



JAK ZOSTAC WŁAŚCIELEMI GYM Generation®?

1. Czym jest franczyza?

Franczyza to rodzaj współpracy pomiędzy niezależnymi podmiotami gospodarczymi, który w skuteczny sposób rozwija się w wielu branżach w Polsce. Jest to system sprzedaży usług (i produktów), który oparto na ścisłej i ciągłej współpracy pomiędzy dawcą i biorcą licencji (Franczyzodawcą i Franczyzobiorcą).

Przez cały okres trwania umowy franczyzy strony pozostają prawnie i finansowo niezależnymi przedsiębiorstwami. Istota tego systemu polega na tym, że Franczyzodawca nadaje swoim Franczyzobiorcom prawo do korzystania z jego koncepcji biznesowej i znaku towarowego, a także do korzystania ze stałej pomocy organizacyjnej i technicznej, a jednocześnie nakłada obowiązek prowadzenia działalności zgodnie z jego koncepcją. Dawca licencji jest bowiem właścicielem znaku towarowego i bogatego know-how sieci.

W trakcie trwania umowy franczyzy Organizator Systemu **GYM Generation®** będzie miał obowiązek przekazywania Franczyzobiorcy swojego know-how w sposób ciągły. Z kolei Franczyzobiorca będzie miał obowiązek stosowania się do reguł działania w sposób uzgodniony pomiędzy stronami w umowie franczyzy.

2. Cele systemu franczyzowego GYM Generation®

- stworzenie prostej do powielenia i sprawdzonej przez wiele lat koncepcji biznesowej,
- zapewnienie wysokiej jakości i interesującej gamy zajęć świadczonych przez placówki **GYM Generation®**,
- wspólne, stałe wzmacnianie pozycji marki **GYM Generation®** umożliwianie zwiększenia jej rozpoznawalności wśród zainteresowanych,
- zapewnienie stałego transferu know-how Franczyzodawcy do franczyzowych placówek Franczyzobiorców, aby prowadzona przez nie działalność operacyjna nie odbiegała od standardów wypracowanych przez system franczyzowy **GYM Generation®**,
- zapewnienie Franczyzobiorcom zysku w atrakcyjnej wysokości oraz satysfakcjonującej stopy zwrotu z inwestycji, a jednocześnie samorealizacji zawodowej i osobistej.

3. Korzyści związane z przystąpieniem do systemu franczyzowego GYM Generation®

Dzięki zawarciu długoletniej (przynajmniej na okres 5 lat) umowy franczyzy Franczyzobiorca uzyskuje prawo do prowadzenia placówki pod marką **GYM Generation®**, zapewniając sobie w ten sposób szereg korzyści związanych z przystąpieniem do systemu, do których przede wszystkim należy zaliczyć:

- przekazanie w pełni przygotowanego i sprawdzonego modelu biznesowego **GYM Generation®**, składającego się z koncepcji wizualnej, indywidualnie dobranego wyposażenia, procedur organizacji pracy oraz oferty dydaktycznej, reklamy i marketingu; modelu, który zapewnia komfort i wygodę dzieci oraz ich rodziców, pozwalając Franczyzobiorcy osiągnąć satysfakcjonujący wynik ekonomiczny,
- korzystanie do wszechstronnej wiedzy, zarówno dydaktycznej, jak i operacyjnej związanej z rutynowymi czynnościami, które są wykonywane w placówce **GYM Generation®**, a które decydują o powodzeniu działalności placówki,
- niwelacja ryzyka samodzielnej działalności, dzięki aktywnej współpracy Franczyzodawcy ze wszystkimi placówkami sieci,
- otrzymanie gwarancji terytorialnej (na określonym terenie nie powstanie inna placówka **GYM Generation®**),
- stabilność działania, długi okres obowiązywania umowy franczyzy, aktualizowana na bieżąco dokumentacja procedur zarządzania placówką,
- możliwość samorealizacji w branży o wysokim potencjale rozwojowym.

4. Opłaty licencyjne

W systemie franczyzowym **GYM Generation®** obowiązują następujące opłaty licencyjne:

- Opłata wstępna w wysokości 35 000 zł netto



- Opłata bieżąca w wysokości 4% miesięcznie (nie mniej jednak niż 500 zł netto) liczone od wartości netto miesięcznego obrotu franczyzowej placówki tytułem prawa do korzystania z marki, wizualizacji oraz procedur systemu – stałego transferu know-how.
- Opłata marketingowa w wysokości 1% miesięcznie liczone od wartości netto miesięcznego obrotu franczyzowej placówki – w całości przeznaczana na podejmowane przez Francyzodawcę działania w zakresie marketingu i reklamy sieci **GYM Generation®**.

