



گروه حقوقی - تجاری گرشا

دپارتمان توزیع / دپارتمان فرانچایز

درباره ما

گروه گرشا متشکل از وکلای و کارشناسان مجرب متخصص در امور تجاری - حقوقی از جمله در زمینه فرانچایز و توزیع، با ارائه خدمات در سطح داخلی و بین المللی از ابتدای دهه ۸۰ پاسخگوی نیازهای آحاد جامعه علی الخصوص تجار بوده است.

کارشناسان گروه گرشا با ارائه بالاترین سطح خدمات و کسب نتایجی فوق العاده، همت خود را صرف موفقیت موکلین خود می نمایند، چه در مرحله راه اندازی و انجام فعالیت های روزمره حقوقی و چه در زمانی که موکلین نیازمند پشتیبانی این تیم در امور دادگاهی یا دعاوی هستند. بدین منظور، گروه گرشا سرمایه گذاری خود را بر روی درخشان ترین استعداد های حقوقی کشور بنا نهاده است و با ایجاد تیم های مختلف پویا و فعال در هر حوزه نتایجی استثنایی را برای کاربران خود بدست می آورد. بدین ترتیب، این گروه با تکیه بر دانش روز تجاری و استفاده از وکلای مجرب و متخصصین برتر کشور و تسلط به زبان های خارجی، تمرکز اصلی خود را متوجه شناسایی دقیق نیازهای فعالان تجاری نموده و می کوشد آسایش خاطر ایشان را در امور آشناسازی با موضوعات روز تجاری از جمله توزیع و فرانچایز در روند راه اندازی آن و همچنین بروزرسانی و گسترش آن، فراهم آورد.



۰۲۱-۲۲۶۶۴۸۱۳

info@garshalaw.com

آدرس: بلوار نلسون ماندلا (چردن)، خیابان شهناوز (گلستان)
خیابان گلستانک، کوچه خرسند، پلاک ۴۸، واحد ۶، طبقه اول

خدمات دیارتمان توزیع دریک نگاه:

۱- روش های عملیاتی استاندارد(SOP): رویه‌های عملیاتی/اجرایی استاندارد شامل دستورالعمل‌های گام به گام ویا نقشه راه دقیقی هستند که در اختیار کارکنان یک سیستم قرار گرفته وچگونگی انجام یک فعالیت را از ابتدا تا انتها مشخص می‌کنند. این دستورالعمل‌ها، چگونگی انجام فرایندهای فنی و تکراری یک سازمان را به‌صورت دقیق و مشخص تعریف می‌نمایند که همه کارکنان بخش‌های مربوطه موظفند از آن پیروی کنند تا نتیجه کاردر تمامی بخش‌های یک سیستم توزیع موفق در اقصی نقاط کشور به یک شیوه باشد.

۲- آنالیز بازار خرده فروشی: در کنار تجزیه و تحلیل اطلاعات مربوط به برند، می‌بایست به بررسی داده‌ها و استراتژی‌های مهمترین رقبای کسب وکار نیز پرداخت. تجزیه و تحلیل رقبا موجب درک صحیح‌تر نسبت به رفتار و روند بازار درآینده، ترجیح مشتریان، نقاط قوت و ضعف حوزه کاری، درک بهتر نسبت به قیمت گذاری محصول و خدمات ودر نتیجه پویایی صنعت خواهد شد.

۳- تهیه بیزینس پلن (نقشه راه تجاری): تهیه بیزینس پلن، ساختار کسب و کار مشتری را منحصر به فرد نموده وبا توجه به بازار هدف وبرنامه مالی ایشان تهیه و تنظیم میشود. بیزینس پلن ها دارای زمان بندی کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت بوده وبه صورت همه جانبه وبسته به بودجه مشتری می‌توانند اجزا وجوانب متعددی از کسب وکارایشان را دربرگیرند.

۴- طراحی و استاندارد سازی کانال توزیع: کارشناسان ما با بررسی بسترهای موجود کسب وکار شما و مطالعه‌ی دقیق فرایندها، عملیات تجاری قابل اجرا و مناسب کسب وکار تان را طراحی، تنظیم ودر سطوح مختلف طبقه بندی خواهند نمود. هدف ما در این بخش، ایجاد بسترهای توزیع در سطح استانداردهای بین‌المللی در راستای بهبود کیفیت ارائه خدمات مشتری به مصرف کنندگان است. خدمات ما در این بخش به کسب وکارهایی ارائه می‌شود که نیازمند سازماندهی مجدد کسب وکار خود هستند.

