



## 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 (جردن)، خیابان شهناوز (گلستان)  
خیابان گلستانک، کوچه خرسند، پلاک ۴۸، واحد ۶، طبقه اول

www.garshalaw.com

## خدمات دیارتمان توزیع دریک نگاه:

۱- روش های عملیاتی استاندارد (SOP): رویه‌های عملیاتی/اجرایی استاندارد شامل دستورالعمل های 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 می کنند. این دستورالعمل ها، چگونگی انجام فرایندهای فنی و تکراری یک سازمان را به صورت دقیق و مشخص تعریف می نماید که همه کارکنان بخش های مربوطه موظفند از آن پیروی کنند تا نتیجه کار در تمامی بخش های 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، می بایست به بررسی داده ها و استراتژی های مهمترین رقبای کسب وکار نیز پرداخت. تجزیه و تحلیل رقبا موجب درک صحیح تر نسبت به رفتار وروند بازار در آینده، ترجیح مشتریان، نقاط قوت و ضعف حوزه کاری، درک بهتر نسبت به قیمت گذاری محصول وخدمات 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 می توانند اجزا وجوانب متعددی از کسب وکار ایشان را در برگیرند.

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

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

#### خدمات پیشنهادی در خصوص روشهای عملیاتی استاندارد:

- ارائه مشاوره درخصوص پیاده سازی 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 وتنظیم وطراحی 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 وتنظیم اسناد قراردادی
- ارائه خدمات پشتیبانی حقوقی

#### خدمات پیشنهادی مدیریت ونظارت برزنجیره توزیع

- آموزش مدیریت بر خرید به موقع محصولات وحفظ دقیق موجودی کلیه محصولات، آموزش نظارت بر سطح کیفیت مطلوب نحوه نگهداری محصول
- آموزش نظارت بر بهبود سیستم نقدینگی ومدیریت 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 وعملکرد بهتر کارکنان
- آموزش نظارت بر اجرای انطباقات قانونی وقراردادی



انجمن های تجاری در سطح داخلی و بین المللی از دیگر خدمات مورد ارائه توسط متخصصین این گروه است. متخصصین مجرب ما با اشراف بر قوانین تجاری داخلی و بین المللی، آماده ارائه کاملترین خدمات حقوقی- تجاری به مشتریان خود در این بخش می باشند.

۶- مدیریت ونظارت برزنجیره توزیع: مرحله نهایی ومهمترین بخش از این چرخه خدمات، نظارت بر اجرای صحیح فرآیندها وعملیات تجاری در تمامی اجزای یک کانال توزیع می باشد. این امر نیازمند مجموعه ای از اصول وقواعد، سیاست ها و پروتکل ها، ابزار وشویه ها برای دستیابی به بهترین شیوه مدیریت زنجیره توزیع، متناسب ومناسب کسب وکار مشتری است.

## خدمات دیارتمان فرانچایز دریک نگاه:

۱. توسعه استراتژی فرانچایز: در بیان ساده استراتژی فرانچایز نقشه راهیست که شما راراهنمایی می کند تا اهداف خود را بصورت دقیق برنامه ریزی کنید. همچنین به شما کمک می کند 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 نمی تواند به عنوان یک برنامه ثابت در نظر گرفته شود بلکه می بایست به فراخور زمان تغییر یابد

۲. توسعه مدل فرانچایز: در صحبت های روزمره تصور مردم بر این است که صرفا یک نمونه فرانچایز وجود دارد اما در عمل بانواع مختلفی از فرانچایز روبرو هستیم که باتوجه به انتخاب کاربر واهداف تجاری وی از میان انواع مختلف فرانچایز طراحی واجرا می شود. 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 وعملیات حق رای دادن: دستورالعمل عملیاتی فرانچایز شامل جزئیات دقیق عملیات می باشد 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 بابهره گیری از کارشناسان حقوقی مجرب در راه اندازی فرانچایز می باشد. همچنین پس از راه اندازی فرانچایز ارائه مشاوره های تخصصی موکل پشتیبانی می شود.

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 می باشد.

۶. گسترش فرانچایز: در تنظیم استراتژی های گسترش فرانچایز یکی از مهمترین سوالاتی که مطرح می شود آنست که چگونه مدل تجاری فرانچایز

#### خدمات پیشنهادی در خصوص توسعه استراتژی فرانچایز

- تجزیه وتحلیل ساختار شرکت
- شناسایی رقبا
- ایجاد هویت تجاری متمایز ازرقبا
- تشخیص مشتریان بالقوه ومیزان 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 وتداوم آن
- بررسی قابلیت جذب امتیاز گیرنده
- توانایی آموزش وانتقال موثر مهارت های مورد نیاز به امتیاز گیرندگان و کارکنان وی
- شناسایی مزایای رقابتی
- شناسایی فرآیند های جاری
- تعریف وایجاد 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 وبازاریابی وروابط عمومی در سطح محلی
- پیاده سازی طراحی ومعمازی در محل مورد نظر
- تعیین نحوه تزئینات داخلی علامت گذاری وخرید تجهیزات
- تدوین دستورالعمل های نگارش وانجام حسابداری فرانچایز
- تهیه گزارش های کنترل کیفی وبازرسی
- تعریف وایجاد محتوا و هویت بصری
- نحوه تولید محتوای مجازی(وبسایت، شبکه های مجازی و....)



خود را به گونه ای تنظیم نماییم که قدرتمند وبادوام باشد؟ گروه مشاورین توسعه فرانچایز گرشا با استفاده از تحلیل مبتنی بر SWOT نقاط قوت وضعف وتهدیدها، فرصتها و ارزیابی اثرات برنامه های اجرا شده مناسب ترین روش راجهت بسط وگسترش به شما ارائه می دهند.

#### خدمات پیشنهادی درخصوص مشاوره حقوقی فرانچایز

- طراحی توافق نامه های فرانچایز
- فراهم کردن الزامات قانونی از قبیل اخذ مجوزهای لازم
- مشاوره حقوقی درخصوص راه اندازی کسب وکار
- مشاوره حقوقی درخصوص خرید ویا 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 درخصوص 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 درخصوص گسترش فرانچایز

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