5. Ekonomiczny model biznesu – franczyzowej placówki GYM Generation®

Wstępna opłata franczyzowa dla placówki **GYM Generation®** wynosi 35 000 netto. W zamian za jej uiszczenie Francyzobiorca otrzymuje prawo do działania pod marką **GYM Generation®** oraz zapewnienie stałego transferu know-how poprzez:

- przeprowadzenie cyklu szkoleń obejmujących wszystkie obszary związane z adaptacją oraz prowadzeniem placówki,
- bezpośrednie wsparcie ze strony doświadczonego personelu Francyzodawcy w pierwszych tygodniach wdrożenia systemu franczyzowego **GYM Generation®** w placówce Francyzobiorcy,
- przekazanie pełnej dokumentacji procesów zachodzących we franczyzowej placówce **GYM Generation®**, opisanych w podręczniku operacyjnym – kluczowym dokumencie umożliwiającym efektywne prowadzenie biznesu, na bieżąco aktualizowanym w trakcie obowiązywania umowy franczyzy.

NAKŁADY INWESTYCYJNE

Adaptacja lokalu do standardów placówki **GYM Generation®** niesie ze sobą koszty w zależności od potrzeb i wymagań adaptacyjnych lokalu, jego wyposażenia itp., które Francyzobiorca powinien pokryć w związku z:

- pracami remontowymi i adaptacyjnymi lokalu, w którym będzie znajdować się franczyzowa placówka GYM GENERATION®,
- zakupem wyposażenia,
- pokryciem w pierwszych tygodniach od otwarcia placówki zwiększonych kosztów związanych z lokalnym marketingiem, promocją, reklamą wśród rodziców.

PLAN FINANSOWY

Podane powyżej dane pochodzą z planu finansowego, opartego o wyniki ekonomiczne placówki referencyjnej Francyzodawcy – Organizatora Systemu. Ze względu na różnorodność uwarunkowań lokalizacyjnych oraz specyfiki miast w Polsce, nie jest w tym opracowaniu możliwe podanie dokładnych danych ekonomicznych, takich jak przychody, koszty działalności operacyjnej, czy zysk, dające w efekcie odpowiedź jak szybko każda z indywidualnie rozpatrywanych inwestycji się zwróci. Dlatego też przed podjęciem decyzji o współpracy kandydat na Francyzobiorcę otrzyma od Francyzodawcy model finansowy oraz wsparcie w zakresie jego rzetelnego opracowania, z uwzględnieniem szeregu czynników wewnętrznych, jak i zewnętrznych.

6. Etapy przystąpienia do systemu franczyzowego GYM Generation®

a) Nawiązanie kontaktu

Osoby zainteresowane założeniem i prowadzeniem franczyzowej placówki **GYM Generation®** proszone są o wypełnienie Formularza zgłoszeniowego lub kontakt z panią Alex Leyden tel.: +48 502 092 695; alex.leyden@gymgeneration.pl

b) Wypełnienie i odesłanie kwestionariusza zgłoszeniowego

Warunkiem rozpoczęcia głównej procedury przystąpienia przez kandydata na Francyzobiorcę do systemu **GYM Generation®** jest wypełnienie Kwestionariusza Zgłoszeniowego Potencjalnego Francyzobiorcy (KPZF) oraz dostarczenie odpowiednich dokumentów i informacji, wymienionych w załączniku do KPZF. Po otrzymaniu tych dokumentów Francyzodawca przeprowadzi weryfikację ich treści, co pozwoli zaaranżować spotkanie z wybranymi kandydatami na Francyzobiorców.

c) Spotkanie i rozmowa z kandydatem na Francyzobiorcę

Kolejnym etapem będzie rozmowa kwalifikacyjna z wyselekcjonowanymi na podstawie wypełnionych kwestionariuszy (KPZF) kandydatami. Francyzodawca zastrzega sobie jednak prawo do kontaktu i rozmowy kwalifikacyjnej jedynie z wybranymi kandydatami. Podstawowe cele spotkania i rozmowy z kandydatem na Francyzobiorcę to:

