# تعارف برائے
# فرنچائزنگ

معاونت:

PEPSICO FOODSERVICE

IFA تعلیمی فاؤنڈیشن

*© IFA 2010 تعلیمی فاؤنڈیشن۔ جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ اس کتاب کے کسی بھی حصے کی ناشر کی تحریری اجازت کے بغیر کسی بھی شکل میں اور کسی بھی طریقے سے (برقی، فوٹوکاپی، ریکارڈنگ یا کسی بھی دوسرے طریقے سے) نقل یا دوبارہ ترسیل کرنے کی ممانعت ہے۔* IFA Educational Foundation، 1501 K Street، NW، Washington، DC 20005، 628-8000 (202)، **www.franchise.org**.

# تعارف برائے فرنچائزنگ

IFA تعلیمی فاؤنڈیشن

معاونت:

PEPSICO FOODSERVICE

تحریر باربرا بیشل

# باب 1

## فرنچائزنگ کا تعارف

1. فرنچائز سے کیا مراد ہے؟
2. عام فرنچائز اصطلاحات کیا ہیں؟
3. فرنچائزنگ کے کیا متبادل ہیں؟
4. فرنچائز کی ملکیت کے کیا فائدے اور نقصانات ہیں؟
5. فرنچائزنگ میں کونسے قانونی مسائل پیش آسکتے ہیں؟

## فرنچائز سے کیا مراد ہے؟

**فرنچائز** دو قانونی طور پر آزاد فریقین کے درمیان ایک لائسنس یا معاہدہ ہے جس کے تحت:

- کسی فرد یا افراد (فرنچائز حاصل کرنے والے) کو کسی دوسرے کاروبار (فرنچائزر) کا ٹریڈمارک یا تجارتی نام استعمال کرتے ہوئے کسی بھی مصنوعے یا خدمت کو مارکٹ کرنے کا حق حاصل ہے
- فرنچائز حاصل کرنے والے کو فرنچائزر کے عملیاتی طریقہ کار استعمال کرتے ہوئے کسی بھی مصنوعے یا خدمت کو مارکیٹ کرنے کا حق حاصل ہے
- فرنچائز حاصل کرنے والے کے لئے فرنچائزر کو ان حقوق کی فیس کی ادائیگي ضروری ہے
- فرنچائزر کے لئے فرنچائز حاصل کرنے والے کو حقوق اور معاونت فراہم کرنا ضروری ہے

**فرنچائز کا معاہدہ**

| فرنچائزر | فرنچائز حاصل کرنے والا |
|---|---|
| ٹریڈمارک یا تجارتی نام کی ملکیت رکھتا ہے | ٹریڈمارک یا تجارتی نام استعمال کرتا ہے |
| مندرجہ ذیل کے سلسلے میں معاونت فراہم کرتا ہے:<br>• (بعض اوقات) رقم کی فراہمی<br>• اشتہار<br>• تربیت | فرنچائزر کی مدد سے اپنا کاروبار بڑھاتا ہے |
| فیس موصول کرتا ہے | فیس کی ادائیگی کرتا ہے |

# فرنچائز کی اقسام

## مصنوعے کی تقسیم

مصنوعے کی تقسیم کے معاہدے میں فرنچائز حاصل کرنے والے صرف فرنچائزر کے مصنوعات فروخت کرتے ہیں اور ان کے درمیان رسدرساں اور ڈیلر کے تعلقات ہوتے ہیں۔ مصنوعے کی تقسیم میں فرنچائزر فرنچائز حاصل کرنے والے کو اپنا تجارتی نام اور لوگو کا لائسنس دیتا ہے لیکن عام طور پر انہیں اپنے کاروبار چلانے کا نظام مہیا نہیں کرتا ہے۔ اس قسم کی فرنچائزنگ عام طور پر مشروبات، گاڑیوں اور گیسولین کی صنعت میں پائی جاتی ہے۔

مقبول ترین مصنوعے کی تقسیم کی فرنچائز میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

- Coca-Cola
- Goodyear Tires
- Ford Motor Company

مصنوعے کی تقسیم کی فرنچائزنگ میں سب سے زیادہ فروخت ہے، لیکن آج کل کاروباری فارمیٹ کی فرنچائزنگ سب سے زیادہ عام ہے۔

## کاروباری فارمیٹ فرنچائز

اس کے برعکس کاروباری فارمیٹ کے فرنچائز میں نہ صرف فرنچائزر کے مصنوعے، خدمت اور ٹریڈمارک کا استعمال ہوتا ہے، بلکہ اس میں کاروبار کرنے کا مکمل طریقہ کار بھی مہیا کیا جاتا ہے جس میں مارکیٹنگ کے مصنوبہ جات اور عملیاتی طریقہ کار بھی شامل ہیں۔ کاروباری فارمیٹ کے فرنچائز سب سے عام ہیں۔

USA Today کے مطابق فرنچائزنگ کے سب سے زیادہ مقبول مواقع مندرجہ ذیل صنعتوں میں پائے جاتے ہیں:

- فاسٹ فوڈ
- خدمت
- ریستوراں
- تعمیر
- کاروباری خدمات
- ریٹیل
- آٹوموٹیو
- مرمت
- ریٹیل-اشیائے خوردونوش
- رہائش

**عام کاروباری فارمیٹ کے فرنچائز میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:**

**فاسٹ فوڈ**
Wendy's
McDonald's
Great Clips

**صحت و خوبصورتی**
Jenny Craig Weight Loss
Hardee's
Pearle Vision, Inc.

**آٹو**
AAMCO
Midas
Budget Rent-A-Car

**ریٹیل**
Athlete's Foot
Blockbuster Video
Play It Again Sports

**کاروباری خدمات**
H & R Block
Signs By Tomorrow
UPS Store

**تعلیم**
Sylvan Learning
Huntington
New Horizons

**رہائش**
Comfort Inn
Embassy Suites
Quality Inn

**مرمت**
Roto-Rooter
Stanley Steemer
ServiceMaster

**ریستوراں**
Blimpie
Dairy Queen
Outback Steakhouse

# فرنچائز کے معاہدوں کی اقسام

کئی مختلف قسم کی فرنچائزز، صنعتیں اور سرمایہ کاری ممکن ہے، لہذا کاروبار کے مالک کے لئے مختلف اقسام کے فرنچائز کے معاہدے ممکن ہیں۔

## انفرادی یونٹ (ڈائریکٹ یونٹ) فرنچائز

انفرادی یونٹ (ڈائریکٹ یونٹ) فرنچائز ایک ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت فرنچائز حاصل کرنے والے کو فرنچائز سے ایک فرنچائز یونٹ کھولنے اور چلانے کے حقوق حاصل ہیں۔ یہ فرنچائز کا آسان ترین اور سب سے عام طریقہ ہے۔ تاہم پہلے فرنچائز یونٹ کی کامیابی کے بعد اضافی انفرادی یونٹ کے فرنچائز خریدنا ممکن ہے۔ یہ متعدد افرادی یونٹ کا معاہدہ کہلاتا ہے۔

## متعدد یونٹ فرنچائز

- علاقے میں ترقی
- ماسٹر فرنچائز (ذیلی فرنچائزنگ)

متعدد یوٹٹ فرنچائز سے مراد ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت فرنچائزر فرنچائز حاصل کرنے والے کو ایک سے زیادہ یونٹ کھولنے اور چلانے کے حقوق دیتا ہے۔

### علاقے کی ترقی کا فرنچائز

علاقے کی ترقی کے فرنچائز کے تحت، فرنچائز حاصل کرنے والے کو ایک مخصوص علاقے میں ایک مخصوص میعاد کے دوران ایک سے زیادہ یونٹ کھولنے کا حق حاصل ہے۔ مثال کے طور پر، فرنچائز حاصل کرنے والا ایک مخصوص علاقے میں پانچ سال کے اندر 5 یونٹ کھولنے کا معاہدہ کرسکتا ہے۔ فرنچائزر فرنچائز حاصل کرنے والے کو اس علاقے میں کاروبار بڑھانے کے بلاشرکت غیر حقوق فراہم کرتا ہے۔

### ماسٹر فرنچائز

ماسٹر فرنچائز کے معاہدے کے تحت فرنچائز حاصل کرنے والے کو علاقے کی ترقی کے معاہدے کے مقابلے میں زیادہ حقوق حاصل ہیں۔ کسی علاقے میں مخصوص تعداد میں یونٹ کھولنے اور چلانے کے حق کے علاوہ، ماسٹر فرنچائز حاصل کرنے والا دوسروں کو اس علاقے میں فرنچائز فروخت کرنے کا بھی حق رکھتا ہے، یہ ذیلی فرنچائزنگ کہلاتا ہے۔ اس طرح ماسٹر فرنچائز حاصل کرنے والا شخص فرنچائز کی کئی ذمہ داریاں سنبھالتا ہے، جس میں معاونت اور تربیت کے ساتھ ساتھ فیس اور رویلٹی کی وصولی بھی شامل ہیں۔

متعدد یونٹ فرنچائز کی ایک اور قسم علاقے کی نمائندگی کی فرنچائز ہے۔ اس میں علاقے کا نمائندہ علاقے کی فرنچائز خرید کر علاقے میں یونٹ فرنچائز حاصل کرنے والوں کو فروخت کرتا ہے۔ علاقے کا نمائندہ یونٹ فرنچائز حاصل کرنے والوں کے ساتھ معاہدہ نہیں کرتا ہے (یونٹ فرنچائز حاصل کرنے والے فرنچائزر سے معاہدہ کرتے ہیں) لیکن فرنچائزر کو واجب الادا ابتدائی اور جاری فیس کا کچھ حصہ رکھتے ہیں۔

# عام فرنچائز اصطلاحات

### کاروباری فارمیٹ کی فرنچائز

اس قسم کی فرنچائز میں مصنوعہ، خدمت اور ٹریڈمارک کے علاوہ، کاروبار کرنے کا مکمل طریقہ بھی شامل ہے، جس میں مارکیٹنگ کا منصوبہ اور عملیاتی مینوئل شامل ہیں۔

### ڈسکلوژر کا بیان

FDD یا فرنچائز ڈسکلوژر کے دستاویز نامی اس دستاویز میں فرنچائزر اور فرنچائز کے نظام کے متعلق معلومات موجود ہے۔

### FDD

فرنچائز ڈسکلوژر دستاویز، یا FDD، ڈسکلوژر کے دستاویز کا وہ فارمیٹ ہے جس میں فرنچائز حاصل کرنے والے کو فرنچائزر اور فرنچائز کے نظام کے ذریعے معلومات فراہم کی جاتی ہے۔

### فرنچائز

یہ ایک لائسنس ہے جس میں فرنچائزر اور فرنچائز حاصل کرنے والے کے درمیان معاہدے کی تفصیلات موجود ہیں جس میں ٹریڈمارک، فیس معاونت اور کنٹرول شامل ہیں

### فرنچائز کا معاہدہ

یہ فرنچائزر اور فرنچائز حاصل کرنے والے کے درمیان ایک قانونی تحریری معاہدہ ہے جس میں ہر فریق کی ذمہ داریاں بیان کی گئی ہیں۔

### فرنچائز حاصل کرنے والا

یہ وہ شخص یا کمپنی ہے جو فرنچائزر سے اس کا ٹریڈمارک یا تجارتی نام استعمال کرتے ہوئے کاروبار کرنے کا حق حاصل کرتا ہے

### فرنچائزنگ

کاروبار کرنے کا طریقہ
کاروبار بڑھانے کا طریقہ کار جس مینر ٹریڈمارک لائسنس، فیس کی ادائیگی اور قابل قدر معاونت یا کنٹرول شامل ہو۔

### فرنچائزر

ایسا شخص یا کمپنی
جو فرنچائز حاصل کرنے والے کو اپنا ٹریڈمارک یا تجارتی نام استعمال کرتے ہوئے کاروبار کرنے کا حق دے

### مصنوعے کی تقسیم کی فرنچائز حاصل کرنے والا

ایسا فرنچائز جس میں فرنچائز حاصل کرنے والا شخص فرنچائزر کا کاروباری طریقہ کار استعمال کئے بغیر فرنچائزر کے مصنوعات فروخت کرے

### رویلٹی

بفرنچائز حاصل کرنے والے کی طرف سے فرنچائزر کو باقاعدگی کے ساتھ ادا کرنے والی رقم، جو عام طور پر فرنچائز حاصل کرنے والے کی کل فروخت کا ایک حصہ ہوتا ہے

### ٹریڈمارک

فرنجائزر کی شناخت کرنے والے نشانات، برانڈ کا نام اور لوگو، جو فرنچائز حاصل کرنے والے کو لائسنس کے تحت فراہم کئے جاتے ہیں

# فرنچائزنگ کے متبادل کیا ہیں؟

فرنچائزنگ کے علاوہ کاروبار اپنے مارکیٹ اور تقسیم کے چینل بڑھانے کے لئے دو طریقہ کار اپنا سکتے ہیں:

## تقسیم کا معاہدہ

تقسیم کے معاہدے میں تقسیم کنندہ عام طور پر:

- رسد رساں کے ساتھ معاہدہ کرتا ہے
- رسد رساں سے وافر مقدار میں خریدتا ہے اور کم مقدار میں فروخت کرتا ہے
- مقامی مارکیٹ اور صارفین سے واقف ہوتا ہے
- رسدرساں اور تخلیق کار کے علاوہ دوسری کمپنیوں سے معاہدہ کرسکتا ہے
- ممکن ہے کہ فرنچائز حاصل کرنے والے کی طرح رسد رساں یا تخلیق کار سے معاہدے کے تحت معاونت اور تربیت حاصل نہ ہو

تقسیم کے چند معاہدے فرنچائزنگ کی طرح، اور فرنچائزنگ کے چند معاہدے تقسیم کے معاہدوں کی طرح ہوتے ہیں۔ اگر کسی فرنچائز حاصل کرنے والے کے پاس کاروبار چلانے کے سلسلے میں کافی خودمختاری ہو تو یہ خودمختار تقسیم کے معاہدے کی طرح لگ سکتا ہے، ممکن ہے کہ رسد رساں یا تخلیق کار تقسیم کنندہ پر کافی پابندیاں عائد کرے اور ان کا معاہدہ فرنچائز کی شکل اختیار کرنے لگے۔

**چند عام تقسیم کے معاہدوں میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:**

- Amway
- Color Me Beautiful Cosmetics
- Mountain Life Spring Water
- Knorr Soup Vendor
- Campbell’s Soup Vending Machines

## لائسنسنگ

اس کے برعکس لائسنسگ کے معاہدے میں لائسنس حاصل کرنے والا کسی مخصوص ٹریڈمارک کو استعمال کرنے کے حق کے لئے رقم ادا کرتا ہے۔ فرنچائز کے برعکس، جس میں فرنچائزر فرنچائز حاصل کرنے والے کے عملیات کو قابل قدر حد تک کنٹرول کرتا ہے، لائسنس فراہم کنندہ کاروبار کے عملیات کو متاثر کرنے کے بجائے رویلٹی جمع کرنے اور لائسنس کے استعمال پر نگرانی رکھنے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ اس ویب سائٹ سے رجوع کریں www.licensing.org۔

**چند مقبول لائسنس فراہم کنندگان مندرجہ ذیل ہیں:**

- Netscape Communications
- Apple Computer
- Canon Inc.
- Woolmark

# فرنچائز خریدنے کے فائدے اور نقصانات کیا ہیں؟

## فوائد

- "فرنچائز خریدنے سے اپنا خود کا کاروبار چلاسکتے ہیں، جس میں آپ کا کوئی ہاتھ نہ ہو"
- فرنچائز میں فرنچائز حاصل کرنے والوں کو کاروبار چلانے کے سلسلے میں کچھ حد تک آزادی حاصل ہے۔
- فرنچائز کے ذریعے ایک جانا مانا مصنوعہ یا خدمت دستیاب ہوتی ہے۔ اس طرح فرنچائز حاصل کرنے والے کو پہلے سے تیارشدہ صارفین دستیاب ہوجاتے ہیں، جس میں عام طور پر کئی سال لگ جاتے ہیں۔
- فرنچائز کی وجہ سے کاروبار کی کامیابی کے امکانات میں اضافہ ہوتا ہے کیونکہ آپ قائم شدہ مصنوعات اور طریقہ کار سے فائدہ اٹھارہے ہیں۔

  فرنچائز کے معاہدے کے تحت ضروری ہونے کی وجہ سے صارفین کو معیار اور یکسانیت بھی میسر ہوتی ہیں۔
- فرنچائزکھولنے سے پہلے اہم فیصلوں میں معاونت دستیاب ہوتی ہے:
  - جگہ کا انتخاب
  - تعمیر
  - رقم کی فراہمی
  - تربیت
  - گرانڈ اوپننگ کا پروگرام
- فرنچائز مندرجہ ذیل کے سلسلے میں جاری معاونت فراہم کرتے ہیں:
  - تربیت
  - قومی اور علاقائی اشتہار
  - عملیاتی طریقہ کار اور عملیاتی معاونت
  - جاری نگرانی اور انتظامی معاونت
  - قوت خرید میں اضافہ اور وافر مقدار میں خریداری تک رسائی

## نقصانات

- فرنچائز مکمل طور پر خودمختار نہیں ہوتا ہے۔ فرنچائز حاصل کرنے والے کے لئے فرنچائز کے معاہدے کے مطابق فرنچائزر کے طریقہ کاروں اور پابندیوں کے مطابق کاروبار کرنا ضروری ہے۔ یہ پابندیاں عام طور پر دستیاب مصنوعات اور خدمات، قیمتوں اور علاقوں پر عائد ہوتی ہیں۔ چند لوگوں کے لئے فرنچائز حاصل کرنے کا سب سے بڑا نقصان یہی ہے۔
- ابتدائی فرنچائز کی فیس کے علاوہ۔ فرنچائز حاصل کرنے والے کو جاری بنیاد پر رویلٹی اور اشتہار کی فیس بھی ادا کرنا ضروری ہے۔
- فرنچائز حاصل کرنے والوں کو فرنچائز کی پابندیوں اور کاروباری معاونت کے ساتھ کاروبار سنبھالنے کی صلاحیت کو متوازن رکھنے کی ضرورت ہے۔
- فرنچائز حاصل کرنے والے کی خراب کارکردگی یا فرنچائزر کو کوئی بھی غیرمتوقع مسئلہ پیش آنے کی صورت میں پورے سسٹم میں فرنچائز کی نیک نامی کو نقصان پہنچ سکتا ہے۔
- فرنچائز کے معاہدے کی میعاد عام طور پر محدود ہوتی ہے اور ممکن ہے کہ فرنچائز حاصل کرنے والے کا منسوخی کے معاملے میں عمل دخل محدود ہو یا بالکل بھی نہ ہو۔

# فرنچائزنگ کے حوالے سے کیا کیا قانونی مسائل پیش آسکتے ہیں؟

فرانچائزر اور فرنچائز حاصل کرنے والے دونوں ہی کی کامیابی کے لئے دونوں فریقین کے درمیان اچھے تعلقات ضروری ہیں۔ فرانچائزنگ کے ذریعے کاروباری تعلق قائم ہوتا ہے جو کئی سال تک قائم رہتا ہے، لہذا فرنچائزنگ کے پروگرام کی واضح سمجھ بوجھ حاصل کرکے بنیاد مضبوط کرنے کی ضرورت ہے۔ فرنچائزنگ کی قانونی زبان سمجھنا مشکل ہوتا ہے۔ ممکنہ طور پر فرنچائز حاصل کرنے والے کو قانونی مسائل کی سمجھ بوجھ فراہم کرنے اور بڑی غلطیوں سے محفوظ رکھنے کے لئے تجربہ کار فرنچائز کے وکیل سے مشورہ کرنا چاہئے۔

فرنچائزنگ پر ایسے وفاقی اور ریاستی قوانین کا اطلاق ہوتا ہے جن کے تحت فرنچائزر کو ممکنہ طور پر فرنچائز حاصل کرنے والوں کو ایسی معلومات فراہم کرنے کی ضرورت ہے جس میں دونوں فریقین کے درمیان تعلقات کی وضاحت موجود ہو۔

فرانچائزنگ کے حوالے سے دو اہم قانونی دستاویزات مندرجہ ذیل ہیں:

## ڈسکلوژر دستاویز (جسے FDD بھی کہا جاتا ہے)

FDD کا مقصد ممکنہ فرنچائز حاصل کرنے والے کو فرانچائزر، فرنچائز کے نظام اور مختلف معاہدوں کے متعلق معلومات فراہم کرنا ہے، تاکہ فرانچائزر مکمل معلومات کی بنیاد پر فیصلہ کرسکے۔

دستاویز کے ڈسکلوژر کے علاوہ، FDD میں فرنچائزر کے مالی دستاویزات کے ساتھ فرنچائز کے معاہدے کے ساتھ ساتھ دوسرے معاہدے بھی شامل ہیں جن پر فرنچائزر کو دستخط کرنے کی ضرورت ہوگی۔

FDD آپ کو کسی مخصوص فرنچائز میں سرمایہ کاری سے قبل معلومات کی بنیاد پر فیصلہ کرنے کے لئے تمام معلومات فراہم کرنے کے لئے بنایا گیا ہے۔

قانون کے مطابق، فرنچائزر اس وقت تک کوئی فرنچائز فروخت نہیں کرسکتا ہے جب تک کہ فرنچائز حاصل کرنے والے کو ڈسکلوژر کا معاہدہ نہ فراہم کردیا جائے۔ بلکہ، 14 ریاستوں میں کسی بھی قسم کی فرنچائزنگ کا عمل شروع کرنے سے پہلے فرانچائزر کو ریاست کے پاس اپنے FDD درج کرنا یا ریاست کو اپنے FDD کے متعلق مطلع کرنا ضروری ہے۔

**FDD میں مندرجہ ذیل کے متعلق معلومات شامل ہے:**

- فرنچائزر
- کمپنی کا عملہ
- فرنچائز کے انتظام میں انتظامیہ کا تجربہ
- فرنچائزر کا دیوالیہ اور قانونی مقدموں کا ریکارڈ
- فرنچائز کھولنے اور چلانے کی ابتدائی اور جاری فیس
- ضروری سرمایہ کاری اور خریداری
- علاقے کے حقوق
- فرنچائزر اور فرنچائز حاصل کرنے والے کی ذمہ داریاں
- دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والوں کی تفصیلات

# فرنچائزنگ کے حوالے سے کیا کیا قانونی مسائل پیش آسکتے ہیں؟ (جاری)

FDD کی وصولی پر "14 روزہ قانون" کا اطلاق ہرتا ہے۔ فرنچائز کے معاہدے پر فرنچائز حاصل کرنے والے کے دستخط سے قبل سوچنے کے لئے 14 روز کا وقت دینے کی ضرورت ہے۔

## فرنچائز کا معاہدہ

FDD کے مقابلے میں فرنچائز کے معاہدہ میں فرنچائزر اور فرنچائز کے تعلقات کے متعلق زیادہ مخصوص معلومات موجود ہے۔

**فرنچائز کے معاہدے میں مندرجہ ذیل کے متعلق معلومات موجود ہے:**

- فرنچائز کا نظام جیسے کہ ٹریڈمارک اور مصنوعات کا استعمال
- علاقہ
- فریقین کے حقوق: معیار، طریقہ کار، تربیت، معاونت، اشتہار وغیرہ
- فرنچائز کی میعاد
- فرنچائزر کو فرنچائز حاصل کرنے والے کی طرف سے کی جانے والی ادائیگیاں
- منسوخی یا فرنچائز منتقل کرنے کا حق

فرنچائز کا معاہدہ ایک قانونی، تحریری دستاویز ہے جس میں تعلقات کی وضاحت اور فرنچائز کی خریداری کی شرائط کی وضاحت کی گئی ہے۔ فرنچائز حاصل کرنے والے کو حتمی فیصلہ لینے سے پہلے فرنچائز کے معاہدے کو بغور پڑھ کر کسی وکیل یا اکاؤنٹینٹ جیسے پیشہ ور سے مشورہ کرنا چاہئے۔

# باب 2

## تلاش شروع کرنا

1. کاروبار کس کس طرح شروع کیا جاسکتا ہے؟
2. مختلف طریقہ کار کی تفتیش کس طرح ممکن ہے؟
3. کسی فرنچائز کی تحقیق کس طرح ممکن ہے؟
4. فرنچائز منتخب کرنے کا معیار کیا ہے؟

### کاروبار کس کس طرح شروع کیا جاسکتا ہے؟

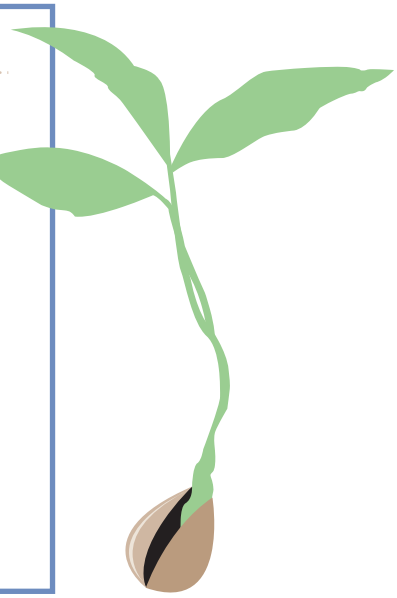
اپنا کاروبار شروع کرنے کے فیصلے کے بعد، آپ کو خودمختار طور پر کاروبار شروع کرنے یا فرنچائز خریدنے کے درمیان انتخاب کرنا ہوگا۔

**نیا کاروبار شروع کرنا**

| فوائد | نقصانات |
|---|---|
| • شروع کرنے کے اخراجات کم ہیں<br>• آزادی اور خودمختاری<br>• مقام اور طریقہ کار کے لحاظ سے مکمل آزادی<br>• کسی موجودہ کاروبار کے مسائل ورثے میں نہیں ملتے ہیں | • زیادہ وقت درکار ہے<br>• ناکامی کا زیادہ خطرہ ہے<br>• نفع بخش ہونے میں زیادہ وقت لگتا ہے<br>• رقم کا حصول مشکل ہے |