۵- مشاوره حقوقی تخصصی: ارائه مشاوره‌های تجاری- حقوقی تخصصی درخصوص توزیع کالا و خدمات به شرکتهای نمایندگان فروش، ارگان ها و

خدمات پیشنهادی در خصوص روشهای عملیاتی استاندارد:

- ارائه مشاوره درخصوص پیاده‌سازی روشهای عملیاتی استاندارد
- ارزیابی مقدماتی و تهیه پیش نویس متن SOP
- آموزش نحوه اجرایی سازی سند SOP
- عیب یابی و رفع اشکال از سند SOP تنظیم شده توسط مشتری

خدمات پیشنهادی مشاوره تجاری- حقوقی تخصصی

- تهیه و تنظیم و طراحی توافق نامه های توزیع
- فراهم کردن الزامات قانونی از قبیل اخذ مجوزهای لازم
- مشاوره حقوقی در خصوص راه اندازی کسب وکار
- تهیه قرارداد های استخدای
- انتخاب ساختار حقوقی کانال توزیع
- تهیه و تنظیم اسناد قراردادی
- ارائه خدمات پشتیبانی حقوقی

خدمات پیشنهادی مدیریت و نظارت برزنجیره توزیع

- آموزش مدیریت بر خرید به موقع محصولات و حفظ دقیق موجودی کلیه محصولات، آموزش نظارت بر سطح کیفیت مطلوب نحوه نگهداری محصول
- آموزش نظارت بر بهبود سیستم نقدینگی و مدیریت منابع مالی کانال توزیع
- آموزش نظارت بر ثبات ارائه خدمات به مصرف کنندگان
- آموزش نظارت بر حفظ هماهنگی فی مابین اعضای کانال توزیع و بخش های مختلف و عملکرد بهتر کارکنان
- آموزش نظارت بر اجرای انطباقات قانونی و قراردادی



انجمن‌های تجاری در سطح داخلی و بین‌المللی از دیگر خدمات مورد ارائه توسط متخصصین این گروه است. متخصصین مجرب ما با اشراف بر قوانین تجاری داخلی و بین‌المللی، آماده ارائه کاملترین خدمات حقوقی- تجاری به مشتریان خود در این بخش می‌باشند.

۶- مدیریت و نظارت برزنجیره توزیع: مرحله نهایی و مهمترین بخش از این چرخه خدمات، نظارت بر اجرای صحیح فرآیندها و عملیات تجاری در تمامی اجزای یک کانال توزیع می‌باشد. این امر نیازمند مجموعه‌ای از اصول و قواعد، سیاست ها و پروتکل ها، ابزار و شیوه‌ها برای دستیابی به بهترین شیوه مدیریت زنجیره توزیع، متناسب و مناسب کسب وکار مشتری است.

خدمات دیارتمان فرانچایز دریک نگاه:

۱. توسعه استراتژی فرانچایز: در بیان ساده استراتژی فرانچایز نقشه راهیست که شما را راهنمایی می‌کند تا اهداف خود را بصورت دقیق برنامه ریزی کنید. همچنین به شما کمک می‌کند نسبت به محیطی که در آن فعالیت خواهید داشت درک بهتری داشته باشید ونسبت به موانع احتمالی آگاهی لازم را بدست آورید.

استراتژی فرانچایز پس از توسعه شرکت نمی‌تواند به عنوان یک برنامه ثابت در نظر گرفته شود بلکه می‌بایست به فراخور زمان تغییر یابد

۲. توسعه مدل فرانچایز: در صحبت های روزمره تصور مردم براین است که صرفا یک نمونه فرانچایز وجود دارد اما در عمل با انواع مختلفی از فرانچایز روبرو هستیم که با توجه به انتخاب کاربر واهداف تجاری وی از میان انواع مختلف فرانچایز طراحی و اجرا می‌شود. بعنوان مثال فرانچایز فعالیت تجاری دارای چهار دسته می باشد که شامل فرانچایز شغلی، فرانچایز مدیریت، فرانچایز خرده فروشی وفرانچایز توزیع می باشد.

۳. راهنمای راه اندازی و عملیات حق رای دادن: دستورالعمل عملیاتی فرانچایز شامل جزئیات دقیق عملیات می‌باشد بدین نحوکه هر فعالیت در آن بصورت دقیق تعریف میگردد که هر شخص وظایف خود را چگونه، کجا ودر چه زمانی انجام دهد

۴. مشاوره حقوقی فرانچایز: خدمات حقوقی شامل ارائه مشاوره تخصصی بانگاهی تخصصی بر بازار تجارت مورد نظر، انتخاب ساختار حقوقی فرانچایز واحد مجوزهای لازم در این راستا، تهیه وتنظیم اسناد قراردادی با بهره‌گیری از کارشناسان حقوقی مجرب در راه اندازی فرانچایز می‌باشد. همچنین پس از راه اندازی فرانچایز ارائه مشاوره‌های تخصصی موکل پشتیبانی می‌شود.

