

İZMİR JEL TIRNAK

FRANCHISE BİLGİLENDİRME DOSYASI

İçindekiler

1. Markamızın Hikayesi
 2. Neden İzmir Jel Tırnak?
 3. Rakamlarla Başarımız
 4. Franchise Sistemimiz Nasıl Çalışıyor?
 5. Size Sağladığımız Hizmetler
 6. İlk 90 Gün
 7. Franchise Alanın Sorumlulukları
 8. Panel ve Operasyon Sistemi
 9. Reklam ve Sosyal Medya Yönetimi
 10. Finansal Model
 11. Kimler İçin Uygun?
 12. Kimler İçin Uygun Değildir?
 13. Bitiş
-

1. Markamızın Hikayesi

İzmir Jel Tırnak'ın hikâyesi 2021 yılında, İzmir Balçova'da açılan ilk şubemizle başladı.

Kurucumuz **Sevgi Kaplan**, sektöre yalnızca ticari bir yatırım gözüyle değil; kaliteli hizmet anlayışını, sürekli gelişimi ve müşteri memnuniyetini merkeze alan bir vizyonla adım attı.

İlk şubemiz, dört uzman kapasitesine ve ayrıca profesyonel pedikür hizmeti sunulan özel bir alana sahip butik bir salon olarak faaliyete geçti.

O dönemde protez tırnak ve nail art alanında kaliteli hizmet sunan salon sayısı oldukça sınırlıydı. Balçova bölgesindeki ilk profesyonel tırnak salonlarından biri olmamız ve hizmet kalitemize verdiğimiz önem sayesinde kısa sürede çevrede tanınan ve tercih edilen bir marka haline geldik.

Kurucumuz Sevgi Kaplan, mesleki gelişimin hiçbir zaman tamamlanmadığına inanarak hem Türkiye'de hem de yurt dışında birçok eğitim ve seminere katıldı. Bu eğitimlerden elde edilen bilgi ve tecrübeler yalnızca kendi gelişimine değil, markamızın hizmet standartlarının oluşmasına da büyük katkı sağladı.

İlk yıllardan itibaren hedefimiz yalnızca müşteri sayısını artırmak olmadı. Asıl hedefimiz; müşterilerimizin her ziyaretlerinde aynı kaliteyi hissedebilecekleri, güven duyabilecekleri ve gönül rahatlığıyla tavsiye edebilecekleri kurumsal bir marka oluşturmaktır.

Bu anlayış sayesinde marka bilinirliğimiz organik olarak büyüdü. Memnun müşterilerimizin tavsiyeleri, sosyal medya çalışmalarımız ve hizmet kalitemiz sayesinde her geçen yıl daha fazla kişiye ulaştık.

Bugün, **2025 yılı sonu itibarıyla** İzmir'in farklı bölgelerinde faaliyet gösteren **4 aktif şubeye** ulaşmış bulunuyoruz. Her şubemizde aynı hizmet standartlarını, aynı operasyon anlayışını ve aynı müşteri memnuniyetini sunabilmek için yıllar içerisinde kendi işletme sistemimizi oluşturduk.

Ancak bizim için başarı yalnızca yeni şubeler açmak değildir.

Asıl başarının; her şubenin aynı kaliteyi sürdürebilmesi, çalışanların mutlu olduğu bir çalışma ortamı oluşturulması ve müşterilerin her ziyaretlerinde aynı güven duygusunu yaşayabilmeleri olduğuna inanıyoruz.

Bu nedenle bugün geldiğimiz noktada yalnızca bir tırnak salonu zinciri değil; yıllar içinde test edilmiş, sürekli geliştirilen ve her gün daha da güçlenen bir işletme modeli haline geldik.

Vizyonumuz

Vizyonumuz, İzmir'de protez tırnak ve el-ayak bakım hizmetleri denildiğinde akla gelen ilk markalardan biri olmak ve oluşturduğumuz bu kurumsal işletme modelini doğru iş ortaklarıyla birlikte büyütmektir.

Her yıl yeni franchise şubeleriyle markamızı kontrollü ve sürdürülebilir şekilde genişletmeyi hedefliyoruz. Amacımız yalnızca şube sayısını artırmak değil; her yeni şubemizin aynı kalite standartlarını koruyan, aynı marka değerini taşıyan ve bulunduğu bölgede örnek gösterilen bir işletme haline gelmesini sağlamaktır.

Teknolojiyi yakından takip eden, kendi yazılım altyapısını sürekli geliştiren, dijital pazarlamaya yatırım yapan ve operasyonlarını veri odaklı yöneten bir marka olarak sektörün dönüşümüne öncülük etmeyi amaçlıyoruz.

Bu nedenle gelecekteki en büyük hedefimiz, yalnızca daha fazla şube açmak değil; İzmir Jel Tırnak adını kalite, güven ve kurumsallıkla özdeşleşmiş, uzun yıllar değerini koruyan bir marka haline getirmektir.

"İnanıyoruz ki bir markayı büyüten şey yalnızca açılan şubeler değil; aynı vizyonu paylaşan doğru insanlardır. Bu nedenle franchise sistemimizi, sadece iş ortaklığı değil, uzun yıllar sürecek bir yol arkadaşlığı olarak görüyoruz."

2. Neden İzmir Jel Tırnak?

İzmir Jel Tırnak olarak bugün bulunduğumuz konuma tesadüfen ulaşmadık. Kurulduğumuz ilk günden itibaren yalnızca kaliteli protez tırnak hizmeti sunmayı değil, sektörde örnek gösterilen bir işletme modeli oluşturmayı hedefledik. Attığımız her adımı uzun vadeli düşündük; müşteri deneyimini geliştiren, uzmanlarımızın daha verimli çalışmasını sağlayan ve işletmelerimizi sürdürülebilir şekilde büyüten sistemler kurduk.