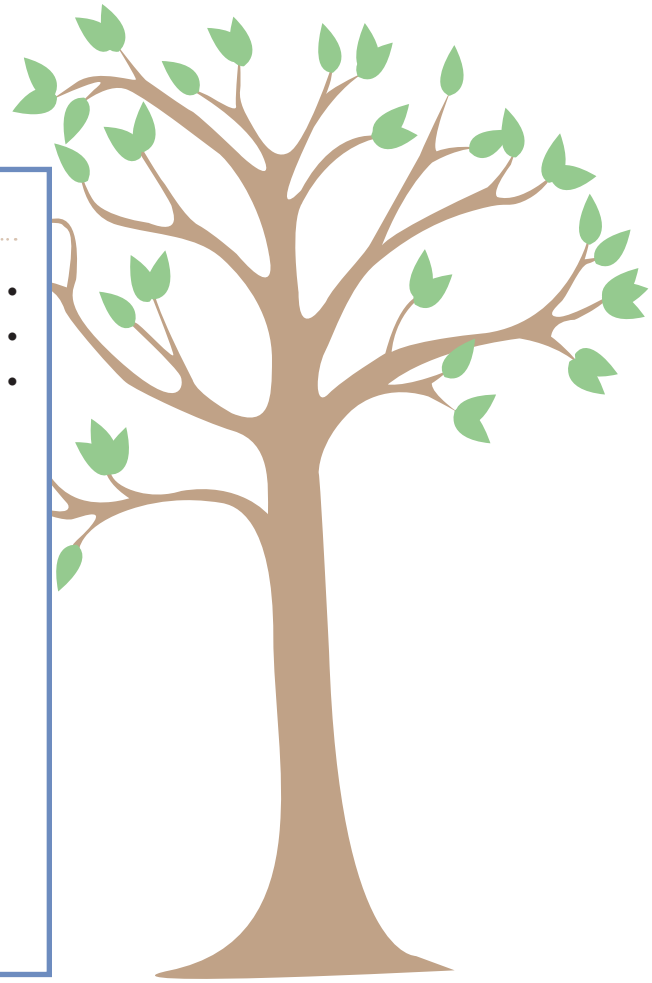
## نیا فر انچائزخریدنا

| فوائد | نقصانات |
|---|---|
| • خودمختار کاروبار کے مقابلے میں ناکامی کا خطرہ کم ہے<br>• آزمودہ طریقہ کار اور مصنوعات<br>• شروع کرنے میں امداد<br>• جاری ترقی اور معاونت<br>• مقامی، علاقائی اور قومی اشتہار<br>• مجموعی قوت خرید<br>• تحقیق و ترقی<br>• دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے رابطہ<br>• زیادہ آسانی سے رقم کا حصول | • زیادہ اخراجات<br>• کم نفع<br>• آزادی اور خودمختاری کی کمی<br>• فرنچائزر کی ذمہ داریاں پوری نہ ہونے کی صورت میں معاوضہ حاصل کرنے میں مشکلات<br>• فرنچائزر کے مسئلے آپ کے مسئلے بن سکتے ہیں |



## موجودہ فرنچائز خریدنا

| فوائد | نقصانات |
|---|---|
| • کاروبار پہلے ہی چل رہا ہے<br>• خطرات میں کمی<br>• بنیادی انفراسٹرکچر موجود ہے:<br>- مقام موجود ہے<br>- موجودہ صارفین اور نیک نامی<br>- ملازمین<br>- رسد رساں<br>- پالیسیاں اور طریقہ کار<br>- نقد<br>- شروعات کی مشکلات سے بچت– زیادہ جلدی نفع<br>- رقم حاصل کرنا زیادہ آسان ہے | • ٹھوس حدود:<br>- ڈیزائن کے مسائل<br>- مقام کے مسائل<br>- مال کے مسائل<br>• غیرمادی حدود:<br>- خریدار یا ملازمین کے ساتھ خراب تعلقات<br>- قیمتوں کے مسائل<br>- نامناسب طریقہ کار<br>- کرایے کے مسائل<br>• ممکنہ طور پر خریداری کے زیادہ اخراجات<br>• پیشگی قانونی مقدموں کی صورت میں قانونی ذمہ داری |



# اختیارات کی تحقیق کا کیا طریقہ ہے؟

چاہے آپ خودمختار کاروبار چلانا چاہتے ہیں یا فرنچائز حاصل کرنا چاہتے ہیں، آپ کے فیصلے میں تحقیق کا سب سے بڑا ہاتھ ہے۔ مناسب اور کافی معلومات کے بغیر، ممکن ہے کہ آپ اپنی زندگی کا سب سے مہنگا فیصلہ لے رہے ہوں۔

## فرنچائز شروع کرنے کے مراحل

کونسا کاروبار؟

کیا اس کی مارکیٹ موجود ہے؟

کیا آپ کے پاس رقم ہے؟

کیا آپ کو اس سے فائدہ ہوگا؟

## آپ کو کونسا کاروبار شروع کرنا چاہئے؟

بعض اوقات لوگ نفع کمانے کی غرض سے کاروبار شروع کر تو لیتے ہیں، لیکن بعد میں انہیں معلوم پڑتا ہے کہ انہیں کاروبار میں مزہ نہیں آرہا ہے۔ یہاں "خود کو پہچانیں" کا قول صحیح بیٹھتا ہے۔ آپ کو ایسی صنعت میں کاروبار شروع کرنا چاہئے جس میں آپ اگلے 10 یا 15 سال تک رہ سکیں۔

**اپنے آپ سے پوچھیں:**

- آپ کیا کرنا چاہتے ہیں؟ (دلچسپیاں اور مشاغل)
- آپ کیا کرسکتے ہیں؟ (تجربہ)
- آپ اچھے سے کیا کرلیتے ہیں؟ (خاص صلاحیتیں)
- آپ کی صلاحیتیں اور دلچسپیاں کس صنعت میں استعمال ہوسکتی ہیں؟
  (خیالات کے لئے فہرست مشمولات میں IFA کے *Franchise Opportunities Guide* میں صنعتوں کی فہرست دیکھیں۔)
- آپ اس صنعت میں کونسے مصنوعات یا خدمات فروخت کرسکتے ہیں؟
- کیا آپ مصنوعات یا خدمات فروخت کرنا پسند کریں گے؟
- آپ کونسے مصنوعات یا خدمات سب سے زیادہ فروخت کرنا چاہیں گے؟

"کوئی ایسی چیز تلاش کریں
جسے کرنا آپ پسند کرتے ہیں
لہذا آپ کو اپنی زندگی میں
کبھی کام نہیں کرنا پڑے گا۔"

*ہاروے مکائے*

## مارکیٹ کی موجودگی کا تعین کریں

ہر کاروبار کی کامیابی کے لئے مندرجہ ذیل ضروری ہیں:

**کوئی ضرورت پوری کرنا** یا **مسئلہ حل کرنا** یا **کسی رجحان کا فائدہ اٹھانا**

کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے اپنے مصنوعے یا خدمت کے لئے مارکیٹ کی موجودگی کا تعین کریں۔

مارکیٹ کی تحقیق کرنا:

- آپ کے علاقے میں کتنے صارفین ہیں؟
- کیا آپ کا مصنوعہ یا خدمت فروخت ہوگی؟
  - یہ کونسی ضرورت کو پورا کرتی ہے؟
  - یہ کس مسئلے کو حل کرتی ہے؟
  - یہ کس رجحان کا فائدہ اٹھاتی ہے؟
- کیا مناسب قیمت ہوگی؟
- آپ کے حریف کون ہیں؟
- آپ کے کتنے حریف ہیں؟
- آپ کے حریف کیا پیش کررہے ہیں؟
- آپ کا مصنوعہ یا خدمت کس طرح مختلف ہوگی؟
- آپ کے صارفین کون ہوں گے؟

## کیا آپ کے پاس کاروبار شروع کرنے کے لئے رقم موجود ہے؟

کاروبار شروع کرنے کے لئے آپ کے پاس پیسہ ہونا ضروری ہے! کاروبار برقرار رکھنے کے لئے آپ کو پیسہ کمانے کی ضرورت ہے!

نئے کاروباروں کی ناکامی کی سب سے بڑی وجہ یہی ہے کہ ان کے پاس پیسہ نہیں تھا!

یہ کہاوت نہ بھولیں: *"دو گنا پیسہ لگتا ہے اور دو گنا اخراجات ہوتے ہیں!"*

آپ کے لئے سب سے اہم عنصر منافع ہونا چاہئے۔

### آپ کو کن اخراجات کے بارے میں سوچنا چاہئے:

#### شروع کرنے کے اخراجات کا تخمینہ کریں:

- مقام کی ڈیزائن اور تعمیر
- پیشہ ورانہ فیس
- آلات اور سامان
- فرنیچر
- مال اور سامان
- بیمہ
- شروع کرنے سے پہلے درکار ملازمین
- شروع کرنے کے لئے ضروری اشتہار

### درکار ورکنگ کیپیٹل کا اندازہ لگائیں (یعنی کہ آپ کو کاروبار کے نفع بخش ہونے تک درکار رقم - ضرورت پڑنے پر اپنے روزمرہ کے اخراجات بھی شامل کریں)۔

- تنخواہیں
- بیمہ
- بجلی، گیس، مواصلت، پانی وغیرہ
- اشتہار
- کرایہ
- قرضوں پر قابل اطلاق سود

### سوچیں کہ آپ رقم کہاں سے حاصل کرسکتے ہیں:

- خود سے
- گھر والوں سے
- دوستوں سے
- بچت اور سرمایہ کاری سے
- پارٹنر سے
- ذاتی اثاثہ جات فروخت کرکے
- قرض

## حساب لگائیں کہ کیا آپ کے کاروبار سے آپ کو فائدہ حاصل ہوگا

### کاروبار کے نفع کے امکان کا اندازہ لگائیں:

- آمدنی
- اخراجات
- نفع (آمدنی اور اخراجات میں فرق)

اپنے کاروبار کو کامیاب بنانے کے لئے درکار وقت اور کوششوں کے بارے میں سوچیں۔

فیصلہ کریں کہ کیا آپ اتنا پیسہ کما سکتے ہیں کہ آپ کے وقت اور کوششیں ضائع نہ ہوں۔

# فرنچائز کی تحقیق کس طرح ممکن ہے؟

کسی بھی کاروبار کی طرح، فرنچائز خریدنے میں بھی خطرہ ہے۔ تحقیق کے مطابق کامیاب فرنچائز:

- اپنی مارکیٹنگ کی تحقیق خود کرتی ہیں
- اپنے مالی اور قانونی مشیر استعمال کرتے ہیں
- جامع مارکیٹنگ اور کاروباری منصوبے تیار کرتے ہیں
- صنعت میں پیشگی تجربہ رکھتے ہیں

ممکنہ طور پر فرنچائز حاصل کرنے والوں کو دستیاب فرنچائز کی تحقیق کرنے اور فرنچائزر کی مضبوطی کا تخمینہ کرنے کے لئے کافی وقت صرف کرنے کی ضرورت ہے۔

## معلوم کریں کہ کون کونسے فرنچائز دستیاب ہیں

(*Franchising for Dummies* کے صفحات 51 سے 55 سے رجوع کریں)

## ڈائریکٹریاں پڑھیں

- *The Franchise Opportunities Guide*
- *The Executives' Guide to Franchise Opportunities*
- *Bond's Franchise Guide*
- *The Franchise Annual*
- *Franchise Handbook*
- *How Much Can I Make?*

## کاروباری اشاعتوں میں مضامین اور اشتہار پڑھیں

- *Inc.: www.inc.com*
- *Entrepreneur: www.entrepreneurmag.com*
- *Franchise Times:* www.franchisetimes.com
- *Franchising World:* www.franchise.org
- *Franchise Update: www.franchise-update.com*
- *The Wall Street Journal: www.wsj.com*
- *USA Today: www.usatoday.com*
- *The New York Times: www.nytimes.com*

## ٹریڈ شو اور ایکسپو میں حصہ لیں

- IFE (International Franchise Expo) جس کے ساتھ International Franchise Association (IFA) نے تعاون کیا ہے: 202-628-8000 یا www.franchise.org) اور جو دنیا کی فرنچائز جمع کرنے کی سب سے بڑی کمپنی ہے۔
- The U.S. Small Business Administration and Small Business Development Centers (SBA: www.sbaonline.sba.gov/sbdc/)

## انٹرنیٹ پر تحقیق کریں

- www.franchise.org
- www.franchise.com
- www.franchising.org
- www.aafd.org
- www.franchiseopportunities.com
- www.everyfranchise.com
- www.franchiseamerica.com
- www.franchiseconnections.com
- www.ownyourownfranchise.com
- www.topfranchises.com
- www.worldfranchising.com
- www.franchisedoc.com
- www.franchiseregistry.com
- startup.wsj.com
- www.bison.com

