

Prvním krokem k úspěšnému rozjezdu franšizové pobočky OK POINT je **kvalitně zpracovaný byznys plán**. Jeho příprava prověří schopnost franšizanta obchodně plánovat.

## NÁKLADY NA VYBUDOVÁNÍ

- **výstavba pobočky 800 000 až 1 000 000 korun**
- **provozní rezerva na 6 měsíců ve výši 500 000 korun**

Požadovány jsou také vlastní prostředky v minimální výši 300 000 korun, franšizor poskytuje nízkouúročený úvěr. Splatnost úvěru je standardně 5 let.

1

Modelace by měla obsahovat jednotlivé kapitoly mající zásadní vliv na obchodní výsledky pobočky.

## PERSONÁLNÍ NÁKLADY

- **franšizant**
- **dva zaměstnanci na plný úvazek**

Volitelně mohou být v OK POINTU zaměstnáni další zaměstnanci na hlavní nebo částečný úvazek i spolupracovníci podnikající na základě živnostenského oprávnění.

2

## MĚSÍČNÍ PROVOZNÍ VÝNOS

- **minimální obrat pobočky je 500 000 korun měsíčně**
- **cílem je dosáhnout průměrného obratu 850 000 korun měsíčně**
- **k dosažení cíle je potřeba plnohodnotně obsloužit 2 klienty denně**

Franšizant má možnost budovat síť externích spolupracovníků, kteří mu generují další příjmy zejména v oblasti realitních obchodů.

3

## MĚSÍČNÍ PROVOZNÍ NÁKLADY

- **provoz pobočky (nájem, služby atd.)**
- **franšizový poplatek**
- **IT poplatek**
- **mzdy zaměstnanců**

Provozní náklady na pobočku se pohybují kolem 100 000 korun měsíčně. Na základě zkušenosti nastává návratnost vstupní investice dříve, než uplyne 24 měsíců.

4