Bugün müşterilerimizin bizi tercih etmesinin en önemli nedenlerinden biri, doğru lokasyonlarda konumlanmış şubelerimiz ve ulaşılabilir fiyat politikamızdır. Özellikle üniversite bölgelerine yakın şubelerimiz sayesinde genç ve dinamik bir müşteri kitlesine hitap ediyor, kaliteli hizmeti herkes için erişilebilir hale getiriyoruz. Bunun yanında yıllardır oluşturduğumuz güven, sosyal medyadaki güçlü görünürlüğümüz ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem sayesinde birçok influencer, içerik üreticisi ve tanınmış isim tarafından da öncelikli olarak tercih edilen markalardan biri haline geldik. Bu iş birlikleri markamızın bilinirliğini artırırken, yeni müşterilerimizin de bize güven duymasını sağlamaktadır.

Sektörde bizi farklı kılan en önemli özelliklerden biri ise yalnızca gelişmeleri takip eden değil, gelişmelere yön veren bir marka olmamızdır. Yeni teknolojileri, dijital pazarlama yöntemlerini, işletme modellerini ve yazılım çözümlerini sürekli araştırıyor, geliştiriyor ve kendi sistemimize entegre ediyoruz. Bugün sektörde birçok işletmenin kullandığı uygulama ve stratejilerin benzerlerini, yıllar önce kendi operasyonlarımızda hayata geçirmiş olmanın gururunu yaşıyoruz. Rakiplerimizin bizi yakından takip etmesini, doğru yolda olduğumuzun doğal bir göstergesi olarak görüyoruz.

Kurumsal yapımızın temelinde ise güçlü bir organizasyon bulunmaktadır. Bugün franchise ortaklarımız yalnızca bir marka ismi kullanmaz; yıllar içerisinde geliştirilmiş profesyonel bir işletme altyapısına dahil olurlar. Kendi yazılım sistemlerimiz, online randevu altyapımız, kasa ve raporlama sistemlerimiz, merkezi randevu ekibimiz, sosyal medya yönetimimiz, reklam operasyonlarımız, SMS ve WhatsApp otomasyonlarımız, müşteri takip sistemlerimiz ve teknik destek ekibimiz tek bir bütün olarak çalışmaktadır. Her yeni gelişmeyle birlikte bu sistemleri güncellemeye ve daha verimli hale getirmeye devam ediyoruz.

Müşterilerimizin bize duyduğu güven de yıllar içinde oluşturduğumuz bu sistemlerin doğal bir sonucudur. Google Haritalar'daki güçlü görünürlüğümüz, yüksek değerlendirme puanlarımız, sosyal medya platformlarında sahip olduğumuz erişim ve yıllar içerisinde oluşturduğumuz marka algısı sayesinde insanlar bizi güvenilir bir işletme olarak tanımaktadır. Bizim için müşteri

memnuniyeti yalnızca yapılan işlemin kalitesiyle sınırlı değildir; randevu sürecinden salon deneyimine, satış sonrası iletişimden yaşanabilecek problemlerin çözümüne kadar her aşama aynı titizlikle yönetilmektedir.

Franchise sistemimizi güçlü yapan en önemli unsur ise, yeni açılan bir salonu kendi kaderine bırakmamamızdır. Birçok işletme salon açıldıktan sonra tüm sorumluluğu işletmeciye bırakırken, biz arka planda çalışmaya devam ediyoruz. Reklam kampanyalarının planlanması, sosyal medya içeriklerinin hazırlanması, merkezi randevu organizasyonu, müşteri kazanımı, SMS ve WhatsApp hatırlatma sistemleri, teknik destek, yazılım geliştirmeleri ve operasyonel süreçler profesyonel ekibimiz tarafından sürekli yönetilmektedir. Bizim amacımız, franchise ortağımızın enerjisini salonunu yönetmeye, ekibini geliştirmeye ve müşterilerine en iyi hizmeti sunmaya ayırabilmesidir.

Bugün elimizde yalnızca dört başarılı şube değil; on binlerce müşteri verisi, yıllar içerisinde oluşturulmuş pazarlama stratejileri, güçlü bir marka algısı, sürekli gelişen yazılım altyapısı ve profesyonel bir operasyon ekibi bulunmaktadır. Tüm kararlarımızı veriye dayalı şekilde alıyor, rastgele değil planlı büyüyor ve her şubemizin sürdürülebilir şekilde başarılı olabilmesi için çalışıyoruz.

İzmir Jel Tırnak'a franchise olarak katıldığınızda yalnızca bir tabela veya marka ismini satın almış olmazsınız. Yıllar boyunca geliştirilen, her gün daha da güçlenen ve başarısı sahada kanıtlanmış profesyonel bir işletme sisteminin parçası olursunuz.

3. Rakamlarla Başarımız

İzmir Jel Tırnak'ın büyümesini yalnızca marka bilinirliğiyle değil, yıllar içerisinde oluşan somut işletme verileriyle de takip ediyoruz. Bugün ulaştığımız rakamlar; kurduğumuz sistemin, müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemin ve merkezî olarak yürüttüğümüz operasyon çalışmalarının sahadaki karşılığını göstermektedir.

4 Aktif Şube

2021 yılında Balçova'da başlayan yolculuğumuz, 2025 yılı sonu itibarıyla İzmir'in farklı bölgelerinde faaliyet gösteren 4 aktif şubeye ulaştı.

Her şubemiz aynı marka standartları, hizmet anlayışı, randevu altyapısı ve operasyon sistemi içerisinde faaliyet göstermektedir.

20'nin Üzerinde Uzman

Şubelerimizde toplam 20'nin üzerinde uzman görev yapmaktadır.

Uzmanlarımızın çalışma saatleri, izinleri, randevuları, performansları ve kazançları geliştirdiğimiz sistemler üzerinden işletme sahipleri tarafından panelimiz üzerinden düzenli olarak takip edilmektedir. Büyüyen uzman kadromuz, aynı anda daha fazla müşteriye hizmet verebilmemizi ve yoğun dönemlerde oluşan talebi daha iyi karşılayabilmemizi sağlamaktadır.

30.000'in Üzerinde Kayıtlı Müşteri

Yıllar içerisinde oluşturduğumuz müşteri veri tabanımızda 30.000'in üzerinde kayıtlı müşteri bulunmaktadır.