## فرنچائزر کی مضبوطی کا تخمینہ کریں

## فرنچائزر کے ہسٹری کی تحقیق کریں

- فرنچائزر کتنے عرصے سے کاروبار کررہا ہے؟
- اس وقت کتنے افراد نے فرنچائز حاصل کی ہے؟
- فرنچائز حاصل کرنے والوں کی ناکامی کی شرح کیا ہے؟
- کیا اس وقت یا ماضی میں کسی قسم کی قانونی کارروائی کا سامنا ہوا ہے، اور اس کی کیا وجہ تھی؟
- کیا فرنچائزر اعلی معیار کے مصنوعات یا خدمات کی وجہ سے پہچانا جاتا ہے؟
- فرنچائزر کی مالی حالت کیسی ہے؟ (Dun & Bradstreet کی ریٹنگ حاصل کریں)
  - کریڈٹ ریٹنگ
  - نفع بخش
  - نیک نامی
- مالی کارکردگی کی نمائندگی کس طرح ہوتی ہے؟
- پرنسپل یا انتظامیہ کا بیک گراؤنڈ کیا ہے؟
  - ان کی بنیاد کیا ہے؟
  - کیا یہ پیش گوئی فرنچائزر یا فرنچائز حاصل کرنے والوں کے مراکز پر مبنی ہے؟
  - پیش گوئی کے مراکز کتنے عرصے سے کام کررہے ہیں
  - ان کا کاروباری تجربہ کیا ہے؟
  - کیا ان کا کبھی دیوالیہ نکلا تھا؟
  - کیا ان پر ذاتی طور پر قانونی مقدمہ چلایا گیا ہے؟

## فرنچائزر کے FDD اور فرنچائز کے معاہدے کے متعلق پیشہ ورانہ مشورہ حاصل کریں

**مندرجہ ذیل پر خصوصی طور پر غور کریں:**

- اخراجات
- معاہدے کی میعاد اور اسے بحال کرنے کی شرائط و ضوابط
- منسوخی کی شرائط
- فرنچائز کا علاقہ (اگر کوئی ہو)
- طریقہ کار اور پابندیاں
- تربیت اور معاونت
- مالی کارکردگی کا امکان - مجموعی فروخت، اصلی نفع)

- توسیع کے منصوبے:
  - ان کا کتنی تیزی سے بڑھنے کا منصوبہ ہے؟
  - وہ کہاں بڑھنے والے ہیں؟
  - کیا ان کے پاس آپ کے علاقے کے لئے کاروباری منصوبہ ہے؟
  - آپ کے علاقے میں ان کے حریفوں کے متعلق کیا تجزیہ ہے؟
  - آپ کے علاقے میں کتنے یونٹ کی منصوبہ بندی کی جارہی ہے؟
  - آپ کے علاقے میں اشتہاروں پر کتنی رقم خرچ کی جانے والی ہے؟

فرنچائز میں مہارت رکھنے والے وکیل اور اکاؤنٹنٹ سے مشورہ کریں -

## دیگر فرنچائز حاصل کرنے والوں سے بات کریں

**مندرجہ ذیل پر زور دیں:**

- کس حد تک تربیت دی جاتی ہے
- مصنوعات یا خدمت کا معیار
- کتنی اور کس قدر بروقت معاونت فراہم کی جارہی ہے
- عملیات اور عملیاتی مینیول کا معیار
- مالی کارکردگی ہسٹری یا مطالبے
- فرنچائزر کے ساتھ درپیش مسائل یا مشکلات

## دیگر فرنچائز حاصل کرنے والوں سے ملاقات کریں

- نظام سے خارج ہونے والے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے بات کریں اور چھوڑنے کی وجہ معلوم کریں۔
- فرنچائزر کے ہیڈکوارٹر جائیں:
  - معاونت کی ٹیم سے ملاقات کریں
  - عملیاتی مینوئل کا جائزہ لیں اور تربیتی کلاس لینے کی کوشش کریں

## کسی موجودہ فرنچائز میں کام کریں

نظام، مینوئل، تربیتی پروگرام، معاونت، آمدنی وغیرہ سے وافقیت بڑھائیں

# فرنچائز منتخب کرنے کا معیار کیا ہے؟

کوئی بھی کاروبار خریدنے سے پہلے آپ کو کامیابی کے لئے ضروری عناصر پر غور کرنے کی ضرورت ہے:

## اخراجات

- اس فرنچائز کے نفع بخش ہونے سے پہلے کس قدر رقم خرچ کرنے کی ضرورت ہوگی؟
- کیا میرے پاس اس فرنچائز کو خریدنے کے لئے رقم موجود ہے؟
- کیا میں اتنا پیسہ کمالوں گا کہ میرے وقت اور محنت کے استعمال کا کچھ فائدہ بھی ہوگا؟

## آپ کی صلاحیتیں

- کیا آپ کے پاس فرنچائز کے انتظام کے لئے تکنیکی صلاحیتیں یا تجربہ موجود ہے؟
- کیا آپ کے پاس فرنچائز کو چلانے کے لئے کاروباری صلاحیتیں ہیں؟

## مانگ

- کیا آپ کے علاقے میں فرنچائزر کے مصنوعات یا خدمات کی مانگ ہے؟
- کیا یہ مانگ سال بھر برقرار رہتی ہے؟
- کیا مستقبل میں مانگ بڑھنے کا امکان ہے؟
- کیا اس مصنوعہ یا خدمت کی بار بار فروخت ممکن ہے؟

## حریف

- آپ کے حریف کون اور کتنے ہیں، جس میں دیکر فرنچائز بھی شامل ہیں؟
- آپ کے حریف کس حد تک قائم ہیں؟
- کیا وہ یہی خدمات انہی یا اس سے کم قیمتوں میں فراہم کرتے ہیں؟
- کیا آپ کسی نیش پر قابض ہوسکتے ہیں؟

## برانڈ کا نام

- فرنچائز کا نام کس حد تک مشہور ہے؟
- کیا یہ معیار کی وجہ سے مشہور ہے؟
- کیا صارفین نے مقامی Better Business Bureau میں کوئی شکایت درج کی ہے؟

## تربیت اور معاونت

- فرنچائز کس حد تک تربیت اور معاونت فراہم کرتا ہے؟
- کیا موجودہ فرنچائز حاصل کرنے والوں کو یہ تربیت اور معاونت مناسب لگتی ہے؟

## فرنچائزر کا تجربہ

- کیا فرنچائز آپ کے مطلوبہ کاروباری مضبوطی قائم کرچکا ہے؟

## توسیع کے منصوبہ جات

- کیا فرنچائز ایسی شرح سے بڑھ رہا ہے جسے برقرار رکھا جاسکتا ہے؟

# باب 3

## دستاویزات سمجھنا

1. اس فرنچائز کے معاہدے میں کن اہم موضوعات پر بات کی گئی ہے؟
2. ڈسکلوژر کے دستاویز میں کیا معلومات موجود ہے؟
3. ڈسکلوژر کے دستاویز (FDD) کے اہم نقاط کیا ہیں؟
4. آپ کو مالی دستاویزات کے متعلق کیا جاننا ضروری ہے؟
5. مجھے مدد کہاں سے مل سکتی ہے؟

## فرنچائز کے معاہدے کے اہم موضوعات کیا ہیں؟

FDD کے مقابلے میں فرنچائز کے معاہدہ میں فرنچائزر اور فرنچائز کے تعلقات کے متعلق زیادہ مخصوص معلومات موجود ہے۔

### ٹریڈمارکس کا استعمال

فرنچائز خریدنے کا ایک فائدہ جانے ماننے ٹریڈمارکس کا استعمال ہے۔ اس حصے میں وہ ٹریڈمارکس، خدمت کے نشانات یا لوگو درج ہیں جو فرنچائز حاصل کرنے والا استعمال کرسکتا ہے۔

- کیا ٹریڈمارک کافی عرصے سے استعمال میں ہے، اور کیا یہ جانا مانا ہے؟
- یا فرنچائزر یا فرنچائز حاصل کرنے والے نے اس کے استعمال پر پابندیاں عائد کی ہیں؟

### فرنچائز کا مقام

اس حصے میں فرنچائز کو دستیاب مقام کی تفصیلات موجود ہیں۔

- کیا آپ کے پاس کسی علاقے میں بلاشرکت غیرحقوق ہیں؟

## فرنچائز کی میعاد

اس حصے میں معاہدے کی میعاد کی وضاحت کی گئی ہے۔

- معاہدے کی میعاد کیا ہے؟
- کیا فرنچائزر معاہدے کے اختتام سے پہلے فرنچائز خرید سکتا ہے؟
- کیا آپ کے پاس معاہدے کی تجدید کا حق ہے؟

## فرنچائز حاصل کرنے والے کی فیس اور دیگر ادائیگیاں

اس حصے میں تمام ضروری فیس کی تفصیلات فراہم کی گئی ہیں:

- ابتدائی فیس اور فرنچائز حاصل کرنے والے کو اس فیس کے عوض کیا ملے گا
- رویلٹی کی ادائیگی، اس کی بنیاد کیا ہے اور یہ کب واجب الادا ہے

## فرنچائزر کی ذمہ داریاں

اس حصے میں فرنچائز حاصل کرنے والے کی ذمہ داریوں کی تفصیلات فراہم کی گئی ہیں:

- تربیت کی ضروریات
- کاروبار میں شرکت کی ضروریات
- مناسب ریکارڈ برقرار رکھنے اور جمع کرنے کی ضروریات

## مصنوعات اور خدمات پر پابندیاں

اس حصے میں مصنوعات یا خدمات پر قائم کردہ پابندیوں کی تفصیلات موجود ہیں، جن میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

- ضروری معیار
- منظور شدہ رسد رساں
- منظور شدہ اشتہار
- عملیاتی اوقات
- قیمت

اس بات کا خیال رکھیں کہ معاہدے کے جائزے کے لئے کسی تجربہ کار وکیل کی خدمات حاصل کی جائیں۔

## فرنچائز کے معاہدے کی تجدید، منسوخی اور منتقلی

اس حصے میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

- منسوخی کے بعد فرنچائز حاصل کرنے والے کے حقوق اور ذمہ داریاں
- فرنچائز کے معاہدے کی منتقلی کی وضاحت
- فرنچائز کے معاہدے کی تجدید کی وضاحت

# FDD میں کیا معلومات موجود ہے؟

FDD کا مقصد ممکنہ فرنچائز حاصل کرنے والے کو فرانچائزر، فرنچائز کے نظام اور مختلف معاہدوں کے متعلق معلومات فراہم کرنا ہے، تاکہ فرانچائزر مکمل معلومات کی بنیاد پر فیصلہ کرسکے۔ (*Franchising for Dummies* کے صفحات 83 سے 91 تک رجوع کریں)

## ڈسکلوژر دستاویز (FDD)

آئٹم 1: **فرنچائزر** اور کوئی بھی پیرنٹ کمپنی، سابقہ کمپنی یا مشترکہ کمپنی اس حصے میں کمپنی کی تفصیلات اور تاریخ کی وضاحت موجود ہے۔

آئٹم 2: **کاروباری تجربہ۔** اس حصے میں فرنچائزر اور اس کے افسران، ڈائریکٹیو اور ایکسیکیٹو کے متعلق بائیوگرافیکل اور پیشہ ورانہ معلومات موجود ہے۔

آئٹم 3: **قانونی کارروائی۔** اس حصے میں فرنچائزر اور اس کے انتظامیہ سے تعلق رکھنے والے موجودہ اور ماضی میں پیش آنے والی دیوانی اور فوجداری قانونی کارروائی موجود ہے۔

آئٹم 4: **دیوالیہ۔** اس حصے میں دیوالیہ کا شکار فرنچائزر اور انتظامیہ کے متعلق معلومات موجود ہے۔

آئٹم 5: **ابتدائی فیس۔** اس حصے میں ابتدائی فیس اور اس فیس کے تعین کے عناصر کے متعلق معلومات موجود ہے۔

آئٹم 6: **دیگر فیس۔** اس آئیٹم میں تمام بار بار ادا ہونے والی فیس یا ادائیگیوں کی تفصیلات موجود ہیں۔

آئٹم 7: **ابتدائی سرمایہ کاری۔** یہ آئٹیم ٹیبل کی شکل میں پیش کیا جاتا ہے اور اس میں فرنچائز قائم کرنے کے لئے ضروری اخراجات درج ہیں۔

آئٹم 8: **مصنوعات اور خدمات کے ذرائع پر پابندیاں۔** اس حصے میں وہ تمام پابندیاں درج ہیں جو فرنچائزر نے مصنوعات یا خدمات کے ذریعے پر عائد کی ہیں۔

آئٹم 9: **فرنچائز حاصل کرنے والے کی ذمہ داریاں۔** اس آئیٹم میں حوالے کے لئے ایک ٹیبل موجود ہے جس میں بتایا گیا ہے کہ فرنچائز حاصل کرنے والوں کو فرنچائز کے معاہدے میں وہ ذمہ داریاں کہاں ملیں گے جن پر انہوں نے اتفاق کیا ہے۔

