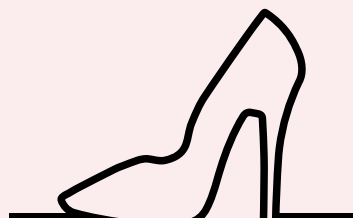


Pięć francyz idealnych dla kobiet

Kobiety coraz częściej decydują się na własny biznes, zamiast pracować na etacie. W które franczyzy inwestują najchętniej?



Przedsiębiorcze, zaangażowane, wielozadaniowe – kobiety to dobre partnerki w biznesie. Coraz częściej cenią sobie niezależność i planują otwierać własne firmy. Z raportu Organizacji Sukces Pisany Szminka „Bizneswoman roku. Polki i przedsiębiorczość 2023”, wynika, że ponad 40 proc. kobiet chce prowadzić własną działalność, a najchętniej wskazywana branża to usługi. Jeszcze rok temu największym zainteresowaniem cieszyła się edukacja.

Przy tym choć paniom nie brakuje własnych pomysłów na biznes, to często wołają sprawdzone koncepty. Wśród francyz działających na polskim rynku wiele jest takich, w których doskonale odnajdują się kobiety, albo wręcz skierowanych do nich. Wybraliśmy pięć.

W ŚWIECIE DEPIŁACJI

Kobiety chętnie angażują się w biznes pod szyldem DepilConcept.

– Nasi partnerzy to w znacznej większości kobiety – przyznaje Kamil Miciałkiewicz, menedżer ds. rozwoju sieci DepilConcept.

Firma zajmuje się trwałą depilacją, a dla kobiet to bliski temat. Tym bardziej że w salonach DepilConcept pracują wyłącznie kobiety i to one najczęściej są klientkami takich salonów.

– Kobiety pracujące na etacie, mamy po macierzyńskim lub inwestorki decydują się na otwarcie salonu pod naszym szyldem, ponieważ często korzystają z naszych usług, są zadowolone i dochodzą do wniosku, że to jest biznes wart zaangażowania – tłumaczy Kamil Miciałkiewicz.

DepilConcept jest też dobrym rozwiązaniem dla kobiet, ponieważ oferuje im kompleksowe wsparcie. A panie,

szczególnie te, które mają dzieci, nie chcą zaczynać biznesu od zera, na co często decydują się mężczyźni.

– Oferujemy sprawdzony koncept biznesowy i pomagamy nie tylko przed otwarciem, ale i przez cały okres współpracy. Stale jesteśmy w kontakcie z naszymi franczyzobiorcami, wspieramy ich we wszelkich trudnościach i podpowiadamy rozwiązania. To się przekłada na wyniki finansowe. Wszystkie nasze salony mają bardzo dobre obroty. Nie mamy partnera, który nie byłby zadowolony ze współpracy. Ci, którzy się angażują w biznes i działają zgodnie z naszymi wskazówkami, rozwijają się – zapewnia Kamil Miciałkiewicz.

Dodaje, że wielu kobietom prowadzenie DepilConcept daje niezależność finansową i poczucie stabilizacji. Kobiety są także z punktu widzenia sieci dobrym materiałem na partnerów, ponieważ mocno angażują się w to, co robią.

– Dla nas zaangażowanie jest bardzo ważne. A jak kobieta już podejmie decyzję o własnym biznesie, to zwykle zajmuje się nim na 100 proc. – mówi Kamil Miciałkiewicz.

W minionym roku salony DepilConcept średnio notowały 93 tys. zł przychodu miesięcznie. Najwyższy wynik z sierpnia to aż 335 tys. zł. W całej sieci, która działa międzynarodowo, to polski salon w Rumi, jest najlepszy na świecie. Obecnie w Polsce funkcjonuje niespełna 100 salonów, a do końca 2024 roku ma ich być ok. 110.

– Zainteresowanie otwieraniem kolejnych lokali jest dosyć duże. Osoby obserwujące rynek beauty widzą, że rozwijamy się intensywnie – mówi Kamil Miciałkiewicz.



KAMIL MICIAŁKIEWICZ,
menedżer ds. spraw
rozwoju sieci
DepilConcept

Najpierw klientki, potem partnerki

Kobiety pracujące na etacie, mamy po macierzyńskim lub inwestorki decydują się na otwarcie salonu DepilConcept, ponieważ często korzystają z naszych usług, są zadowolone i dochodzą do wniosku, że to jest biznes wart zaangażowania.



Każdy franczyzobiorca DepilConcept może otworzyć maksymalnie trzy salony. Taką ich liczbą jest w stanie zarządzać jedna osoba. W każdym gabinecie pracuje 5-6 osób, więc trzy salony dają biznes, który zatrudnia w sumie około 15 osób.

Aby dołączyć do sieci DepilConcept, nie trzeba mieć doświadczenia w branży beauty. Wystarczy stworzyć zaangażowany zespół przy wsparciu centrali marki. Franczyzobiorca dostaje też solidne szkolenia w zakresie umiejętności praktycznych, organizacyjnych, operacyjnych i dotyczących finansów. Szkolenie wstępne trwa

tydzień i jest bardzo intensywne. Kończy się dwudniowym spotkaniem po miesiącu od momentu otwarcia salonu. Zielone światło na otwarcie kolejnego gabinetu można dostać po sześciu miesiącach funkcjonowania w sieci. Coraz więcej partnerów DepilConcept decyduje się na taki krok. Otwarcie DepilConcept wymaga inwestycji rzędu 250-300 tys. zł netto – w tej kwocie zawarty jest już plan inwestycyjny Rental, rozliczany z franczyzodawcą. Jego wartość to 99,7 tys. zł netto. Reszta kwoty to remont lokalu ustalany indywidualnie oraz zakup urządzenia z opcją jego wynajmu.