Bu veri tabanı yalnızca bir telefon rehberi değildir. Müşterilerimizin geçmiş randevuları, tercihleri, ziyaret sıklıkları ve iletişim süreçleri sistemli şekilde takip edilmektedir.

Whatsapp ve SMS kampanyaları, randevu hatırlatmaları, dönemsel bilgilendirmeler ve yeniden müşteri kazanım çalışmaları sayesinde mevcut müşteri kitlemizle düzenli olarak iletişim kurabiliyoruz.

Aylık 2.500'ün Üzerinde Randevu

Şubelerimizde ayda toplam 2.500'ün üzerinde randevu oluşturulmaktadır.

Randevular;

- online randevu sistemi,
- şubelere ait telefon numaraları,
- sosyal medya mesajları,
- merkezi randevu ekibi,
- mevcut müşterilerin tekrar ziyaretleri

üzerinden alınmaktadır.

Bu yapı sayesinde randevu süreci yalnızca salon içerisinde çalışan kişilere bağlı kalmadan, merkezî ve sistemli şekilde yönetilmektedir.

Günlük Ortalama 100 Müşteri

Tüm şubelerimiz genelinde günlük ortalama 100 müşteriye hizmet verilmektedir.

Bu sayı; şubelerin uzman kapasitesine, haftanın gününe, kampanya dönemlerine ve mevsimsel yoğunluğa göre değişiklik gösterebilmektedir.

Özellikle yoğun sezonlarda günlük müşteri sayısı ve doluluk oranları belirgin şekilde yükselmektedir.

Aylık Ortalama 3 Milyon Sosyal Medya Erişimi

Sosyal medya çalışmalarımız, dönemsel olarak aylık ortalama 3 milyon seviyelerinde erişim sağlayabilmektedir.

Şubelerimiz için hazırlanan;

- story içerikleri,
- Reels videoları,
- kampanya duyuruları,
- influencer iş birlikleri,
- müşteri paylaşımları,
- lokasyon bazlı reklamlar

markamızın sürekli görünür kalmasına katkı sağlamaktadır.

Sosyal medyayı yalnızca paylaşım yapılan bir alan olarak değil, yeni müşteri kazanımını ve marka güvenini destekleyen aktif bir satış ve iletişim kanalı olarak kullanıyoruz.

Reklamların Yalnızca İhtiyaç Duyulan Dönemlerde Kullanılması

Markamız yıl boyunca sürekli ve kontrolsüz şekilde reklam bütçesi harcamamaktadır.

Yoğun sezonda oluşan doğal müşteri talebi sayesinde reklam ihtiyacı önemli ölçüde azalmaktadır. Ücretli reklam çalışmaları ağırlıklı olarak sezon dışı dönemlerde, boşlukların doldurulması ve yeni müşteri kazanımının desteklenmesi amacıyla kullanılmaktadır.

Yılın yaklaşık yarısında aktif reklam çalışması yürütülmesine rağmen şubelerimizin yıl genelindeki müşteri hareketliliği devam etmektedir.

Reklamların performansı;

- gelen mesaj sayısı,
- oluşturulan randevu sayısı,
- müşteri edinme maliyeti,
- reklam harcamasının ciroya etkisi,
- ilk defa gelen müşterilerin tekrar ziyaret oranı

gibi veriler üzerinden takip edilmektedir.

Reklam kampanyaları; şube, bütçe ve döneme göre değiştiği için salonlarımıza doğrulanmış raporlar üzerinden belirli bir bütçeyle paylaştırılmaktadır.

Nisan–Eylül Arası Yoğun Sezon

Sektörümüzde yoğun sezon genel olarak nisan ayında başlayarak eylül ayı sonuna kadar devam etmektedir.

Bu dönemde;

- tatil sezonu,
- düğün ve organizasyonlar,
- mezuniyet dönemleri,
- yaz aylarında artan bakım ihtiyacı,
- şehirdeki sosyal hareketlilik

nedeniyle müşteri talebi yükselmektedir.

Yoğun sezon dışında kalan dönemlerde ise müşteri talebi kampanyalar, hatırlatma sistemleri, sosyal medya çalışmaları ve reklamlarla desteklenmektedir.

Şube Başına 600.000 TL’den 1.000.000 TL’nin Üzerine Çıkabilen Aylık Ciro

Yoğun sezonlarda bir şubenin aylık cirosu; uzman sayısına, masa kapasitesine, çalışma düzenine, doluluk oranına ve işletme yönetimine bağlı olarak yaklaşık 700.000 TL seviyelerinden başlayarak 1.000.000 TL’nin üzerine çıkabilmektedir.

Bu rakamlar net kâr anlamına gelmemektedir. Personel ödemeleri, kira, vergiler, malzeme, işletme giderleri ve diğer maliyetler cironun içerisinde karşılanmaktadır.

Her şubenin finansal performansı;

- lokasyona,
- uzman sayısına,
- masa kapasitesine,
- işletmecinin aktifliğine,
- müşteri memnuniyetine,
- personel devamlılığına,
- randevu doluluk oranına

göre değişiklik gösterebilir.

Bu nedenle franchise sistemimizde belirli bir ciro veya kazanç garantisi verilmemektedir. Ancak mevcut şubelerimizden elde edilen veriler, doğru lokasyon, yeterli uzman kapasitesi ve aktif işletme yönetimiyle modelimizin yüksek gelir potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir.

4. Franchise Sistemimiz Nasıl Çalışıyor?

Bir franchise yatırımında en önemli soru şudur:

"Ben tam olarak ne satın alıyorum?"

Bizim cevabımız oldukça nettir.

İzmir Jel Tırnak franchise sistemine dahil olduğunuzda yalnızca bir marka ismini veya tabelayı satın almazsınız. Yıllar içerisinde oluşturulmuş, gerçek salonlarda test edilmiş ve sürekli geliştirilen profesyonel bir işletme sisteminin parçası olursunuz.