آئٹم 10: **رقم کا حصول۔** اس آئیٹم میں فرنچائز کی جانب سے پیش کردہ رقم کے حصول کے طریقہ کار کی شرائط و ضوابط درج ہیں۔

آئٹم 11: **فرنچائزر کی امداد، اشتہار، کمپیوٹر کے نظام اور تربیت۔** اس حصے میں وہ تمام خدمات درج ہیں جو فرنچائزر فرنچائز حاصل کرنے والے کو فراہم کرے گا۔

آئٹم 12: **علاقہ۔** اس حصے میں کسی بھی بلاشرکت غیر علاقہ جات اور ان علاقوں میں تبدیلی کی تفصیلات موجود ہیں۔

آئٹم 13: **ٹریڈمارکس۔** اس حصے میں فرنچائزر کے ٹریڈمارک، خدمت کے نشانات اور ٹریڈ کے نام کے متعلق معلومات موجود ہے۔

آئٹم 14: **پیٹنٹ، کاپی رائٹ اور ملکیت سے تعلق رکھنے والی معلومات۔** اس حصے میں ان پیٹنٹ اور کاپی رائٹ کے متعلق معلومات موجود ہے، جس فرنچائز حاصل کرنے والا استعمال کرسکتا ہے۔

آئٹم 15: **فرنچائز کے کاروبار کے عملیات میں شرکت کرنے کی ذمہ داری۔** اس حصے میں فرنچائز کے کاروبار کے عملیات میں شرکت کرنے کے حوالے سے فرنچائز حاصل کرنے والی کی ذمہ داری درج ہے۔

آئٹم 16: **فرنچائز حاصل کرنے والے کی فروخت پر پابندیاں** اس حصے میں ان تمام منصوعات یا خدمات پر عائد پابندیاں درج ہیں جو فرنچائز حاصل کرنے والا اپنے صارفین کو پیش کرسکتا ہے۔

آئٹم 17: **تجدید، منسوخی، منتقلی اور تنازعوں کا حل۔** اس حصے میں آپ کے فرنچائز کی تجدید اور منسوخی کی میعاد کی تفصیلات کے ساتھ ساتھ فرنچائزر کے ساتھ نتازعوں کی صورت میں حقوق اور ذمہ داریوں کی تفصیلات بھی درج ہیں۔

آئٹم 18: **مشہور اشخاص۔** اگر فرنچائز مشہور اشخاص کی خدمات حاصل کرتا ہے، اس شخص کو ادا کی جانے والی رقم یہاں درج ہے۔

آئٹم 19: **مالی کارکردگی کی نمائندگیاں۔** یہاں فرنچائز کو یونٹ کی مالی کارکردگی کے متعلق معلومات پیش کرنے کی اجازت ہے، لیکن ایسا کرنا ضروری نہیں ہے۔

آئٹم 20: **آؤٹ لیٹ اور فرنچائز حاصل کرنے والوں کے متعلق معلومات۔** اس حصے میں موجودہ فرنچائز کے مقامات اور رابطے کی معلومات موجود ہے۔

آئٹم 21: **مالی دستاویزات۔** پچھلے تین سالوں کے آڈٹ شدہ مالی دستاویزات یہاں موجود ہیں۔

آئٹم 22: **معاہدے۔** اس آئیٹم میں وہ تمام معاہدے موجود ہیں جن پر فرنچائز حاصل کرنے والے کو دستخط کرنے کی ضرورت ہے۔

آئٹم 23: **رسیدیں۔** ممکنہ طور پر فرنچائز حاصل کرنے والوں کو FDD کی موصولی کی تصدیق کے لئے رسید پر دستخط کرنے کی ضرورت ہے۔

# FDD کے اہم نقاط کیا ہیں؟

## آئٹم 7:

**ابتدائی سرمایہ کاری۔** ان میں سے کچھ اخراجات اوسط یا اندازوں کی بنیاد پر لکھے گئے ہیں اور ممکن ہے کہ آپ کے علاقے کے لحاظ سے مختلف ہوں۔

دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے بات کریں جو ایک سال سے زیادہ یہ کام کررہے ہیں اور معلوم کریں:

- انہیں نفع بخش ہونے سے پہلے کتنی رقم کی ضرورت پیش آئی؟
- اپنے اخراجات پورے کرنے کے لئے کاروبار سے کتنی رقم نکال سکے؟

## آئٹم 11:

**فرنچائزر کی ذمہ داریاں۔**

کھولنے سے پہلے دستیاب خدمات کی مکمل سمجھ بوجھ حاصل کرلیں:

- جگہ کا انتخاب
- تربیت
- ترقی میں امداد

آپ کو اپنی گرانڈ اوپننگ کے لئے کیا خدمات موصول ہوں گی، ان کے یقین دہانی کرلیں:

- مارکیٹنگ
- اشتہار
- فیلڈ کی معاونت

کاروبار شروع کرنے کے بعد آپ کونسی خدمات حاصل کریں گے، ان کی یقین دہانی کرلیں:

- تربیت
- اشتہار
- عملیات

ان خدمات کا خاص خیال رکھیں جو فرنچائزر کے لئے فراہم کرنا *ضروری ہے* اور جن کی فراہمی *ممکن ہے*۔

## آئٹم 17:

**تجدید، منسوخی، منتقلی اور تنازعوں کا حل۔**

اپنے حقوق کو سمجھنے کے لئے وقت لیں۔

فرنچائز کے معاہدے کے اختتام پر مقابلہ نہ کرنے کی شقوں اور اپنی ذمہ داریوں پر خصوصی دھیان دیں۔

آئٹم 19:

**مالی کارکردگی کی نمائندگیاں**

صرف 30 سے 40 فیصد فرنچائزر فرنچائز حاصل کرنے والوں کو مالی کارکردگی کے متعلق معلومات فراہم کرتے ہیں۔ اس صورت میں موجودہ فرنچائز حاصل کرنے والوں سے فروخت اور آمدنی کے متعلق بات کریں۔

*How Much Can I Make?* by Robert Bond. سے بھی مفید معلومات حاصل کی جاسکتی ہے۔ (0873-841-800 یا www.worldfranchising.com).

آئٹم 20:

**آؤٹ لیٹ اور فرنچائز حاصل کرنے والوں کے متعلق معلومات**

فرنچائز کے کتنے یونٹ واپس حاصل کرکے دوبارہ فروخت کئے ہیں، اس کا معائنہ کریں، اگر یہ تعداد بہت زیادہ ہے تو یہ چرننگ کی علامت ہوسکتی ہے (جب فرنچائزر ناکام مقامات حاصل کرکے انہیں بار بار فروخت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔)

نظام چھوڑنے والے فرنچائز حاصل کرنے والوں کی رابطے کی معلومات پر غور کریں۔ آپ کو ان سے ضرور بات کرنی چاہئے۔

آئٹم 21:

**مالی دستاویزات۔**

مالی دستاویزات فرنچائزر کی کارکردگی کا ریکارڈ ہیں۔ آپ کو فرنچائزر کے پچھلے تین سال کے مالی دستاویزات فراہم کرنا ضروری ہے۔ انہیں تجزیے کے لئے فرنچائزنگ کے ماہر اکاؤنٹنٹ کو دکھائیں۔

یاد رکھیں کہ فرنچائزر کی مالی حالت نہ صرف اس کی مستقبل کی مالی کارکردگی کو متاثر کرتی ہے بلکہ اس کے جاری رہنے کو بھی متاثر کرسکتی ہے، اور ممکن ہے کہ ساری ذمہ داری آپ کے سر آجائے۔

آپ کو دو اہم مالی دستاویزات کو دیکھنے کی ضرورت ہے، یعنی کہ بیلنس شیٹ اور انکم اسٹیٹمنٹ۔ ان کے آڈٹ کی تصدیق کریں۔

آئٹم 22:

**معاہدے۔**

یقین کرلیں کہ درج شدہ تمام معاہدے FDD میں منسلک ہیں - اور ہر ایک کو پڑھیں۔

# آپ کو مالی دستاویزات کے متعلق کیا معلوم ہونا چاہئے؟

مالی دستاویزات فرنچائز کا ٹریک ریکارڈ ہیں۔ یہ آپ کے لئے FDD میں فراہم کئے گئے ہیں اور ان میں فرنچائزر کی مالی حالت کے متعلق اہم معلومات موجود ہے۔

آپ کو دو ضروری مالی دستاویزات کا جائزہ لینے کی ضرورت ہے:

| بیلنس شیٹ | انکم اسٹیٹمنٹ |
|---|---|

## بیلنس شیٹ

بیلنس شیٹ کسی بھی روز کسی کمپنی کی مالیت کی تصویر فراہم کرتی ہے۔ یہ فرنچائزر کی مالی حالت کی رپورٹ پیش کرتی ہے۔

بیلنس شیٹ کے زمروں مندرجہ ذیل ہیں:

- اثاثہ جات - کمپنی کی ملکیت کیا ہے: کرنٹ، فکسڈ اور غیرمادی اثاثہ جات
- واجب الادا رقم – کمپنی کی واجبات: قلیل المیعاد اور طویل المیعاد قرض
- حصص – حصص کے فروخت اور جمع کردہ نفع سے حاصل ہونے والی رقم

Stockholder's Equity = Assets – Liabilities = Net Worth

آپ کو کسی فرانچائزر کی بیلنس شیٹ میں کیا دیکھنا چاہئے:

- بڑھتے ہوئے اثاثہ جات
- حصص میں اضافہ
- قرضوں سے زیادہ نقد
- قرض کی رقم کل اثاثہ جات سے آدھی یا اس سے کم ہونی چاہئے
- قرض کی رقم حصص سے ایک تہائی یا اس سے کم ہونی چاہئے

بیلنس شیٹ کا نمونہ

ABC Sleepwear
Balance Sheet
January, 2010

| | |
|---|---|
| ASSETS | |
| Current Assets | |
| Cash | $6,900 |
| Accounts Receivable | $4,900 |
| Inventory | $8,000 |
| Prepaid Expenses | $200 |
| Total Current Assets | $20,000 |
| Fixed Assets | |
| Machinery | $8,500 |
| Computer/Printer | $1,000 |
| Furniture | $4,500 |
| Total Fixed Assets | $14,000 |
| **Total Assets** | **$34,000** |
| LIABILITIES AND EQUITY | |
| Current Liabilities | |
| Accounts Payable | $6,500 |
| Current Long-Term Due | $1,200 |
| Accrued Expenses | $1,800 |
| Total Current Liabilites | $9,500 |
| Long-Term Liabilities – Note | $12,500 |
| Stockholder's Equity | $12,000 |
| **Total Liabilities and Equity** | **$34,000** |

## انکم اسٹیٹمنٹ

انکم اسٹیمنٹ میں کسی کمپنی کے نفع یا نقصان کی تفصیلات درج ہیں۔ اس میں کمپنی کی آمدنی، اخراجات اور نفع درج ہیں۔

انکم اسٹیٹمنٹ کو مندرجہ ذیل نام بھی دئیے جاسکتے ہیں:

- Profit and Loss Statement
- Statement of Income
- Statement of Operation
- Statement of Earnings
- Results of Operations
- Statement of Consolidated Income

انکم اسٹیٹمنٹ میں مندرجہ ذیل زمرے شامل ہیں:

- آمدنی
- اخراجات: فروخت کے اخراجات، عام انتظامیہ اور سود کے اخراجات
- ٹیکس سے قبل آمدنی
- انکم ٹیکس کی گنجائش
- نیٹ آمدنی
- نیٹ آمدنی فی حصہ

آپ کو کسی فرانچائزر کی انکم شیٹ میں کیا دیکھنا چاہئے:

- نفع میں اضافہ
- فرنچائز کی فروخت کے مقابلے میں رویلٹی اور سسٹم سے زیادہ آمدنی
- آمدنی کا بڑھتا ہوا رجحان، عام طور پر 15 فیصد سے زیادہ
- نفع میں اضافہ، عام طور پر 15 فیصد سے زیادہ
- فی حصہ اصلی آمدنی میں اضافہ، عام طور پر 15 فیصد سے زیادہ
- نفع بخش فرنچائزر!

