

Pratarmė

Padėka

01 Pažintis su franšizės verslu

Franšizės verslo raida

Kaip veikia verslo tipo franšizė?

Franšizės privalumai ir trūkumai

Franšizės verslas auga

Ką žada ateitis?

02 Pagrindiniai asmenys franšizės santykiuose

Ko reikia, norint tapti franšizės teisių naudotoju?

Ko reikia, norint tapti franšizės teisių turėtoju?

Kiti dalyviai

03 Finansiniai franšizės verslo aspektai

Tipiški finansiniai įsipareigojimai

Dėmesio centre – franšizės atlygiai

Franšizės finansavimo užtikrinimas

Baigiamasis žodis apie pelningumą

04 Franšizės sutartis ir kiti su ja susiję klausimai

Kas rašoma teisės aktuose?

Franšizės sutartis

Ryšys tarp franšizės sutarties ir veiklos vadovo

Informacijos atskleidimo klausimai

Alternatyvūs ginčų sprendimo būdai

05 Kaip rasti, įvertinti ir apsaugoti galimybės teises

Geriausias laikas veikti – dabar!

Iniciatyvos kėlimas

Išankstinės atrankos procesas

Vertinimo procesas

Papildomos aplinkybės

Užbaigimas

06 Kas vyksta toliau?

Pradinė parama

Parama tęsiasi neribotą laiką

Franšizės teisių naudotojų plėtros galimybės

Kaip optimaliausiai pasinaudoti franšizės verslu?

Jūsų franšizės pardavimas

Nenumatyti atvejai

Oficialus atstovavimas franšizės teisių naudotojams

Franšizės teisių naudotojo gyvenimo ciklo koncepcija

Patyrusių profesionalų patarimai

07 Kur ieškoti pagalbos?

Informacijos šaltiniai Jungtinėje Karalystėje

Tarptautiniai informacijos apie franšizę šaltiniai

Informacija

Išvados

1 priedas Verslo plano parengimas

2 priedas Geriausia rekomenduojama praktika