- zapoznanie się z treścią oraz podpisanie listu intencyjnego, dokumentu określającego warunki wymiany informacji pomiędzy

kandydatem na Francyzobiorcę a Francyzodawcą, a także czynności, które mają zostać wykonane, aby doprowadzić do podpisania umowy franczyzy,

- omówienie informacji wynikających z wypełnionego przez kandydata na Francyzobiorcę kwestionariusza zgłoszeniowego (KPZF),
- przygotowanie dla kandydata opisu adaptacji placówki w określonej lokalizacji w ramach standardów systemu franczyzowego **GYM Generation®**,
- prezentacja założeń ekonomicznych, które będą przydatne na etapie tworzenia i akceptowania planu finansowego dla franczyzowej placówki **GYM Generation®**,
- prezentacja projektu umowy franczyzy oraz omówienie jej założeń.

7. Umowa franczyzy

Po przeprowadzeniu przez Francyzobiorcę, wspólnie z Francyzodawcą kompleksowej analizy opłacalności planowanej inwestycji w wybranej lokalizacji następuje podpisanie umowy franczyzy.

Co niezwykle ważne, nawet po jej podpisaniu, Francyzobiorca ma jeszcze dodatkowo 7 dni na wycofanie się z umowy, co daje mu odpowiednio dużo czasu na ponowne przemyślenie lub ewentualne „ochłonięcie”, bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

8. Zasady współpracy w ramach systemu GYM Generation® – transfer know-how - Podręcznik operacyjny

Po podpisaniu umowy franczyzy i uiszczeniu opłaty wstępnej Francyzobiorca otrzyma podręcznik operacyjny systemu, który szczegółowo opisuje zasady postępowania przy adaptacji, organizacji i bieżącym prowadzeniu franczyzowej placówki **GYM Generation®**, to jest:

- Szczegółowy opis zasad funkcjonowania systemu franczyzowego **GYM Generation®**.
- Opis, zakres i harmonogram szkoleń wstępnych, organizowanych przez Francyzodawcę, mających w praktyczny sposób przygotować Francyzobiorcę do prowadzenia działalności.
- Opis, zakres i harmonogram szkoleń bieżących, które Francyzodawca będzie organizował cyklicznie w trakcie obowiązywania umowy franczyzy, których celem jest doskonalenie kluczowych umiejętności w dopasowaniu do lokalnego rynku oraz zmian na nim zachodzących.
- Opis relacji oraz zasad komunikacji Francyzodawcy z Francyzobiorcą w trakcie obowiązywania umowy franczyzy.
- Kompleksowy opis optymalnie zaprojektowanej i wyposażonej franczyzowej placówki **GYM Generation®**.
- Zasady organizacji oraz procedury pracy placówki we wszystkich obszarach jej działalności operacyjnej.
- Kompendium wiedzy o zasadach związanych z zarządzaniem personelem, wynagradzaniem i motywowaniem.
- Opis standardów sanitarnych i BHP.
- Reagowanie w możliwych do wystąpienia sytuacjach kryzysowych.

Podręcznik operacyjny systemu franczyzowego **GYM Generation®** jest na bieżąco aktualizowany przez Francyzodawcę. Oznacza to, że Francyzobiorca przez cały okres obowiązywania umowy franczyzy ma zapewniony dostęp do najnowszych przepisów regulujących działalność placówki, najlepszych praktyk związanych z wykonywaną działalnością, czy znowelizowanych procedur operacyjnych, usprawniających bieżące procesy biznesowe zachodzące we franczyzowej placówce **GYM Generation®**.

9. Wsparcie Francyzobiorcy w trakcie prowadzenia działalności

Wsparcie działalności franczyzowej placówki **GYM Generation®** przez Francyzodawcę dotyczy przede wszystkim:

- Doradztwa przy opracowaniu planu finansowego – opisującego rozwój franczyzowej placówki w trakcie obowiązywania umowy franczyzy.
- Doradztwa przy analizie lokalizacji i otoczenia, w których ma być prowadzona placówka franczyzowa.
- Przeprowadzenie szkoleń wstępnych i bieżących, których zakres został przedstawiony powyżej.
- Pomocy merytorycznej i praktycznej w postaci delegowania przez Francyzodawcę do placówki francyzobiorcy doświadczonego pracownika, którego zadaniem będzie wszelka pomoc w organizacji pracy w pierwszych tygodniach jej funkcjonowania.