem. Centrala sieci Grene na dużą skalę prowadzi działalność marketingowa i reklamowa.

- Franczyzobiorca może się zatem skupić na tym, co jest dla niego najważniejsze, czyli skutecznej obsłudze klienta i realizowaniu satysfakcjonującego poziomu przychodów. Aby poznać wszystkie zalety systemu, zapraszam do zapoznania się z prospektem informacyjnym, dostępnym na stronach internetowych sieci Grene. Pragnę również podkreślić, że plan uruchomienia sklepu franczyzowego to cały zintegrowany proces działań ze wszystkich obszarów handlu, zaopatrzenia, marketingu, który przed podjęciem jakichkolwiek działań zostaje przez obie strony przyjęty jako plan, który konsekwentnie realizujemy, wspierając naszych franczyzobiorców w każdym z aspektów funkcjonowania sklepu. Hasło naszego systemu franczyzowego – dzielimy się sukcesem – ma więc przede wszystkim wymiar praktyczny. Zdajemy sobie sprawę z tego, że tylko w ten sposób nasi franczyzobiorcy, a więc i my możemy dalej się rozwijać – podsumowuje Adam Wroczyński

Grene