Sıfırdan bir güzellik salonu açan birçok işletmeci, ilk günden itibaren aynı sorunlarla karşılaşır. Güvenilir uzman bulmakta zorlanır, müşteri kazanmak için yüksek reklam bütçeleri harcar, telefonlara cevap verecek personel arar, sosyal medya içerikleri hazırlamaya çalışır, randevu takibini manuel yapar ve çoğu zaman işletmesini geliştirmek yerine günlük operasyonların içerisinde kaybolur.

Biz bu süreçlerin tamamını yıllar önce yaşayarak kendi sistemimizi oluşturduk.

Bugün franchise ortaklarımız, bu zorlu süreci tek başına kurmak yerine, hazır çalışan bir yapının içerisinde dahil olurlar.

Markamızın yıllar içerisinde oluşturduğu güven sayesinde uzman bulmak çok daha kolay hale gelir. Birçok uzman, kariyerine güçlü ve bilinen bir markada devam etmek istediği için öncelikli olarak bizimle çalışmayı tercih etmektedir. Aynı şekilde müşteriler de daha önce duydukları, sosyal medyada gördükleri ve çevrelerinden tavsiye aldıkları bir markaya çok daha güvenle yaklaşmaktadır.

Salonunuz açıldığı andan itibaren arka planda yalnız çalışmazsınız. Merkezi randevu ekibimiz gün boyunca müşteri mesajlarıyla ilgilenir, telefonları cevaplar ve uygun randevuları oluşturur. Böylece siz günün önemli bir bölümünü telefon trafiğiyle geçirmek zorunda kalmaz.

Sosyal medya tarafında da benzer bir sistem uygulanmaktadır. İçerik planlamaları, tasarım çalışmaları, kampanyalar, reklam stratejileri ve marka bütünlüğü merkezi olarak yönetilir. Böylece franchise ortağımız sürekli paylaşım hazırlamak veya reklam stratejisi oluşturmak yerine, enerjisini işletmesini büyümeye ayırabilir.

Aynı zamanda yıllar içerisinde geliştirdiğimiz online randevu sistemi, kasa yönetimi, personel takip sistemi, müşteri kayıt sistemi, raporlama altyapısı ve operasyon yazılımları sayesinde işletmenizin tüm süreçleri tek bir sistem üzerinden yönetilebilir. Bu sayede hem işletme sahibi hem de merkez ekip aynı verilere ulaşabilir, süreçler daha şeffaf ve daha kontrollü şekilde ilerler.

Franchise ortaklarımız ayrıca oluşturduğumuz tedarik sistemi sayesinde malzeme temininde de önemli avantajlar elde eder. Ürün seçiminden sipariş süreçlerine kadar birçok operasyon

merkezi olarak planlanır. Böylece hem kalite standartları korunur hem de farklı tedarikçilerle uğraşmak yerine tek bir sistem üzerinden ilerlenebilir.

En önemli avantajlarımızdan biri de şubelerimizin birbirinden bağımsız değil, birbirini destekleyen bir yapı içerisinde çalışmasıdır. Yıllar boyunca edindiğimiz tecrübeler yalnızca merkezde kalmaz; tüm şubelerimizle paylaşılır. Karşılaşılan bir problem için tekrar çözüm aramak yerine, daha önce uygulanmış ve sonuç alınmış yöntemler hızlıca devreye alınabilir.

Biz franchise ortaklarımızı yalnızca salon açılışına kadar desteklemiyoruz. İşletme faaliyete başladıktan sonra da yazılım geliştirmeleri, operasyon desteği, reklam çalışmaları, eğitimler ve yeni sistemlerle markamızı birlikte geliştirmeye devam ediyoruz.

Çünkü bizim bakış açımıza göre franchise; isim hakkı satmak değil, birlikte büyüyen sürdürülebilir bir işletme modeli oluşturmaktır.

İzmir Jel Tırnak ailesine katıldığınızda yalnızca bir salon açmış olmazsınız; yıllardır oluşturulan bilgi birikiminin, teknolojik altyapının, marka gücünün ve profesyonel operasyon ekibinin desteğini arkanıza alarak kendi işletmenizi büyütmeye başlarsınız. İşte bizi klasik franchise modellerinden ayıran en önemli fark da budur.

5. Size Sağladığımız Hizmetler

İzmir Jel Tırnak franchise sistemine dahil olduğunuzda yalnızca bir marka ismini kullanma hakkı elde etmezsiniz. Yıllar içerisinde oluşturduğumuz operasyon altyapısı, teknolojik sistemler ve profesyonel ekiplerimiz işletmenizin arka planında sürekli çalışmaya devam eder.

Ancak bu sistem, işletmecinin hiçbir sorumluluğunun olmadığı anlamına gelmez. Başarılı bir salon yönetimi; merkez ekip ile franchise işletmecisinin uyum içerisinde çalışmasıyla mümkündür.

Marka Kullanım Hakkı

Franchise sistemimize dahil olan her işletmeye, İzmir Jel Tırnak markasını kullanma hakkı verilmektedir.

Bu kapsamda işletme;

- İzmir Jel Tırnak ismiyle faaliyet gösterir.
- Markaya ait tabela ve kurumsal kimliği kullanır.
- Google Haritalar ve diğer dijital platformlarda markamızın standartlarına uygun şekilde konumlandırılır.
- Marka bilinirliğinden ve yıllar içerisinde oluşturulan güven algısından faydalanır.

Bu marka kullanım hakkı için franchise başlangıcında **150.000 TL marka kullanım bedeli** alınmaktadır.

Markamızın tüm şubelerinde aynı kaliteyi koruyabilmek adına kurumsal kimlik, fiyat politikası, hizmet standartları ve marka kurallarına uyulması zorunludur.

Merkezi Randevu ve Call Center Sistemi

İzmir Jel Tırnak'ın en büyük avantajlarından biri, merkezi randevu organizasyonudur.

Bugün oluşturulan randevuların yaklaşık **%90'ı** merkezi randevu ekibimiz tarafından yönetilmektedir.