آپ کو ان مالی دستاویزات کے متعلق کیا معلوم ہونا چاہئیے:

- مالی دستاویزات کا آڈٹ ہونا ضروری ہے۔
- دستاویزات میں تین سال کا مالی ڈیٹا موجود ہونا ضروری ہے (علاوہ اس صورت میں کہ فرنچائزر 3 سال سے کم عرصے سے کام کررہا ہو)۔

آپ کو فرنچائزنگ میں تجربہ کار اکاؤنٹینٹ سے تخمینہ کروانا چاہئیے۔

انکم اسٹیٹمنٹ کا نمونہ

ABC Sleepwear
Income Statement
January, 2010

| | |
|---|---|
| SALES/REVENUE | $2,600 |
| COST OF GOODS | $1,776 |
| Merchandise | $1,155 |
| Purchases | $610 |
| Freight | $11 |
| GROSS PROFIT | $824 |
| OPERATING COSTS AND EXPENSES | $544 |
| Fixed | $26 |
| Insurance | $100 |
| Rent | $310 |
| Salaries | $42 |
| Utilities | $24 |
| Variable | $4 |
| Advertising | $24 |
| Dues | $14 |
| Telephone | $280 |
| Office Supplies | $84 |
| PROFIT (INCOME) BEFORE TAXES | **$196** |
| TAXES (30%) | |
| **NET PROFIT (NET INCOME)** ("The Bottom Line") | |

# آپ کہاں سے مدد حاصل کرسکتے ہیں؟

- International Franchise Association (IFA), 202-628-8000, www.franchise.org
- American Bar Association's Forum on Franchising, www.abanet.org
- Directory of Franchise Attorneys, www.franchise-update.com
- IFA's Council of Franchise Suppliers (CFS) فرنچائزنگ قانون میں ماہر کمپنیوں کی فہرست جاری کرتا ہے www.franchising.org
- دیگر فرنچائز کی تجاویز

# باب 4

## فرنچائز کا تخمینہ - دونوں طرف سے معلومات حاصل کریں

1. مجھے فرنچائزر سے کیا پوچھنا چاہئے؟
2. مجھے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے کیا پوچھنا چاہئے؟
3. مجھے فرنچائز خریدنے سے پہلے اپنے آپ سے کیا پوچھنا چاہئے؟
4. فرنچائز کی کامیابی کا راز کیا ہے؟

## مجھے فرنچائز سے کیا پوچھنا چاہئے؟

### فرنچائز کے متعلق:

- ٹریڈمارکس، خدمت کے مارکس وغیرہ کس کی ملکیت ہیں اور کیا یہ قانونی طور پر رجسٹرڈ ہیں؟
- کیا ٹریڈمارکس کے حوالے سے کسی قسم کے تنازعہ جاری ہے یا کیا اس کی دھمکی دی جارہی ہے؟
- کیا فرنچائزر نے FTC اور ریاستی ڈسکلوژر کے قوانین کی تعمیل کی ہے؟
- کیا کوئی بھی اعلی انتظامیہ یا اہم افراد سسٹم چھوڑ کر جارہے ہیں؟
- کیا یہ کمپنی مارکیٹ میں موجود فرنچائز حاصل کرنے والوں سے مقابلہ کرتی ہے؟
- کیا فرنچائزر کوئی اخراجات اٹھانے کو تیار ہے؟
- کیا فرنچائزر فرنچائز کی شرائط پر مذاکرات کرنے کو تیار ہے؟
- کیا فرنچائزر کا عملہ فرنچائزنگ اور انتظامیہ سے تعلق رکھنے والے سیمینار میں شرکت کرتا ہے؟
- کیا فیلڈ کے مشیر مدد اور رہنمائی فراہم کرتے ہیں یا کیا وہ صرف انضباطی کردار ادا کرتے ہیں؟
- ہر سال کتنے فرنچائز کا اضافہ متوقع ہے؟
- یہ کہاں واقع ہوں گے؟
- موجودہ فرنچائز کی کامیابی کی شرح کیا ہے؟
- فرنچائز حاصل کرنے والوں کو خراب کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے فرنچائز سے محفوظ رکھنے کے لئے کیا طریقہ کار استعمال کیا جاتا ہے؟
- کیا فرنچائز کے مالکان کے لئے کوئی اسوسیشن موجود ہے؟
- کیا فرنچائز کے لئے کوئی مشاورتی کونسل موجود ہے؟

## اخراجات کے متعلق:

فرنچائز کی ملکیت کے لئے کتنی سرمایہ کاری کی ضرورت ہے؟

- فرنچائز کی فیس
- فرنیچر اور آلات
- لیس ہولڈ بہتریاں
- لیس ڈپوزٹ
- دیگر ڈپوزٹ
- فرنچائز کی تربیت
- نقل و حمل کے اخراجات
- سامان
- اشتہار اور کتابچے
- گرانڈ اوپننگ کے اشتہار
- سامان
- کھولنے سے قبل عملے کے اخراجات
- نفع بخش ہونے سے پہلے ورکنگ کیپیٹل
- ورکنگ کیپیٹل - روزمرہ کے اخراجات
- دیگر

جاری مالی اخراجات، حساب کی بنیاد، ادائیگی کا طریقہ کار اور ادائیگی کا تعدد کیا ہے؟

- روئیلٹی
- اشتہار

کیا فرنچائز حاصل کرنے والے کے لئے فرنچائزر سے مصنوعات یا خدمات خریدنا ضروری ہے؟

- کیا فرنچائزر کی خریداری پر کسی قسم کی آمدنی ہے؟
- فرنچائزر کیا کما رہا ہے؟
- مصنوعات کی تقسیم کس طرح ہوتی ہے؟
- آرڈر پورا کرنے میں کتنا وقت لگتا ہے؟
- فرنچائزر کن ابتدائی یا جاری خدمات کا اپنے اخراجات میں شمار کرتا ہے؟

## صارفین کے متعلق تحقیق اور مارکیٹنگ

- کمپنی نے صارفین پر کس قسم کی تحقیق کی ہے؟
- اس کے نتائج کیا تھے؟
- کیا فرنچائزر نے علاقے میں فرنچائز کے لئے منافع بخش ہونے کے تعین کے لئے کسی قسم کی تحقیق کی ہے؟
- فرنچائز کے لئے آبادی کی کیا خصوصیات ہونی چاہئے؟
- فرنچائز کے لئے ٹریفک کتنا ہونا چاہئے؟

## تربیت کے متعلق:

- ابتدائی تربیت کا مقام، میعاد اور اضافی اخراجات کیا ہوں گے؟
- تربیت میں کس کی حاضری ضروری ہے؟
- تربیت میں حاضر ہونے والے اضافی عملے کے اخراجات کیا ہوں گے؟
- تربیت کا نصاب کیا ہوگا؟
- تربیت کون کرواتا ہے اور ان کی اہلیت کیا ہے؟
- نقل و حمل، رہائش اور روزمرہ اخراجات کی ادائیگی کون کرتا ہے؟
- کیا فرنچائزر عملیاتی مینیول کے علاوہ نئے عملے کی تربیت کے لئے تربیتی مواد فراہم کرتا ہے؟
- کیا فرنچائزر کھولنے سے قبل، گرینڈ اوپننگ اور ابتداء میں عملی معاونت فراہم کرتا ہے؟ اس کی قسم، دورانیہ اور قیمت کیا ہوگی؟

## مصنوعات اور خدمات کے متعلق:

- کیا فرنچائز میں شمولیت کے لئے نئے مصنوعات یا خدمات پر غور کیا جارہا ہے؟
- انہیں متعارف کب کروایا جائے گا؟
- نئے مصنوعات یا خدمات کے اضافی اخراجات کیا ہوں گے؟
- کیا مصنوعے کی تقسیم یا فروخت پر کسی قسم کی پابندی ہے؟
- کیا کسی قسم کی ضمانت کا پروگرام ہے؟ اس کا انتظام کس طرح کیا جاتا ہے اور اس کی کیا لاگت ہے؟
- کیا خریداری کے لئے کوئی کم سے کم تعداد ہے؟

## عملیات کے متعلق:

- فیلڈ کے عملے کی کیا کیا ذمہ داریاں ہیں؟
- فرنچائز کا ہر کنسلٹنٹ کتنے مقامات پر کام کرتا ہے؟
- میں جس فرنچائز کے کنسلٹنٹ کے ساتھ کام کروں گا، اس کی اہلیت کیا ہے؟ میں فرنچائز خریدنے سے قبل اس شخص سے ملاقات ممکن ہے؟
- فیلڈ کا عملہ کسی فرنچائز پر کتنی دفعہ آئے گا؟
- ضرورت پیش آنے کی صورت میں فیلڈ کی خدمات کے لئے کیا اضافی اخراجات ہوں گے؟
- کس قسم کی امداد فراہم کی جاتی ہے؟
- کس قسم کی نگرانی یا کوالٹی کنٹرول موجود ہے؟
- معاونت کے کیا اخراجات ہوں گے؟
- فروخت اور نفع میں اضافے کے لئے کس قسم کے کاروباری انتظام کے نظام موجود ہیں؟

## اشتہارات کے متعلق:

- کمپنی کس قسم کے اشتہار کی تجویز کرتی ہے؟
- کس قسم کے معاونتی اشتہاری پروگرام استعمال کئے جارہے ہیں؟
- اشتہاروں یا مارکیٹنگ کے لئے کتنی فیصد فروخت کی تجویز دی جاتی ہے یا ضروری ہے؟
- فرنچائز حاصل کرنے والے فروخت کے لئے لیڈز یا گاہک کس طرح حاصل کرتے ہیں؟
- فرنچائزر کا قومی یا علاقائی اشتہاری پروگرام اور بجٹ کیا ہے؟
- قومی یا علاقائی اشتہاری حصے میں کتنا حصہ انتظامی/کاروپوریٹ/ایجنسی اخراجات اور فیس میں استعمال ہوتا ہے؟
- اشتہارات کے بنیادی طریقہ کار کیا ہیں؟
- گرینڈ اوپننگ کے اشتہار کا پروگرام اور اس کے اخراجات کیا ہیں؟

# مجھے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے کیا معلوم کرنا چاہئے؟

## فرنچائزر کے متعلق:

- آپ کو اس حد تک معاونت حاصل ہے؟
- کیا آپ قرنچائزر سے خوش ہیں؟
- کیا فرنچائزر منصفانہ ہے اور کیا اس کے ساتھ کام کرنا آسان ہے؟
- کیا فرنچائزر آپ کی بات سنتا ہے اور کیا وہ فرنچائز حاصل کرنے والوں سے رائے لیتا ہے؟
- کیا آپ کا کسی قسم کا تنازعہ ہوا ہے، اور کیا آپ انیں حل کر پائے ہیں؟
- کیا آپ کو فرنچائزر کے دیگر فرنچائز، حریف یا حکومت کے ساتھ کسی قسم کے مسائل کا علم ہے؟
- کیا فرانچائزر سے اپنے وعدے پورے کئے ہیں؟

## اخراجات کے متعلق:

- کیا آپ کی فرنچائز نفع بخش ہے؟
- آپ کی مجموعی آمدنی کیا ہے؟
- پچھلے تین سالوں میں آپ کا قبل از ٹیکس نفع کیا تھا؟
- آپ کی تنخواہ کتنی ہے؟
- آپ کی نقد کی صورت حال کیا ہے؟
- کیا فرنچائزر کے شروع کے اخراجات اور ورکنگ کیپیٹل کی ضروریات درست تھے؟
- کیا فرنچائزر کے نفع کی پیش گوئی اور نفع کے مطالبے درست تھے؟
- آپ کو اپنا نقصان پورا کرنے میں کتنا وقت لگا؟
- کیا آپ نے اپنا متوقع نفع کمالیا ہے؟

## تربیت کے متعلق:

- کیا فرنچائزر کی تربیت مناسب تھی؟
- کیا فرنچائزر کی تربیت موثر تھی؟

## مصنوعات اور خدمات کے متعلق:

- کیا آپ جو مصنوعہ یا خدمت فروخت کررہے ہیں وہ اچھے معیار کا ہے؟
- کیا فرنچائزر کی جانب سے فراہم کردہ مال مناسب ہے؟
- کیا آپ کو فرنچائزر سے اپنے رسد رسانوں کے مقابلے میں سامان سستا ملتا ہے؟
- فرنچائزر کیا فراہم کرتا ہے؟

## اشتہارات کے متعلق:

- آپ کے اشتہاروں پر ماہانہ اخراجات کیا ہیں؟
- علاقائی یا قومی اشتہار کس حد تک موثر ہیں؟
- کیا آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو اشتہارات پر خرچ ہونے والی رقم کا صحیح نعم البدل مل رہا ہے؟
- کیا آپ فرنچائزر کی جانب سے فراہم کردہ مارکیٹنگ اور تشہیری امداد سے مطمئن ہیں؟

## عملیات کے متعلق

- عملیاتی طریقہ کار کس حد تک موثر ہیں؟
- کیا آپ کو عملیاتی مینیول سے کوئی مدد حاصل ہوئی؟
- مینیول کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟
- کیا مینیول کو باقاعدگی کے ساتھ ترمیم کیا جاتا ہے؟
- آپ فرنچائز خریدنے سے پہلے کیا کرتے تھے؟
- آپ کا دن کس طرح گزرتا ہے؟
- آپ ایک دن میں کتنے گھنٹے کام کرتے ہیں؟
- آپ ہفتے میں کتنے گھنٹے کام کرتے ہیں؟
- آپ کے پاس فیصلے لینے کے لئے کس حد تک آزادی ہے؟
- کیا آپ اپنے سرمایہ کاری سے خوش ہیں؟
- کیا آپ کاروبار کے کسی پہلو سے ناخوش ہیں؟
- کیا کاروباری سے تعلق رکھنے والی ایسی کوئی چیز ہے جو آپ کو پسند نہیں ہے؟
- آپ کو کاروبار کے بارے میں کیا اچھا لگتا ہے؟
- آپ کو کس قسم کے مسائل درپیش ہیں؟
- آپ کو اس کاروبار کے بارے میں کیا چیز ناپسند ہے؟
- کیا آپ دوبارہ یہی کریں گے؟
- کیا آپ مجھے فرنچائز خریدنے کا مشورہ دیں گے؟

