



ELE 3759 Franchise

Studium

Valgkurs

Kursansvarlig

Jan Ivar Fredriksen, Ragnhild Silkoset

Institutt

Institutt for markedsføring

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

7,5

Undervisningsspråk

Norsk

Innledning

Kjente merkevarer som Wayne's Coffe, Ben & Jerry's, Subway, 7-Eleven, McDonalds, Rema 1000, Topshop, Match, Økonor, Aktiv Eiendomsmegling, Avis, Hertz, Grete Roede og Choice Hotels er alle eksempler på merkevarer som er utviklet gjennom Franchise som organisasjonsform.

Franchise er blant de mest benyttede organisasjons- og driftsformer som er basert på markedsstyrt ledelse. Franchise kjennetegnes av sentralt styrt merkevareutvikling og opplæring kombinert med lokalt salg, levering og service til sluttbruker. I dag finner man franchisesystemer i en hel rekke bransjer som retailing, B2B, bilrelaterte-, eiendoms- og personlige tjenester, undervisning, hotell og restaurant, for å nevne noen.

Deltakerne i dette kurset i franchise vil tilegne seg oppdatert teoretisk innsikt, praktisk kunnskap samt analytiske evner som kreves for å lykkes innenfor franchise. Programmet kombinerer teoretisk og praktisk kunnskap gjennom forelesninger, cases og erfarne gjesteforelesere fra bransjen.

Dette kurset innenfor Franchise er utviklet for personer som

- ønsker å drive egen franchiseenhet
- arbeider med ledelse av franchisesystemer i dag og ønsker å oppgradere kunnskapen innenfor drift av Franchise
- arbeider på hovedkontoret til et franchisesystem og ønsker å oppgradere kunnskapen om franchisesystemer
- arbeider innenfor en bransje som støtter og leverer til Franchisesystemer og som ønsker bedre kunnskap om systemet

Kurset er relevant for franchiseaktører i privat og offentlig sektor, innenfor produkt- og tjenestemarkedet, for consultingbransjen og entreprenører, samt både forbruker- og bedriftsvaremarkedet.

Læringsmål

Kunnskapsmål

Etter endt kurs skal studentene ha:

- Opparbeidet kunnskap om de mest relevante teoretiske perspektivene som gir innsikt i franchisesystemer.
- Utviklet grunnleggende kunnskaper og kjenne til den nyeste forskningen innenfor franchisesystemer.
- Utviklet grunnleggende kunnskaper innenfor drift og utvikling av franchisesystemer
- lært å forstå hvordan omgivelsene påvirker drift og overvåking av franchiseenheter
- Tilegnet seg innsikt i hvordan man rekrutterer, velger ut og utvikler franchisetaker
- Lært om de nyeste internasjonale trendene innenfor etablering og drift og av franchisesystemer

Ferdighetsmål

Etter endt kurs skal studentene kunne:

- Bruke virkemidler som utvikler franchisekonseptet som merkevare.

- Planlegge, etablere og kontrollere franchisesystemer.
- Redegjøre for hvordan en franchisegiver arbeider for å utvikle sin relasjon med franchisetaker.
- Måle suksess og fiasko hos franchisetaker, samt hvordan man på en etisk måte avslutter kontrakten til en mislykket franchisetaker.
- Redegjøre for hvordan man leder og utvikler internasjonale franchisekonsepter.

Holdningsmål

- Kandidaten skal etter kurset kunne se verdien av å benytte Franchise som organisasjonsform for gjensidig verdiskapning mellom partene; sluttbruker, franchisetaker og franchisegiver
- Se helheten og behovet for kontinuitet i samarbeidet
- Se betydningen av at det skapes harmoni, likevekt og økonomisk trygghet for partene i samarbeidet
- Skape bevissthet om at alle rollene i franchisesamarbeidet er like viktige

Forkunnskaper

Det stilles ingen spesielle krav til forkunnskaper.

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Lunnan, Randi og Arne Nygaard. 2011. Strategiske allianser. Fagbokforlaget. 202 sider
 Nilssen, Børge. 2009. Franchise: Verdiøkende samarbeid mellom selvstendige parter. 2. utg. Fagbokforlaget. 166 sider

Anbefalt litteratur

Bøker:

Duckett, Brian and Paul Monaghan. 2011. How to franchise your business : grow your business by creating and managing a franchised network. 2nd ed.. How To Books
 Nathan, Greg. 2009. Profitable partnerships. 7th ed. Franchise Relationships Institute

Annet:

Nilssen, Børge. 2013. Konseptrådgiveren. Effectum Franchiseconsulting

Emneoversikt

- Historien og utviklingen av Franchise som konsept
- Hvordan utvikle franchisesystemet, inkludert valg av piloter
- Merkevarebygging gjennom Franchise
- Franchisemarkedsføring for å generere profitt, tiltrekke seg franchisetakere samt franchisetakernes betalingsvilje for deltakelse
- Franchise supportservice, både innledningsvis og pågående støtteapparat
- Rekruttering av franchisetakere, utvelgelse og opplæring
- Franchiseavgifter
- Gratisspassasjerproblematikk innenfor Franchise
- Franchiserelasjoner og hvordan unngå konflikter og maktmisbruk
- Franchisekonsepter for stordrifts, markeds og effektiviseringsgevinster
- Franchisekonsepter for internasjonal verdiskapning
- Cases

Dataverktøy

Det benyttes ingen spesielle dataverktøy i kurset.

Læreprosess og tidsbruk

Kurset gjennomføres som prosessundervisning fordelt på klasseromsundervisning, individuelle oppgaver, gruppearbeid og individuell/felles veiledning. Kurset er praktisk-teoretisk i den forstand at mye av teorien diskuteres i en praktisk sammenheng. Studentene velger, i samarbeid med fagansvarlig, aktører fra aktuelle bransjer som benyttes i diskusjoner og øvingsoppgaver.

En gjennomgående prosjektoppgave igangsettes tidlig i kurset og knyttes til de mest kjente utgangspunktene:

1. Fra ide til franchisekonsept
2. Fra egen lokal virksomhet til franchisekonsept
3. Fra egne filialer til et effektivt franchisekonsept
4. Fra forhandlerdistribusjon til tydelig franchisekonsept
5. Fra medlemsstyrt samarbeid til franchisekonsept

Suksessfaktorer er grunnleggende lik i alle situasjonene, der et utvikling- og endringsarbeidet som blir forskjellig. Kurset er lagt opp slik at alle disse situasjonene blir dekket underveis.

Anbefalt tidsbruk for studentene:

Aktivitet	Timebruk
Deltagelse i forelesning	36
Forberedelse til forelesningene	33
Oppgaveløsning og gruppearbeid	65
Kollokvier og medstudentveiledning	26
Selvstudium/lese litteratur/eksamensforberedelser	40
Anbefalt tidsbruk totalt	200

Ressursbruk

36 timer - Forelesninger (auditorium)

9 timer - Tilbakemelding på øvingsoppgaver og prosjektoppgave (gruppevis)

45 timer totalt

Eksamen

Kurset avsluttes med en prosjektoppgave over 12 uker som avsluttes ca 2 uker etter at forelesningene er gjennomført.

Eksamenskode(r)

ELE 37591 prosjektoppgave som teller 100 % for å oppnå godkjent karakter i kurset ELE 3759 Franchise som organisasjonsform for markedsstyrt ledelse 7,5 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Alle hjelpemidler er tillatt

Kontinuasjon

Kontinuasjonseksamen ved neste ordinære gjennomføring av kurset.

Tilleggsinformasjon