Telefon görüşmeleri,

Instagram mesajları,

online randevular,

kampanyalar sonucu gelen talepler

merkez ekip tarafından organize edilir.

Bu sayede franchise işletmecisi sürekli telefonlara bakmak veya gün boyu randevu oluşturmak zorunda kalmaz.

Ancak her şubenin kendisine ait bir telefon hattı da bulunmaktadır.

Bazı müşteriler doğrudan salona ulaşmak isteyebilir.

Örneğin;

- belirli bir uzmanla ilgili görüşmek,
- randevu saatini değiştirmek,
- salona ait özel bir konu hakkında bilgi almak,
- işletmeyle ilgili soru sormak

gibi durumlarda müşteriler doğrudan şubeyi arayabilir.

Bu nedenle salon telefonunun aktif olarak takip edilmesi franchise işletmecisinin sorumluluğundadır.

Merkezi randevu ekibimiz operasyonun büyük bölümünü üstlenirken, salon içerisindeki müşteri iletişiminin yönetimi işletme tarafından yürütülmelidir.

Instagram ve WhatsApp Yönetimi

Markamızın tüm Instagram hesapları merkezi ekip tarafından yönetilmektedir.

Story paylaşımları,

Reels videoları,

kampanyalar,

mesajlar,

yorumlar,

reklam çalışmaları

tamamen merkez ekip tarafından organize edilir.

Franchise işletmecisinin Instagram hesabı üzerinde yönetim yetkisi bulunmaz.

Bunun temel amacı, tüm şubelerde aynı marka dilini ve aynı kalite standartlarını koruyabilmektir.

Her şubenin ayrıca kendisine ait bir WhatsApp hattı bulunmalıdır.

Bu numara salon içerisinde aktif olarak kullanılmalı ve gerektiğinde müşterilerle birebir iletişim kurulmalıdır.

Merkez ekip gerekli gördüğünde müşterileri bu hatta yönlendirebilir.

Randevu Yönetimi

Merkezi randevu ekibimiz, gelen taleplerin büyük bölümünü sisteme işler.

Ancak franchise işletmecisi de panel üzerinden dilediği zaman randevu oluşturabilir.

Kendi telefonuna veya WhatsApp hattına ulaşan müşterilerin randevularını doğrudan sisteme girmesi beklenmektedir.

Bu hem müşterinin daha hızlı hizmet almasını sağlar hem de merkezi ekibin gereksiz iş yüküyle karşılaşmasını önler.

Franchise başlangıcında tüm panel ve randevu sistemi eğitimleri ayrıntılı şekilde verilmektedir.

Yazılım ve Yönetim Paneli

İzmir Jel Tırnak'ın kendi geliştirdiği yazılım altyapısı sayesinde işletmenin tüm operasyonu tek panel üzerinden yönetilmektedir.

Franchise işletmecisi panel üzerinden;

- personel çalışma saatlerini,
- izinleri,
- vardiyaları,
- randevuları,
- kasa hareketlerini,
- tahsilatları,
- personel performanslarını,
- prim hesaplamalarını,
- raporları,
- günlük ve aylık istatistikleri

takip edebilir.

Bu sistemler tarafımızdan sağlanmaktadır.

Ancak paneldeki bilgilerin doğru şekilde yönetilmesi ve güncel tutulması tamamen franchise işletmecisinin sorumluluğundadır.

Müşteri Takibi

Yıllar içerisinde oluşturduğumuz müşteri veri tabanı sürekli olarak merkez ekip tarafından yönetilmektedir.

Randevu hatırlatma mesajları,

kampanya SMS'leri,

özel gün mesajları,

müşteri geri kazanım çalışmaları

merkezi sistem üzerinden otomatik olarak yürütülmektedir.

Franchise işletmecisinin bu süreçleri ayrıca organize etmesine gerek yoktur.

Online Randevu Sistemi

Online randevu sistemimiz haftanın yedi günü, günün yirmi dört saati aktif olarak çalışmaktadır.

Müşteriler diledikleri zaman internet üzerinden uygun uzmanı ve saatleri görebilir, randevularını oluşturabilirler.

Bu sistem sayesinde işletme mesai saatleri dışında da randevu almaya devam eder.

Takvim Yönetimi

Her uzman kendisine ait kullanıcı hesabıyla kendi takvimini görebilmektedir.

Franchise işletmecisinin ise tüm uzmanların takvimlerini düzenli olarak takip etmesi, boşlukları kontrol etmesi ve operasyonu yönetmesi beklenmektedir.

Doğru planlanan bir takvim hem müşteri memnuniyetini artırır hem de salon verimliliğini yükseltir.

Reklam ve Pazarlama

Markamızın reklam stratejileri merkezi ekip tarafından planlanmaktadır.

Meta reklamları,

Google çalışmaları,

kampanyalar,

influencer iş birlikleri,

içerik üreticileri,

video çekimleri

tamamen merkez tarafından organize edilir.

İçerik üreticileri ve influencer çalışmaları markamızın uzun vadeli büyüme stratejisinin önemli bir parçasıdır.

Bu nedenle ücretsiz işlem yapılması gereken dönemsel iş birlikleri olabilir.

Bu işlemlerin maliyeti franchise işletmesine aittir ve ilgili uzmanın işlem ücreti işletme tarafından karşılanır.

Bu çalışmalar marka bilinirliğini artırmaya yönelik merkezi pazarlama faaliyetleri olduğundan, tüm franchise işletmelerinin bu organizasyonlara destek vermesi beklenmektedir.

Salon Donanımı

Her şubede en az bir bilgisayar veya tablet bulunması zorunludur.

Yönetim paneli,

kasa sistemi,

randevu sistemi,

raporlama ekranları

günlük olarak aktif şekilde kullanılmalıdır.

Eğitim ve İşletme Desteği

Franchise ortaklarımız yalnızca açılış sürecinde değil, işletme faaliyetleri boyunca da destek almaya devam eder.

Verilen eğitimler arasında;

- sistem kullanımı,
- işletme yönetimi,
- personel yönetimi,
- müşteri ilişkileri,
- finansal süreçler,
- operasyon yönetimi

yer almaktadır.