# فرنچائز خریدنے سے پہلے مجھے اپنے آپ سے کیا پوچھنا چاہئے؟

آپ کو اپنے آپ سے تین قسم کے سوالات پوچھنے چاہئے:

**کیا مجھ میں اپنا کاروبار شروع کرنے کی صلاحیت ہے؟**

**کیا مجھ میں فرنچائز کے حصول کے لئے صلاحیتیں موجود ہیں؟**

**میں جو فرنچائز خریدنے پر غور کررہا ہوں، کیا میرے پاس اس کے حوالے سے تمام جوابات موجود ہیں؟**

## کیا مجھ میں اپنا کاروبار شروع کرنے کی صلاحیت ہے؟

### کیا آپ چاہتے ہیں کہ آپ کا اپنا کاروبار ہو؟ آپ اکیلے نہیں ہیں! ان اعدادو شمار پر غور کریں:

- 55 فیصد امریکی اپنے لئے کا کرنا چاہتے ہیں۔
- 37 فیصد گھرانے چھوٹے پیمانے پر کاروبار کرتے ہیں۔
- 70 فیصد ہائی اسکول طلباء کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں۔
- 25 میں سے 1 بالغ شخص اس وقت اپنا کاروبار شروع کررہا ہے۔
- 1995 میں 5 ملین افراد نے اپنا کاروبار شروع کیا ہے۔
- 2000 تک، گھروں میں 200 ملین کاروبار چل رہے ہوں گے۔

### اپنا کاروبار چلانے والے کی تعریف کچھ یوں ہے:

- "اس وقت کنٹرول شدہ وسائل سے بڑھ کر موقع تلاش کرنے والا شخص۔"
- "موقع پہچان کر اس کا فائدہ اٹھانے کے لئے وسائل منظم کرنے والا شخص۔"
- "اپنے خواب کو نفع بخش حقیقت میں تبدیل کرنے والا شخص"
- "ایسا کوئی بھی شخص جو کاروبار شروع کرنے اور سنبھالنے کا خطرہ مولتا ہے ذمہ داری اٹھاتا ہے۔"
- "ایسا کوئی بھی شخص جو نفع کمانے کی نیت سے کاروبار شروع کرنے کا خطرہ مول لیتا ہے۔"

### اپنا کاروبار چلانے والے افراد زندگی کو دوسرے نظریے سے دیکھتے ہیں:

| | | |
|---|---|---|
| • تحفظ | کے بجائے | موقع |
| • روٹین | کے بجائے | نتائج |
| • تنخواہ | کے بجائے | منافع |
| • غلطیوں سے بچنے | کے بجائے | نئے خیالات آزمانا |
| • قلیل المیعاد فائدے | کے بجائے | خواب |

### اپنا کاروبار چلانے کے فوائد کیا ہیں:

- آزادی اور خودمختاری
- اپنی زندگی کے اہم حصے پر کنٹرول
- تخلیقی صلاحیت استعمال کرنے کا طریقہ
- خوشی

- اطمینان اور کچھ حاصل کرلینے کا احساس
- خوداعتمادی
- اعتراف
- لچک
- ملازمت میں تحفظ ـــ آپ کو اپنی ملازمت سے دستبردار نہیں کیا جائے گا
- لامحدود آمدنی کا امکان
- ابتدائی مالی سرمایہ کاری میں اضافہ

## اپنا کاروباری چلانے کے نقصانات کیا ہیں:

- خطرہ
- ذمہ داری اور دباؤ
- ناکامی کا خوف
- رکاوٹیں اور پریشانی
- تنہائی
- زیادہ کام
- زیادہ دیر تک کام
- دوستوں اور گھر والوں کے ساتھ گزارنے کے لئے کم وقت اور قوت
- مالی تحفظ میں کمی
- ملازمت کی مراعات میں کمی
- سرمایہ کاری کھو دینے کا خطرہ
- آمدنی میں اونچ نیچ
- آپ اپنے حصے کے ٹیکس اور FICA کے لئے خود ذمہ دار ہیں

## خود میں اپنا کاروبار کھولنے کی صلاحیت کی تشخیص:

کامیاب کاروبار شروع کرنے میں خاصی محنت اور مخصوص ذاتی خصوصیات درکار ہیں۔ مندرجہ ذیل خصوصیات پڑھیں اور ایک سے دس کے پیمانے پر اپنی اپنے خود کا کاروبار چلانے کی صلاحیت کی سب سے درست نمائندگی کرنے والے نمبر پر نشان لگائیں (1 کم ہے، 10 زیادہ ہے)

| خصوصیت | وضاحت | آپ کی صلاحیت (کم سے زیادہ) |
|---|---|---|
| راغب ہونا | کنامیابی کے لئے متحرک ہونا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| جوش | پرجوش ہونا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| خطرہ مولنا | خطرہ مولنے کے لئے تیار ہونا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| خوداعتمادی | اپنی صلاحیتوں پر یقین رکھنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| مقابلہ کرنا | جیتنے کی خواہش رکھنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| لگ کر کام کرنا | کوئی بھی کام چھوڑنے سے انکار کرنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| تخلیقی صلاحیت | تصور کرنے کی صلاحیت | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| تنظیم | چیزوں کو منظم کرکے رکھنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| خواب دیکھنا | معلوم ہونا کہ آپ کہاں جانا چاہتے ہیں | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| قائل کرنا | دوسروں سے اپنی بات منوانا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| ایمان داری | سچائی | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| اپنے آپ کو ڈھالنے | لئی صورت حال سنبھالنے کی صلاحیت | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| سمجھ رکھنا | دوسروں کے احساسات سمجھنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| منظم ہونا | کسی منصوبے یا شیڈول کی پیروی کرنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| خودمختاری | خود پر اعتماد رکھنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| مقصد | کسی مقصد کے تحت کام کرنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| مقصد پر مرکوز ہونا | کسی مقصد کی جانب کام کرنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| مسائل حل کرنا | مسائل کے حل کے بارے میں سوچنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| جستجو | محنت کرنے کی خواہش | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| رجائیت پسندی | مثبت سوچ رکھنا | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |

تاریخ_____ کل نمبر_____

آپ کے حاصل کردہ نمبر بتاتے ہیں کہ آپ کس حد تک کامیاب کاروبار چلانے والوں کی خصوصیات کے مالک ہیں۔

## خود کا کاروبار چلانے میں آپ کی کامیابی کا امکان

### 200-160 کے درمیان نمبر

آپ کافی حد تک اپنا کاروبار چلانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ آپ کو اپنا کاروبار چلانے میں بہت مزہ آئے گا۔

### 159-120 کے درمیان نمبر

آپ کچھ حد تک اپنا کاروبار چلانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ آپ کو اپنا کاروبار چلانے میں مزہ تو آئے گا لیکن آپ کو تربیت کے ذریعے اپنی صلاحیتوں میں اضافہ کرنا ہوگا۔

### 120 یا اس سے کم نمبر

آپ کو اپنا کاروبار چلانا مشکل لگ سکتا ہے اور ہوسکتا ہے کہ آپ کو پسند نہ آئے۔ ممکن ہے کہ آپ کسی اور کے لئے کام کرنے میں زیادہ کامیاب ہوں، لیکن آپ اپنا کاروبار چلانے کی صلاحیتوں میں اضافہ کرسکتے ہیں۔ اپنا کاروبار شروع کرنے کے شوق کو ادھورا نہ چھوڑیں!

اپنا کاروبار شروع کرنے کے فیصلے میں صرف اعداد و شمار شامل نہیں ہیں۔ یہ آپ کے بارے میں ہے...آپ کا طرز زندگی، آپ کے گھر والے، پسند اور ناپسند، کام کرنے کا طریقہ، اقدار، اخلاقیات اور آپ کے خواب۔ آپ کو ایمان داری کے ساتھ واضح کرنا ہوگا کہ آپ کیا ہے اور آپ کیا کرنا چاہتے ہیں--آپ کا مستقل اس پر منحصر ہے!

### آپ کو اپنے آپ سے کیا پوچھنا چاہئے:

- کیا آپ ایک کامیاب کاروبار چلانے کی جستجو موجود ہے؟
- کیا آپ اپنے کاروبار کو کامیاب بنانے کے لئے درکار وقت لگانے کو تیار ہیں؟
- کیا آپ ایک ملازم کی مراعات چھوڑ کر اپنے کاروبار میں سرمایہ کاری کرکے اسے چلانا چاہتے ہیں؟
- کیا آپ خود پر انحصار کرسکتے ہیں؟
- کیا آپ کسی کی مدد کے بغیر کام کرسکتے ہیں؟
- کیا آپ صحت مند ہیں؟
- کیا آپ خود سے کام کرنے کے لئے درکار جسمانی صلاحیت رکھتے ہیں؟
- کیا آپ دباؤ برداشت کرسکتے ہیں؟
- کیا آپ میں اپنا کاروبار چلانے کی روزمرہ ضروریات پورا کرنے کی ذہنی صلاحیت موجود ہے؟
- کیا آپ بحران کی صورت حال برداشت کرسکتے ہیں؟
- کیا آپ کو لوگ پسند ہیں؟
- کیا آپ دوسروں کی بات سنتے ہیں؟
- کیا آپ میں دوسروں کے ساتھ کام کرنے اور رابطہ رکھنے کے لئے صبر موجود ہے؟
- کیا آپ صحیح سے مواصلت کرتے ہیں؟
- کیا آپ اپنے عملے کی رہنمائی اور تربیت کرسکتے ہیں، اور اپنے کاروبار کے لئے پیش پیش رہ سکتے ہیں؟
- کیا آپ اپنے ساتھ کام کرنے والوں کے ساتھ مثبت تعلقات قائم رکھ سکتے ہیں؟
- کیا آپ اپنے صارفین کی ضروریات کو پورا کرسکتے ہیں؟
- کیا آپ کے پاس فروخت کرنے کی صلاحیت ہے — اپنے آپ کو اور اپنے مصنوعات اور خدمات کو؟
- کیا آپ کے پاس اپنا کاروبار شروع کرنے کے لئے پیسے ہیں؟
- کیا آپ کو اپنے گھر والوں اور دوستوں کی معاونت حاصل ہے؟

## کیا مجھ میں فرنچائز شروع کرنے کی صلاحیت ہے؟

اپنا کاروبار شروع کرنے کے لئے ضروری صلاحیتیں اور خواہش کا تعین کرنے کے بعد، آپ کو معلوم کرنا ہوگا کہ کیا آپ میں فرنچائز چلانے کے لئے ضروری صلاحیتیں ہیں یا نہیں۔

- کیا آپ اس وقت بھی کسی اور کے قواعد پر عمل کرسکتے ہیں جب آپ کو لگے کہ آپ کا طریقہ بہتر ہے؟
- کیا آپ اپنے کاروبار چلانے کے لئے فرنچائزر کے فیلڈ اور ہیڈکوارٹر کے عملے سے مشورے لینے کو تیار ہیں؟
- اگر فرنچائزر آپ کے مشوروں کو رد کردے تو کیا آپ اسے برداشت کرلیں گے؟
- کیا آپ بھروسہ کرسکتے ہیں کہ فرنچائزر پورے نظام کی بہتری کے لئے کام کررہا ہے، چاہے فیصلے آپ کی مرضی کے مطابق ہوں یا نہ ہوں؟
- کیا آپ مالی معلومات فراہم کرنے اور ہر ماہ رپورٹیں جمع کرنے کے لئے تیار ہیں؟
- کیا آپ نئی صلاحیتیں حاصل کرنے کے لئے تیار ہیں؟
- کیا آپ فرنچائز کے نظام پر عمل کرنے کے لئے پرانی عادات کو چھوڑنے کے لئے تیار ہیں؟

## میں جو فرنچائز خریدنے کے بارے میں سوچ رہا ہوں، کیا میرے پاس تمام جوابات ہیں؟

### کیا آپ فرنچائزر سے واقف ہیں؟
### کیا آپ نے فرنچائزر کے متعلق مندرجہ ذیل سے معلومات حاصل کرنے میں کافی وقت لگایا ہے:

- دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے؟
- International Franchise Association سے؟
- فرنچائز حاصل کرنے والوں کے مالکان کے اسوسیشن سے؟
- فرنچائز کے مشاورتی کونسل سے؟

### کیا آپ کے پاس فرنچائز چلانے کے لئے رقم ہے؟

- آپ کے پاس سرمایہ کاری کے لئے کتنی رقم ہے؟
- آپ کتنی رقم گنواسکتے ہیں؟
- آپ کو زندگی گزارنے کے لئے کتنی رقم کی ضرورت ہے؟
- فرنچائز شروع کرنے کے لئے کتنی کل سرمایہ کاری درکار ہے؟
- سرمایہ کاری کی کتنی رقم حاصل کی جاسکتی ہے؟
- کیا آپ کسی ایسے شخص کو جانتے ہیں جو آپ اور آپ کے مستقبل میں سرمایہ کاری کرنے کو تیار ہے؟
- آپ فرنچائز حاصل کر کے کتنی پیسے کما سکتے ہیں؟
- نقصانات پورا کرنے کے لئے کتنا وقت درکار ہوگا؟
- آپ کو اپنے سرمایے کے بدلے میں کیا ملے گا؟
- آپ کو کسی دوسرے سرمایے سے زیادہ فائدہ مل سکتا ہے؟
- کیا خطرے برابر ہیں؟
- کیا آپ نے مکمل طور پر تحقیق کرلی ہے؟ Have you resea the disclosure documents, and (talked with current and former franchisees?
- Have you gotten the assistance of professio franchising?
- کیا آپ نے اس موقع کا تفصیلی تخمینہ کرکے تعین کرلیا ہے کہ اس سے آپ کے ذاتی اور مالی اہداف حاصل کرنے میں مدد ملے گي؟

## کیا آپ معاہدے کی شرائط کو سمجھتے ہیں؟

- کیا آپ نے FDD اور فرنچائز کے معاہدے کو بغور پڑھ لیا ہے؟
- کیا آپ کو اپنے تمام سوالات کے اطمینان بخش جوابات مل گئے ہیں؟
- کیا مذاکرات کے دوران فرنچائزر کے تمام وعدے معاہدے میں شامل ہیں؟
- کیا آپ نے کسی اہل اور تجربہ کار فرنچائز کے وکیل کو دستاویزات دکھائے ہیں؟
- Have you had a qualified, experienced accou review the documents?

