



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ FRANCHISE Λειτουργεί ήδη το νέο site

Μετά από αρκετή προσπάθεια το νέο site του **Συνδέσμου Franchise Ελλάδος**, είναι στον «αέρα», στην ελληνική και αγγλική γλώσσα.

Το νέο site έχει φροντίσει να προσδίσει το κύρος και το status που απαιτείται από το Σύνδεσμο Franchise Ελλάδος, τόσο στην ελληνική όσο και στην αγγλική του έκδοση.

Επιπλέον έχει φροντίσει να προβάλλει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα μέλη του, τακτικά και συνεργαζόμενα, αφού εκτός του τρόπου τοποθέτησής τους, όλες οι αναφορές οδηγούν με links στα αντίστοιχα site των μελών.

Από την πρώτη κιόλας σελίδα, διακρίνεται ότι ο Σύνδεσμος ακολουθεί τη μεθοδολογία του **Ευρωπαϊκού Συνδέσμου Franchise** και όχι αυτή του αμερικανικού ή του αυστραλιανού, με στόχο να επισημανθεί το κύρος και η ουσία του ανωτάτου οργάνου του Franchise, και όχι να δημιουργηθεί ένα εμπορικό site, υπό την έννοια του συμβούλου ή του υπερσυμβούλου franchise. Ακόμα και στη σελίδα Services, ενώ αναφέρονται οι υπηρεσίες του Συνδέσμου Franchise Ελλάδος, δεν παρουσιάζονται ως εμπορικές, αλλά ως υπηρεσίες - ομπρέλα για τα μέλη του.

Μέσα από τη βιβλιοθήκη, στην πρώτη σελίδα δεξιά (Your Guide in Business), στην οποία κάθε μέλος θα έχει πρόσβαση μέσω ενός κωδικού, οι επισκέπτες μπορούν να ενημερώνονται τόσο για παρελθούσες όσο και για παρούσες αποφάσεις και νέα του κλάδου. Η βιβλιοθήκη αυτή φιλοδοξεί να αποτελέσει ένα τεράστιο know how για τα μέλη του Συνδέσμου.

Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση «φιλοδοξούμε το site του Συνδέσμου να αποτελέσει ενεργό παράγοντα ανάπτυξης του franchise εν γένει και της επιτυχίας των μελών του ειδικότερα.

Επισημαίνουμε ότι φροντίσαμε το νέο site να μην είναι σε καμία περίπτωση ανταγωνιστικό με οποιαδήποτε εμπορική δραστηριότητα των μελών μας, τακτικών ή συνδεδεμένων. Αντίθετα, επιδιώξαμε με μεγάλη επιμέλεια, να είναι συνεργασιακό, να προβάλλει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα μέλη του και την εγκυρότητα του συστήματος franchise».

▶ Σήμερα, εν μέσω οικονομικής κρίσης, η δικαιόχρηση ανθεί καθώς δίνεται η δυνατότητα της «έτοιμης λύσης» και η επιτυχία εξασφαλίζεται με επώνυμο προϊόν, δυνατές συνεργασίες, οργανωμένες μεθόδους marketing αθλή και management, επισημαίνει μεταξύ άλλων μιλώντας στο «Κέρδος» ο κ.

Τίμος Λέγκας, franchisee της **ORA-ORA** στην Πάτρα. Ο κ. Λέγκας στη συνέντευξή του, το πλήρες κείμενο της οποίας ακολουθεί αναφέρει επίσης την σημασία που έχει για έναν νέο επιχειρηματία να βρίσκεται κάτω από την ομπρέλα ενός ισχυρού brand nam, όπως είναι η **ORA-ORA**.

ΤΙΜΟΣ ΛΕΓΚΑΣ, franchisee της **ORA-ORA** ΣΤΗΝ ΠΑΤΡΑ

Επίκαιρη τώρα η ομπρέλα ισχυρού ονόματος για έναν επιχειρηματία

▶ **Κύριε Λέγκα, πώς βλέπετε τον θεσμό της δικαιόχρησης στο σημερινό οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον;**

Αναμφισβήτητα, το σημερινό οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον είναι αυτό που επιβάλλει το θεσμό της δικαιόχρησης. Είναι έντονη η ανάγκη για όλους τους νέους επιχειρηματίες να λειτουργούν υπό την ομπρέλα ενός ισχυρού Brand Name, όπως των **ORA-ORA**, αλλά και κάτω από την προστασία και συνεχή καθοδήγηση μίας εταιρείας Δημιουργίας και Ανάπτυξης Δικτύων Franchise του βελγικού της **New Business**. Σήμερα, εν μέσω οικονομικής κρίσης, η δικαιόχρηση ανθεί καθώς δίνεται η δυνατότητα της «έτοιμης λύσης» και η επιτυχία εξασφαλίζεται με επώνυμο προϊόν, δυνατές συνεργασίες, οργανωμένες μεθόδους marketing αλλά και management καθώς και μία σειρά από στοχευμένες ενέργειες που πραγματοποιεί η εταιρεία που συνυπογράφει την επιτυχία των καταστημάτων. Τα πρώτα δείγματα από η λειτουργία του καταστήματος είναι θετικά και όπως όλα δείχνουν με τάση διαρκώς ανοδική. Επομένως, σαφώς και η δικαιόχρηση (Franchise) είναι επιβεβλημένη στο σημερινό οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον.