İlk aylarda daha yoğun destek sağlanırken, zaman içerisinde işletmenin günlük yönetiminin franchise ortağı tarafından bağımsız şekilde yürütülmesi beklenmektedir.

Muhasebe ve Vergi Süreçleri

Franchise ortaklarımızın ortak muhasebe sistemimiz altında çalışmasını tercih ediyoruz.

Bunun temel amacı;

- yanlış mali yönlendirmelerin önüne geçmek,
- tüm şubelerde aynı finansal düzeni sağlamak,
- işletmelerimizi hukuki ve mali açıdan korumaktır.

Vergi süreçlerinin temel mantığını öğrenmeniz beklenmektedir.

Ancak tüm resmi süreçlerde muhasebe ekibimiz gerekli yönlendirmeleri sağlayacaktır.

Fiyat Politikası ve Malzeme Standardı

İzmir Jel Tırnak olarak tüm şubelerimizde standart fiyat politikası uygulanmaktadır.

Fiyatlar merkezi olarak belirlenir ve marka bütünlüğünü koruyabilmek adına tüm şubelerde aynı şekilde uygulanır.

Aynı şekilde kullanılan ürün ve malzemeler de yalnızca onaylı tedarik sistemi üzerinden temin edilir.

Farklı marka veya tedarikçilerden ürün kullanılmasına izin verilmez.

Bu sayede tüm şubelerde aynı hizmet kalitesi korunur.

Merkez ekip yeni ürün veya yeni sistemleri gerekli gördüğünde tüm şubelere sunar. Tedarik süreçlerinde ödeme kolaylığı sağlar ve toplu alım gücünün oluşturduğu maliyet avantajları franchise ortaklarına yansıtılır.

6. İlk 90 Gün

Birlikte Başlayan Bir Yolculuk

Yeni bir salon açmanın en zor dönemi, kapıların ilk kez açıldığı günlerdir. İlk müşterilerin gelmesi, ilk uzman kadrosunun oluşturulması, ilk ciroların yapılması ve işletmenin bulunduğu bölgede tanınmaya başlaması zaman, emek ve doğru bir planlama gerektirir.

İzmir Jel Tırnak olarak bu süreci franchise ortağımızın tek başına yürütmesini beklemiyoruz. İlk günden itibaren salonunuzun kuruluşundan müşteri kitlesinin oluşmasına kadar geçen her aşamada aktif olarak yanınızda oluyoruz. İlk uzman görüşmelerinden ilk müşteri deneyimlerine, ilk reklam çalışmalarından ilk ciroların oluşmasına kadar tüm süreci birlikte planlıyor ve yönetiyoruz.

Amacımız yalnızca salonun açılması değil; daha ilk günlerden itibaren düzenli müşteri akışının başlamasını, işletmenizin bulunduğu bölgede tanınmasını ve güçlü bir müşteri kitlesi oluşturmasını sağlamaktır. Bu süreç boyunca yıllar içerisinde edindiğimiz tüm tecrübeleri sizlerle paylaşıp, işletmecilikten ekip yönetimine, müşteri ilişkilerinden günlük operasyonlara kadar her konuda birebir rehberlik ederiz.

İlk 90 gün boyunca yalnızca sorularınızı cevaplayan bir ekip değil, işletmenizin büyümesi için sizinle birlikte çalışan bir ekip oluruz. Zamanla siz sistemi öğrendikçe ve işletmeniz oturmaya başladıkça günlük yönetimi tamamen size bırakır, biz ise her zaman arkanızda duran, gerektiğinde destek veren ve sistemi geliştirmeye devam eden iş ortağınız olarak yolculuğumuza devam ederiz.

Salonun Belirlenmesi

Franchise ortağımız, açmayı planladığı lokasyonu kendisi belirler ve uygun salonu bulur. Biz ise yıllar içerisinde edindiğimiz tecrübeler doğrultusunda lokasyonun marka yapımıza uygun olup olmadığını değerlendirerek onay sürecini yürütürüz.

Dekorasyon ve Kurulum

Salonun iç tasarımı tamamen merkez ekip tarafından planlanır ve uygulanır.

Masa yerleşimleri, pedikür alanı, elektrik altyapısı, bekleme alanı, ürün yerleşimleri ve çalışma düzeni yıllar içerisinde geliştirdiğimiz standartlara göre hazırlanır. Böylece tüm şubelerimizde aynı profesyonel çalışma ortamı oluşturulur.

Panel Kurulumu

Salonunuzda kullanılacak bilgisayar veya tablet üzerine tüm yazılım sistemleri kurulur.

Kasa sistemi, randevu paneli ve yönetim ekranları aktif hale getirilir ve kullanıma hazır şekilde teslim edilir.

Eğitim Süreci

İşletme açılmadan önce panel kullanımı ve işletme süreçleri hakkında eğitimler verilir.

Video eğitimleri, canlı toplantılar ve birebir desteklerle sistem adım adım anlatılır. Amacımız, işletme açıldığında tüm süreçlere hâkim olmanızı sağlamaktır.

Personel Kadrosunun Oluşturulması

Bu süreçte sosyal medya hesaplarımız üzerinden uzman ilanları yayınlanır, daha önce iletişim kurduğumuz uzman adaylarıyla tekrar görüşmeler yapılır ve salonunuz için güçlü bir ekip oluşturulmaya çalışılır.

Hedefimiz, açılış öncesinde en az dört uzmanla faaliyete başlamaktır. Görüşmeler ve deneme işlemleri franchise işletmecisi tarafından yürütülür, merkez ekip ise aday bulma ve yönlendirme konusunda aktif destek sağlar.

Deneme Süreci

Açılış öncesinde uzmanların deneme işlemleri yapılır.

Bu süreçte hem uzmanların çalışma kalitesi değerlendirilir hem de masa düzeni, ekipmanlar ve malzeme yerleşimleri son kez kontrol edilerek gerekli düzenlemeler yapılır.