## کیا دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والے افراد اپنی سرمایہ کاری سے خوش ہیں؟

- کیا آپ نے دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے بات کی یا یا ان سے ملاقات کی ہے؟
- کیا آپ نے کسی فرنچائز پر کام کرکے اپنے فیصلے کے صحیح ہونے کی تصدیق کی ہے؟
- کیا آپ نے فرنچائز کے مالکان کے اسوسیشن سے رابطہ کیا ہے اور اس کے صدر سے بات کی ہے؟
- کیا آپ نے فرنچائز کے مشاورتی کونسل کے ڈائریکٹر سے بات کی ہے؟

## کیا فرنچائزر کے خلاف ماضی بھی کبھی بھی قسم کے قسم کے مقدمے دائر ہوئے ہیں؟

- کیا دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والے فرنچائزر کے خلاف مقدمے چلاتے رہتے ہیں؟
- کیا آپ کو فرنچائزر کے خلاف مقدموں کی وجہ سے پریشانی ہورہی ہے؟
- کیا آپ نے فرنچائزر کے انتظامیہ اور فرنچائز کے مالکان کے اسوسیشن یا فرنچائز حاصل کرنے والوں کے مشاورتی کونسل سے اس سلسلے میں بات کی ہے؟

## کیا آپ اس فرنچائز کے ذریعے پیسے کما سکتے ہیں؟ دوسرے فرنچائز حاصل کرنے والوں سے مندرجہ ذیل سوالات پوچھیں:

- کیا آپ فرنچائز میں سرمایہ کاری سے پیسے کمارہے ہیں؟
- آپ کو اپنا نقصان پورا کرنے میں کتنا عرصہ لگا؟
- آپ نے کتنے عرصے بعد نفع کمانا شروع کیا؟
- کیا فرنچائزر کی فراہم کردہ تخمینہ درست تھا؟ اگر ایسا نہیں ہے تو آپ کو مزید کتنی رقم کی ضرورت پیش آئی؟
- کیا ورکنگ کیپیٹل کا تخمینہ درست تھا؟ آپ کو کتنے پیسوں کی ضرورت تھی اور آپ کتنے عرصے بعد کاروبار سے زندہ رہنے کے لئے پیسے نکال سکے؟
- کیا فرنچائز شروع کرنے کے دوران آپ نے ایسی کوئی غلطیاں کی، جن کی وجہ سے آپ کو مالی نقصان اٹھانا پڑا ہو؟ میں اس مسئلے سے کیسے بچوں؟

## کیا فرنچائز پیسے کما رہا ہے اور یہ پیسے کہاں سے آرہے ہیں؟

- اگر فرنچائزر کچھ عرصے سے کام کررہا ہے، کیا ان کے بیشتر آمدنی روئیلٹی کی وجہ سے ہے یا ابتدائی فرنچائز کی فیس کی وجہ سے ہے؟
- کیا فرنچائزر نفع بخش ہے؟
- کیا فرنچائزر کے مالی حالات صحیح ہیں؟

## کیا فرنچائزر فرنچائزنگ سے واقف ہے؟

- کیا فرنچائزر کے پاس آپ سے کئے گئے وعدے پورے کرنے کے لئے عملہ، وسائل اور تربیت یافتہ افراد موجود ہیں؟
- کیا آپ کے خیال میں فرنچائزر فرنچائز کا نظام چلانے کا نظام رکھتا ہے؟
- کیا فرنچائزر کا عملہ فرنچائزنگ اور انتظامیہ سے تعلق رکھنے والے سیمینار میں حصہ لیتا ہے؟
کیا وہ صنعت کی تازہ ترین تبدیلیوں سے واقف ہیں؟ کیا وہ اپنے مخصوص صنعت سے تعلق رکھنے والے تجارتی اسوسیشن اور International Franchise Association میں فعال ہیں؟
- کیا فرنچائز بڑھ رہی ہے؟ کیا نئے مقامات کا باقاعدگی کے ساتھ اضافہ ہورہا ہے؟ پچھلے سال کتنے مقامات بند ہوئے؟ بند ہونے کی کیا وجہ تھی؟
- کیا انفرادی دکانوں کے فروخت میں اضافہ ہورہا ہے؟
- کیا فرنچائز کا تحقیق و ترقی کا ڈپارٹمنٹ فعال ہے اور نئے مصنوعات اور خدمات متعارف کرتا رہتا ہے؟
- کیا فیلڈ کا عملہ مشورے اور رہنمائی فراہم کرتا ہے یا صرف پولیس کی طرح کام کرتا ہے (یعنی کہ فرنچائز کا معائنہ کرکے خلاف ورزیوں کا ریکارڈ برقرار تو رکھتے ہیں، لیکن مدد اور مشاورت فراہم نہیں کرتے ہیں؟)

## فرنچائز کی کامیابی کا راز کیا ہے؟

کاروبار سے بھرپور نفع حاصل کرنے کے لئے صلاحیت کی ضرورت ہے۔ اگر آپ نے اپنے لئے صحیح فرنچائز کا انتخاب کیا ہو تو آپ کا فرنچائزر آپ کو نئی خودمختار اسٹارٹ اپ کی کئی غلطیوں سے محفوظ رہنے میں مدد کرے گا۔ فرنچائز کی کامیابی کے چند راز مندرجہ ذیل ہیں۔

### آپ کے پاس پیسہ کافی ہونا چاہئے۔

- متعین کریں کہ آپ پاس سرمایہ کاری کے لئے کتنی رقم ہے، اس میں سے آپ کتنی رقم گنواسکتے ہیں اور 12 ماہ گزارنے کے لئے آپ کو کتنی رقم درکار ہے۔
- ابتدائی سرمایہ کو ذہن نشین کرلیں۔
- فرنچائز خریدنے کے متعلق سوچ سمجھ کر فیصلہ کریں۔ اپنے وکیل اور اکاؤنٹیٹ کی بات سنیں اور فرنچائز فروخت کرنے والے کے دباؤ میں نہ آئیں۔

### نظام کی پیروی کریں۔

- فرنچائز حاصل کرنے والے اکثر کاروبار شروع کرکے موجودہ مصنوعات، خدمات، اشتہار، اوقات، حتی کہ معیار میں بھی تبدیلیاں لے آتے ہیں۔ یہ فرنچائز کے معاہدے کے خلاف ہے اور اس سے آپ کے فرنچائز کے منسوخ ہونے کا خطرہ ہے!
- نظام پر عمل کرکے آپ:
  - برانڈ کا تحفظ کرتے ہیں
  - اپنے اور دیگر فرنچائز حاصل کرنے والوں کا سرمایے کا تحفظ کرتے ہیں

## اپنے دوستوں اور گھر والوں کو نظر انداز نہ کریں۔

- رات کو دیر تک کام کرنے کے لئے تیار رہیں لیکن اپنے گھر والوں اور دوستوں کے لئے وقت ضرور نکالیں۔
- اپنے گھر والوں کی قربانیاں نہ بھولیں۔
- اپنے گھر والوں اور دوستوں کو اپنی نئی زندگی کا حصہ بنائیں۔

## فرنچائز میں دلچسپی لیں۔

- کسی بھی کاروباری کی کامیابی کا انحصار آپ کے جوش پر ہے۔
- اس جوش کا اثر سب ہی پر ہوتا ہے، جس میں آپ کا عملہ اور آپ کے گاہک شامل ہیں۔
- اپنے عملے کو بھی اس مزے میں شامل ہونے دیں۔ اپنے ملازمین کے کام کا اعتراف کریں یا ان کی تنخواہ میں اضافہ کریں

## بہترین ملازمین رکھیں اور ان کا احترام کریں۔

- اچھے ملازم ملنا بہت مشکل ہے - بہترین ملازمین ملنا بہت ضروری ہے۔
- اپنے عملے کو اپنے ساتھ رکھنے کے لئے:
  - روزمرہ اور غیردلچسپ کاموں کی ذمہ داریاں تبدیل کرتے رہیں۔
  - منصفانہ سلوک کریں۔ کسی کی بے جا طرف داری نہ کریں۔
  - اپنے عملے کے ساتھ کام کرکے شیڈول تیار کریں۔
  - اپنے ملازمین کا احترام کریں۔ اپنے ملازمین کو کسی دوسرے ملازم کی بے حرمتی کرنے کی اجازت نہ دیں۔
  - اپنے ملازمین کو نئے مارکیٹنگ اور دیگر اشتہاری مہموں کے متعلق مطلع کرتے رہیں۔
  - کام کو آسان بنائیں ـــ اپنے ملازمین سے معلوم کریں کہ کن طریقہ کار سے فائدہ ہورہا ہے اور کن سے نہیں ہورہا ہے۔
  - ان کے کام میں چیلنج متعارف کریں۔
  - کارکردگی کا بروقت جائزہ اور تنخواہ میں بروقت اضافہ جات فراہم کریں۔

## اپنے ملازمین کو سکھائیں۔

- فرنچائزنگ میں جاری بنیاد پر تربیت ضروری ہے۔ ملازمین آپ کی نمائندگی کرتے ہیں۔
- تربیتی کلاسوں کے ذریعے اپنے ملازمین کو ان کی اہمیت کا احساس دلائیں۔
- فرنچائزر سے جس حد تک ممکن ہو تربیت حاصل کریں۔
- اپنے ملازمین کو باقاعدگی کے ساتھ تربیت فراہم کریں۔
- باقاعدگی کے ساتھ ریفریشر اور ایڈوانسڈ کلاسیں منعقد کریں۔
- اضافی تربیت کی ضرورت پیش آنے پر اپنے فرنچائزر کو مطلع کریں۔
- تربیت کے ہر موقع کا فائدہ اٹھائیں، چاہے وہ فرنچائزر، مقامی اسکول، تجارتی اسوسیشن اور دوسرے ذرائع سے حاصل ہو۔

## صارفین کو بہترین خدمت فراہم کریں۔

- سب سے ضروری کام یہ ہے کہ آپ دوسروں میں مسکراہٹیں بکھیرتے رہیں!
- صارفین کو احساس دلائیں کہ آپ ان کے انتخاب سے خوش ہیں۔

## کمیونٹی کا حصہ بنیں۔

لوگ ایسی جگہوں سے خریداری کرنا پسند کرتے ہیں جو ان کی معاونت کرتے ہوں:

- Little League ٹیم کو اسپانسر کرین
- سیوک یا یوتھ گروپ کی مدد کریں
- اسکول کے بچوں کو اپنے کاروبار کا دورہ کروائیں
- کمیونٹی کے ایونٹ میں کھوکھا لگائیں

## اپنے فرنچائزر اور دیگر فرنچائز حاصل کرنے والوں سے رابطے میں رہیں:

- فرنچائزر سے رابطے میں رہیں: خطوط، نیوزلیٹر، ای میل، فون کال، فیکس، تربیتی کلاس، علاقائی میٹنگ، کانفرنس اور کنونشن۔
- فرنچائز مالکان کے اسوسی ایشن میں شرکت کرکے دوسرے فرنچائز کے مالکان سے رابطے میں رہیں۔

## تفصیلات پر نظر رکھیں۔

- کامیابی سکوں کی وجہ سے ہوتی ہے! سکوں کو سنبھالیں، ڈالر خود ہی سنبھل جائیں گے۔
- اخراجات کم سے کم رکھیں اور فروخت زیادہ سے زیادہ بڑھائیں۔
- مال کی کمی پر نظر رکھیں (یعنی کہ غائب مال)
- روزانہ محنت کریں۔ جو وقت آپ فرنچائز میں نہیں گزارتے ہیں اس کا خیال رکھیں۔