

WYBÓR I ZAŁOŻENIE SIEDZIBY FIRMY

Przy podejmowaniu decyzji co do wyboru lokalizacji firmy i usytuowania takich elementów jak biuro, magazyn czy też inne budynki, należy wziąć pod uwagę wiele rzeczy.

LOKALIZACJA SKLEPU

Jako właściciele biznesu, powinniśmy wiedzieć, że lokalizacja sklepu może wpłynąć na sukces lub klęskę naszego przedsięwzięcia.

Przy wyborze lokalizacji, należy wziąć pod uwagę cztery czynniki:

- **Rejonizacja:** upewnijmy się, że sklep będzie zlokalizowany w strefie zatwierdzonej dla danego typu działalności gospodarczej.
- **Czynniki demograficzne:** ustalmy, czy dane demograficzne miejscowej ludności dobrze pasują do naszego biznesu (na przykład średnia wieku, charakterystyka dochodów, rozmiar rodziny).
- **Analiza ruchu:** upewnijmy się, że sklep będzie znajdował się w rejonie dużego ruchu i że będzie łatwo dostępny (transport publiczny, parking).
- **Konkurencja:** upewnijmy się, że inne sklepy, znajdujące się w pobliżu, nie będą naszymi bezpośrednimi konkurentami.

Oto kilka przykładów, co należy wziąć pod uwagę w przypadku różnych rodzajów sklepów:

- **Sklepy natury ogólnej (supermarkety, sklepy z towarami żelaznymi, piekarnie, apteki):** mając tego typu sklep, należy szukać lokalizacji w centrum handlowym lub innej lokalizacji o dużym ruchu. Klienci lubią mieć możliwość robienia zakupów w jednym miejscu, więc lokalizacja blisko innych sklepów uzupełniających naszą ofertę może być dobra dla biznesu.
- **Sklepy specjalistyczne (sprzedające szczególne, trudne do znalezienia towary):** jeśli posiadamy sklep tego rodzaju, sprzedawane produkty są bardziej wyjątkowe i klienci nie mają obiekcy co do konieczności jechania dalej w celu ich kupna.
- **Sklepy detaliczne (ubranie, sprzęt gospodarstwa domowego, itp.):** jeśli posiadamy sklep tego rodzaju, należy szukać lokalizacji w centrum handlowym, które pozwoli klientom na porównanie i przemyślenie zakupu. Towary luksusowe są generalnie sprzedawane za wyższą cenę. Sklepy detaliczne usytuowane w centrum handlowym zapewniają konkurencję i generalnie działają lepiej niż sklepy zlokalizowane w odosobnieniu.

Należy skontaktować się z wydziałem do spraw rejonizacji w miejscowym urzędzie miejskim po informacje na temat wybranych lokalizacji. Należy upewnić się, że nie ma ograniczeń, które mogłyby mieć negatywny wpływ na naszą działalność. Dobrze jest również sprawdzić, czy jakieś zmiany, takie jak budowa lub zmiany w ruchu drogowym, nie będą przeszkodą w działalności naszego sklepu.

UMOWY LEASINGOWE

Przed zawarciem długoterminowej umowy leasingowej należy zdecydować, jak długo chcemy pozostać w danym miejscu. Poniżej podajemy kilka punktów do rozważenia:

- Czy planujemy prowadzić biznes permanentnie, czy przez określony okres czasu?
- Czy w danej lokalizacji będziemy w stanie rozszerzyć działalność?
- Czy umowa leasingowa jest elastyczna, tak abyśmy mieli możliwość jej odnowy lub zmiany lokalizacji?
- Czy kwota wynajmu jest z góry ustalona, czy jest zależna od poziomu sprzedaży?
- Wszelkie obietnice dane przez właściciela, na przykład dotyczące reperacji, budowy, dekoracji, zmian i konserwacji, powinny być na piśmie.

POMOC W WYBORZE LOKALIZACJI

Możemy zaangażować konsultanta w celu dokonania analizy wybranych przez nas lokalizacji. Ponieważ chcemy wybrać jak najlepszą lokalizację sklepu, dobrze jest w tym celu uzyskać jak największą pomoc. Jeśli nie znaleźliśmy odpowiedniej lokalizacji, nie otwierajmy sklepu aż taką znajdziemy.