▶ **Πότε ενταχθήκατε στο δίκτυό της και τι σας ώθησε σε αυτή την απόφαση;**

Αρχές Δεκεμβρίου του 2009, το κατάστημα **ORA-ORA** της Πάτρας άνοιξε τις πύλες του για να υποδεχτεί το αχαϊκό κοινό στην οδό Κορίνθου 227. Όλα ξεκίνησαν από το ιδιαίτερο ενδιαφέρον μου για το χώρο της υψηλής ωρολογιοποιίας. Η υψηλή κερδοφορία και πορεία της **Diversa** όμως, ήταν τα στοιχεία εκείνα που μετέτρεψαν την φυσική τάση σε έμπρακτο αποτέλεσμα. Άμεσο επακόλουθο αποτέλεσε η ένταξή στο δίκτυο των καταστημάτων **ORA-ORA**, καθώς η μητρική εταιρεία με τροφοδοτεί διαρκώς με επώνυμες συνεργασίες του κλάδου που δε θα μπορούσαν να εξασφαλιστούν με κανέναν άλλο τρόπο, όπως **Versace, Fossil, Dunlop, Citizen, Emporio Armani, Swiss Military, Donna Karan, Burberry, Lacoste Nina Ricci, Gucci, Saint Honore, Casio, Hugo Boss, Nautica, Guess, Chronotech, D&G, Viceroy, Cat, Vip Time, Mark Ecko** κ.ά.



▶ **Ποιες υπηρεσίες παρέχει το κατάστημά σας;**

Το κατάστημα μας προσφέρει αποκλειστικά ρολόι που απευθύνεται όχι μόνο στο σύγχρονο άνδρα και στην απαιτητική γυναίκα που επιθυμούν κομψή εμφάνιση όλες τις ώρες της ημέρας, αλλά και στο παιδί που χρειάζεται ένα πρακτικό και μοναδικό ρολόι. Πέρα, βέβαια, από τα ρολόγια τα οποία εμπορευόμαστε, στα **ORA-ORA** προσφέρουμε και υπηρεσίες σε τεχνικά ζητήματα καθώς επίσης το κοινό μας μπορεί να προμηθευτεί επιπλέον μπαταρίες και λουράκια για κάθε τύπο ρολογιού. Στο κατάστημά μας, άλλωστε στην Πάτρα, το κοινό έχει τη δυνατότητα να απολαύσει τα προϊόντα και τις υπηρε-

σίες που προαναφέραμε (προϊοντικά και τεχνικά).

ΤΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

▶ **Ποιο θεωρείτε το βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της μητρικής εταιρείας;**

Η **Diversa**, μητρική εταιρεία των **ORA-ORA**, έχει ήδη διασχίσει μια εξαιρετικά επιτυχημένη πορεία και έχει καταφέρει να αναδειχτεί σε γίγαντα στον χώρο της.. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αποτελούν οι επώνυμες συνεργασίες οίκων ωρολογιοποιίας. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι και η είσοδος της **Diversa** πρόσφατα στην εναλλακτική αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

▶ **Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα συστατικά που θα πρέπει να έχει η σχέση μεταξύ franchisee και franchisor;**

Για την καλύτερη δυνατή συνεργασία, η σχέση franchisee και franchisor πρέπει να λειτουργεί με γνώμονα το αμοιβαίο όφελος και των δύο και φυσικά την επίτευξη του μέγιστου κέρδους. Η συνέπεια στην ποιότητα, η διαφάνεια στις συναλλαγές και η σιγουριά που παρέχει η **New Business**, η μεγαλύτερη και πλέον εξειδικευμένη εταιρεία Δημιουργίας και Ανάπτυξης Δικτύων Franchise είναι απαραίτητα και συνάμα αναφαιρέτα συστατικά της επιτυχούς σχέσης μεταξύ franchisee και Franchisor.

Σήμερα, εν μέσω οικονομικής κρίσης, η δικαιόχρηση ανθεί καθώς δίνεται η δυνατότητα της «έτοιμης λύσης» και η επιτυχία εξασφαλίζεται με επώνυμο προϊόν, δυνατές συνεργασίες, οργανωμένες μεθόδους μάρκετινγκ