۵. اجرای آزمایشی فرانچایز: برای آنکه یک فرانچایز به صورت موفق راه اندازی گردد، میبایست پیش از آغاز به اعطای امتیاز، به نماینده یک واحد نمونه واولیه داخل مجموعه مالک برند ایجاد گردد. راه اندازی یک واحد نمونه گامی مهم در ارزیابی قابلیت تبدیل شدن به فرانچایز می‌باشد.

۶. گسترش فرانچایز: در تنظیم استراتژی‌های گسترش فرانچایز یکی از مهمترین سوالاتی که مطرح می‌شود آنست که چگونه مدل تجاری فرانچایز

خدمات پیشنهادی در خصوص توسعه استراتژی فرانچایز

- تجزیه و تحلیل ساختار شرکت
- شناسایی رقبا
- ایجاد هویت تجاری متمایز ازرقبا
- تشخیص مشتریان بالقوه و میزان خرید احتمالی آنان
- مدل سازی مالی
- تحلیل حساسیتهای مالی

خدمات پیشنهادی در خصوص طراحی مدل فرانچایز

- تعریف سبد محصول و قیمت گذاری
- تعیین سرمایه کافی جهت راه اندازی فرانچایز و تداوم آن
- بررسی قابلیت جذب امتیاز گیرنده
- توانایی آموزش و انتقال موثر مهارت های مورد نیاز به امتیاز گیرندگان و کارکنان وی
- شناسایی مزایای رقابتی
- شناسایی فرآیندهای جاری
- تعریف و ایجاد محتوا و هویت بصری

خدمات پیشنهادی در خصوص راهنمای راه اندازی فرانچایز

- تهیه دستورالعمل های عملیاتی
- تهیه کتابچه عملیاتی فرانچایز
- تهیه قواعد مربوط به فروش و بازاریابی و روابط عمومی در سطح محلی
- پیاده سازی طراحی و معماری در محل مورد نظر
- تعیین نحوه تزئینات داخلی علامت گذاری و خرید تجهیزات
- تدوین دستورالعمل های نگارش و انجام حسابداری فرانچایز
- تهیه گزارش های کنترل کیفی و بازرسی
- تعریف و ایجاد محتوا و هویت بصری
- نحوه تولید محتوای مجازی(وبسایت، شبکه های مجازی و ...)



خود را به گونه ای تنظیم نماییم که قدرتمند و بادوام باشد؟ گروه مشاورین توسعه فرانچایز گرشا با استفاده از تحلیل مبتنی بر SWOT نقاط قوت و ضعف و تهدیدها، فرصتها و ارزیابی اثرات برنامه های اجرا شده مناسب ترین روش را جهت بسط وگسترش به شما ارائه می‌دهند.

خدمات پیشنهادی در خصوص مشاوره حقوقی فرانچایز

- طراحی توافق نامه‌های فرانچایز
- فراهم کردن الزامات قانونی از قبیل اخذ مجوزهای لازم
- مشاوره حقوقی درخصوص راه اندازی کسب وکار
- مشاوره حقوقی درخصوص خرید و یا اجاره ملک مورد نظر جهت راه اندازی ودر صورت لزوم شرکت در جلسات مذاکره وتنظیم صورت جلسات وتهیه متون قراردادی.
- تهیه قرارداد های استخدای
- انتخاب ساختار حقوقی فرانچایز
- تهیه وتنظیم دیگر اسناد قراردادی لازم
- ارائه خدمات پشتیبانی حقوقی

خدمات پیشنهادی در خصوص اجرای آزمایشی فرانچایز

- خدمات طراحی نمونه اولیه فرانچایز
- ارزیابی قابلیت جذب امتیازگیرنده
- بومی کردن مفاهیم تجاری با در نظر گرفتن مشتریان
- استخدام کارمندان
- تعیین متراژ دقیق
- انتخاب محل مناسب
- برنامه ریزی در خصوص نحوه خرید
- تعیین ساعت فعالیت کارمندان
- طراحی محل فعالیت
- افتتاح پایلوت

خدمات پیشنهادی در خصوص گسترش فرانچایز

- ارزیابی وضعیت فعلی
- تعیین اهداف و معیار توسعه
- برنامه ریزی جهت آموزش واستخدام نیروهای فرانچایز گیرندگان جدید
- انجام مطالعات امکان سنجی
- طراحی کسب وکار
- تعیین منابع سرمایه‌ای جدید
- انتخاب یک تیم جهت بازبینی مکان های موجود