Açılış

Salon açılış organizasyonu franchise işletmecisine aittir.

İstenildiği takdirde küçük bir açılış etkinliği planlanabilir. Açılış öncesinde sosyal medya ve reklam çalışmaları merkez ekip tarafından hazırlanarak salonun ilk günden güçlü bir başlangıç yapması hedeflenir.

Salonlarımız Nasıl Çalışıyor?

İzmir Jel Tırnak olarak yıllar içerisinde oluşturduğumuz çalışma düzeni, hem müşterilerimize kaliteli hizmet sunabilmek hem de uzmanlarımızın verimli ve konforlu çalışabilmesi amacıyla geliştirilmiştir.

Salonlarımız her sabah **09.30** itibarıyla açılır ve hazırlıkların tamamlanmasının ardından ilk müşterilerimizi **10.00**'da kabul etmeye başlarız.

Standart çalışma düzenimizde uzmanlarımız günlük en azından **5 randevuluk slotlar** ile çalışmaktadır.

Randevu saatleri genel olarak;

10.00 - 12.00 - 14.00 - 16.00 - 17.30

şeklinde planlanmaktadır.

Uzmanlarımızın talebi doğrultusunda akşam saatlerinde ek randevu oluşturulabilir. Bu saatler yönetim panelimiz üzerinden kolayca açılıp kapatılabilmektedir.

Salonlarımız **Pazar günleri kapalıdır**. İşletmeci, operasyonuna göre uzmanlarına hafta içi izin kullandırabilir ve uzmanlarıyla karşılıklı anlaşması halinde hafta sonu çalışma planı oluşturabilir.

Uzmanlarımız, yaptıkları işlemler üzerinden **%50 kazanç modeliyle** çalışmaktadır. Bu sistem hem işletmeci hem de uzman açısından şeffaf ve sürdürülebilir bir çalışma düzeni sağlamaktadır.

İşletme sahibi; masa, cihazlar, mobilyalar, salon ekipmanları, ojeler ve müşteriye sunulan tüm sarf ve süsleme malzemelerini temin etmekle yükümlüdür.

Uzmanlarımız ise kendi çalışma ekipmanlarından sorumludur. Fırçalar, açma-çıkarma uçları, jel ürünleri, base coat, top coat ve kişisel çalışma malzemeleri uzman tarafından karşılanmaktadır. Böylece her uzman kendi alışık olduğu ekipmanlarla daha verimli çalışabilmektedir.

Salonlarda kullanılan tek kullanımlık sarf malzemeleri ise anlaşmalı tedarik firmamız tarafından belirli periyotlarda faturalı olarak salonlara teslim edilmektedir. İşletmeci yalnızca ihtiyacını bildirir, tedarik süreci anlaşmalı firma tarafından organize edilir.

Bunun yanında tüm şubelerimize destek veren teknik servisimiz bulunmaktadır. UV lambaları, elektrik arızaları, cihaz bakımları ve benzeri teknik konularda hızlı destek sağlanmaktadır. Teknik servis hizmetleri ücretlidir; ancak yalnızca İzmir Jel Tırnak şubelerine hizmet verdiği için piyasaya kıyasla çok daha hızlı, ekonomik ve sistemlerimizi bilen uzman bir ekip tarafından sunulmaktadır.

Bu çalışma modeli sayesinde tüm şubelerimiz aynı operasyon standartlarıyla hizmet verirken, franchise işletmecilerimiz de yıllar içerisinde test edilmiş ve verimliliği kanıtlanmış bir sistemle işletmelerini yönetme fırsatı bulmaktadır.

İlk 90 Gün Boyunca Yanınızdayız

İlk üç ay boyunca sizi yalnız bırakmıyoruz.

İşletmecilik, personel yönetimi, müşteri ilişkileri, yazılım kullanımı ve günlük operasyonlar konusunda sürekli destek sağlıyor, aklınıza takılan her konuda birlikte hareket ediyoruz.

Bu dönemin sonunda ise hedefimiz, işletmenizi kendi başınıza güvenle yönetebilecek seviyeye ulaşmanızdır.

Destek sürecimiz hiçbir zaman sona ermez; ancak zamanla günlük operasyonları sizin yönetmeniz, bizim ise ihtiyaç duyduğunuz noktalarda rehberlik eden ve sistemi geliştiren bir merkez olarak yanınızda olmamız hedeflenir. Böylece işletmeniz hem bağımsız şekilde büyür hem de güçlü bir kurumsal yapının desteğini her zaman arkasında hisseder.

7. Franchise Alanın Sorumlulukları

İzmir Jel Tırnak olarak amacımız yalnızca yeni şubeler açmak değildir. Biz, markamızı uzun yıllar aynı kaliteyle temsil edecek gerçek iş ortaklarıyla büyümek istiyoruz.

Bu nedenle franchise sistemimiz, yalnızca yatırım yapıp işletmeyi uzaktan takip etmek isteyen kişiler için uygun değildir.

Açık konuşmak gerekirse; eğer amacımız yalnızca sermaye bulmak olsaydı, salon açıp başına maaşlı bir işletme müdürü koyabilir ve sistemi bu şekilde yönetebilirdik. Ancak bizim hedefimiz,

işletmesini kendi işi gibi sahiplenene, her gün salonunun gelişimi için çalışan ve markaya değer katacak girişimcilerle birlikte büyümektir.

Bir tırnak salonu yalnızca dekorasyondan, güzel bir tabeladan veya güçlü bir markadan ibaret değildir. Her gün onlarca farklı karar alınan, müşteri memnuniyetinin anlık olarak yönetildiği, personel motivasyonunun sürekli takip edildiği ve dinamik şekilde yönetilmesi gereken canlı bir işletmedir.

Bu nedenle franchise ortağımızın salonunun başında olması, işletmesini yakından takip etmesi ve günlük operasyonlara hâkim olması bizim için büyük önem taşımaktadır.

Franchise işletmecisinden beklentimiz; ortaya çıkan sorunları çözebilen, ekibini doğru yönlendirebilen, müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutan ve işletmesini sürekli geliştirmeye çalışan bir yönetici olmasıdır.

