

► przedsiębiorstw. Ten obszar rynku jest dla nas szczególnie atrakcyjny, bo firmy z tego segmentu są często poza zainteresowaniem największych korporacji leasingowych, a przecież również potrzebują i szukają sposobów finansowania środków trwałych – tłumaczy Grzegorz Olszewski.

Jednorazowa opłata za przystąpienie do sieci GO-leasing wynosi 13,9 tys. zł netto. Oprócz tego franczyzobiorca powinien przewidzieć 5-10 tys. zł na uruchomienie biura. Opłata miesięczna to 1,5 tys. zł, ale przez pierwsze pół roku współpracy partnerzy odprowadzają do centrali 1 tys. zł. Średnia miesięczna prowizja wypłacana w sieci GO-Leasing wynosi ok. 11,5 tys. zł, zaś najlepsi osiągają miesięczne wynagrodzenia w kwotach 60-70 tys. zł.

GRUPA OPEN FINANCE

Franczyzodawca oferuje partnerom trzy marki „pod jednym dachem”: Open Finance, Home Broker i Open Brokers.

Jesienią 2017 roku grupa Open Finance poinformowała o nowej strategii, w ramach której na licencji franczyzowej udostępniła przedsiębiorcom swoje marki Open Finance, Home Broker oraz Open Brokers. Pierwsza placówka pod „zjednoczonym” szyldem powstała w marcu w Ełku, a na początku kwietnia dołączyły do niej punkty w Legionowie i Grodzisku Mazowieckim. Na 2018 rok zaplanowano otwarcie 25 placówek partnerskich, ale wydaje się, że realizacja planu jest w zasięgu ręki, bo franczyzodawca podpisał już umowy o współpracę na 15 kolejnych oddziałów. Klienci oraz przedsiębiorcy z Ełku mają dostęp do 19 banków, 700 inwestycji deweloperskich, 35 tys. ofert nieruchomościowych w 20 największych portalach internetowych i 23 towarzystw ubezpieczeniowych. Za pośrednictwem placówki klienci mogą skorzystać z oferty Open Finance w zakresie m.in.: kredytów hipotecznych, gotówkowych, firmowych, ale również uzyskać wsparcie pośrednika Home Broker przy kupnie, sprzedaży lub wynajmie nieruchomości w całej Polsce. Uzupełnieniem jest także oferta ubezpieczeń m.in. komunikacyjnych, życiowych czy majątkowych oferowana przez multia-gencję Open Brokers.

– Zainteresowanie naszą ofertą franczyzową przerosło oczekiwania – liczba zainteresowanych partnerów oraz lokalnego biznesu pokazała, że ta inicjatywa to strzał w dziesiątkę.

open finance
Finanse dla każdego

BROKERZY FINANSOWI

Min. kwota inwestycji: 30 tys. zł,
zależna od wielkości lokalu

Open Finance i Open Brokers
Grzegorz Dul
tel. 695 995 767
kontakt@franczyzaopen.pl

Plan na początek

25

tyle otworzyć zaplanowała na 2018 rok Grupa Open Finance, która dopiero co wystartowała z franczyzą.

mentor
UBEZPIECZENIA

POŚREDNICTWO UBEZPIECZENIOWE

Jednostki własne: 1; franczyzowe: 20; min. kwota inwestycji: 7 tys. zł; lokal: ok. 25 m². Miasta powyżej 3 tys. mieszkańców

Mentor Ubezpieczenia
Maciej Maćkowiak
tel. 533 801 524
wspolpraca@mentorui.pl

Pierwsza placówka w Ełku to będzie najlepsza wizytówka współpracy Grupy Open Finance z energicznymi oraz rzetelnymi przedsiębiorcami, takimi jak Marta Radziwiłko – naszym pierwszym franczyzobiorcą – mówi Grzegorz Dul, dyrektor zarządzający franczyzą w Grupie Open Finance.

Opłata licencyjna za przystąpienie do sieci wynosi 40 tys. zł, a miesięczna opłata franczyzowa 1 tys. zł. Nie ma opłaty marketingowej – to franczyzodawca zapewnia budżet na marketing w pierwszym roku funkcjonowania placówki i zajmuje się jego prowadzeniem. Franczyzobiorca zarabia na prowizji generowanej ze sprzedaży oddziału. Z modeli finansowych i wycień przygotowanych przez franczyzodawcę wynika, że nowa placówka uzyskuje rentowność po 5-6 miesiącach.

MENTOR UBEZPIECZENIA

Partnerzy sieci zaczynają osiągać zyski średnio po 12 miesiącach. Do tego czasu franczyzodawca będzie łączyć ich budżet.

500 zł miesięcznie albo 2 proc. dodatkowej prowizji – między takimi dwoma wariantami wsparcia może wybierać franczyzobiorca sieci Mentor Ubezpieczenia. Pomoc dostępna jest przez pierwsze 12 miesięcy działalności, czyli okres, w którym dołączający do sieci przedsiębiorca dopiero czeka na pierwsze zyski.

– Partner, zanim podejmie współpracę, otrzymuje od nas tabelę stawek prowizyjnych, żeby mógł się zorientować, jak ten biznes wygląda od strony przychodów. Ciężko jednoznacznie powiedzieć, jakich dochodów może się spodziewać. To wszystko zależy od jego zaangażowania, generowanych kosztów oraz regionu Polski, w którym zamierza działać. Ceny ubezpieczeń różnią się dość znacznie. Za polisę OC w Warszawie klient zapłaci 60-80 proc. więcej niż w małym mieście na Podkarpaciu. Koszty działania też będą inne. Natomiast wysokość prowizji jest zależna od towarzystwa ubezpieczeniowego, którego produkt został sprzedany oraz od rodzaju tego produktu (ubezpieczenie komunikacyjne, nieruchomości czy na życie) – tłumaczy Maciej Maćkowiak, koordynator sieci zewnętrznej Mentor Ubezpieczenia.

Pierwszy lokal franczyzowy sieci powstał w grudniu 2017 roku. Łącznie (wraz z własnymi i partnerskimi) pod szyldem Mentor Ubezpieczenia działa 20 placówek. Na przystosowanie lokalu do standardów sieci trzeba wydać 7-10 tys. zł. Franczyzodawca nie pobiera opłat licencyjnych. W biznesplanie trzeba