Salon içerisinde temiz, düzenli ve huzurlu bir çalışma ortamı oluşturulması, uzmanlar arasındaki iletişimin doğru yönetilmesi ve müşterilerin her ziyaretlerinde aynı kaliteyi hissedebilmesi franchise işletmecisinin en önemli sorumlulukları arasındadır.

Merkez ekip olarak reklam, yazılım, sosyal medya, randevu organizasyonu ve operasyon desteği gibi birçok konuda sürekli çalışıyor olacağız. Ancak salonun günlük yönetimi, personel motivasyonu, müşteri ilişkileri ve işletmenin gelişimi franchise ortağının sorumluluğundadır.

Biz, iş yükünü merkeze bırakmayı bekleyen değil; markamıza katkı sağlayan, çözüm üreten ve birlikte gelişmeyi hedefleyen işletmecilerle çalışmak istiyoruz.

Franchise ortağımızın;

- salonunun günlük işleyişini yakından takip etmesini,
- personeli doğru yönetmesini,
- müşteri memnuniyetini sürekli kontrol etmesini,
- marka standartlarına eksiksiz uymasını,
- yazılım ve işletme sistemlerini etkin şekilde kullanmasını,
- yeni gelişmelere açık olmasını,
- ekibini sürekli geliştirmesini,

bekliyoruz.

Çünkü inanıyoruz ki güçlü bir marka, yalnızca merkez ofiste değil; her şubenin günlük operasyonunda, her uzmanın çalışma disiplini ve her müşterinin yaşadığı deneyimde inşa edilir.

İzmir Jel Tırnak franchise sistemi, pasif gelir elde etmeyi amaçlayan yatırımcılardan çok; çalışmayı seven, sorumluluk almaktan çekinmeyen, ekip yönetebilen ve uzun yıllar birlikte büyüyebileceğimiz gerçek işletmeciler için tasarlanmıştır.

8. Panel ve Operasyon Sistemi

İzmir Jel Tırnak franchise sisteminin en önemli parçalarından biri, yıllar içerisinde geliştirdiğimiz yönetim panelidir. Salonunuzdaki günlük operasyonların neredeyse tamamı bu panel üzerinden yönetilir.

İşletme sahibi olarak tüm sistemi aktif şekilde kullanmanız beklenmektedir. Panel yalnızca randevu oluşturmak için değil; salonun finansal yönetiminden personel takibine, müşteri geçmişinden performans analizlerine kadar tüm süreçleri kontrol edebilmeniz için geliştirilmiştir.

Salon Telefonu

Her şubenin kendisine ait bir telefon hattı bulunması zorunludur.

Merkezi randevu ekibimiz randevuların büyük bölümünü oluşturmaya rağmen, bazı müşteriler doğrudan şube ile görüşmek isteyebilir. Belirli bir uzman hakkında bilgi almak, randevusunu değiştirmek, işletmeyle ilgili özel bir konu görüşmek veya doğrudan salondan randevu oluşturmak isteyen müşteriler olacaktır.

Bu nedenle salon telefonu aktif olarak kullanılmalı ve işletmeciler tarafından düzenli şekilde takip edilmelidir.

Tablet veya Bilgisayar

Her şubede en az bir bilgisayar veya tablet bulunması zorunludur.

Yönetim paneli bu cihaz üzerinden aktif olarak kullanılacaktır.

Günlük operasyonların tamamı bu sistem üzerinden yürütüldüğü için panelin düzenli ve doğru kullanılması işletme yönetiminin temelini oluşturur.

Finans ve Kasa Yönetimi

Gün içerisinde alınan tüm ödemeler panel üzerinden kayıt altına alınır.

Nakit tahsilatlar,

kredi kartı ödemeleri,

ücretsiz işlemler,

personel ödemeleri,

harcamalar,

gün sonu kasa kontrolleri

tamamen sistem üzerinden takip edilir.

Geçmişe dönük günlük, haftalık, aylık ve yıllık finansal raporlara istenildiği zaman ulaşılabilir.

Bu verilerin eksiksiz ve doğru şekilde sisteme girilmesi franchise işletmecisinin sorumluluğundadır.

Randevu ve Takvim Yönetimi

Salon içerisindeki tüm randevular ortak takvim sistemi üzerinden yönetilir.

İşletmeci;

- uzmanların çalışma saatlerini,
- izinlerini,
- boş saatlerini,
- randevu yoğunluklarını,
- takvim düzenini

yakından takip etmelidir.

Yeni personellerin sisteme tanımlanması, çalışma saatlerinin düzenlenmesi ve takvimin doğru yönetilmesi işletmecinin sorumluluğundadır.

Merkezi randevu ekibimiz de aynı takvim üzerinden çalıştığı için sistemin güncel tutulması büyük önem taşımaktadır.

Prim ve Performans Sistemi

Panel üzerinden her uzmanın performansı detaylı olarak takip edilebilir.

Yapılan işlemler,

cirolar,

hak edilen primler,

ödeme hesaplamaları

otomatik olarak raporlanır.

Bu sayede hem işletmeci hem de personeller şeffaf bir çalışma düzeni içerisinde kendi performanslarını takip edebilir.

Raporlama Sistemi

Yönetim paneli sayesinde işletmenizin tüm verilerine tek ekrandan ulaşabilirsiniz.

Örneğin;

- günlük ciro,
- aylık gelir,
- yıllık performans,
- nakit ve kart dağılımı,
- ücretsiz işlem sayıları,
- iptal edilen randevular,
- doluluk oranları,
- personel performansları

anlık olarak görüntülenebilir.

Bu raporlar işletmenin doğru kararlar alabilmesi için önemli veriler sunmaktadır.

Personel Paneli

Her uzmanın kendisine ait bir kullanıcı hesabı bulunmaktadır.

Uzmanlar yalnızca kendi yetkileri dâhilindeki bilgilere erişebilir.

Kendi takvimlerini,

çalışma saatlerini,

hak ettikleri kazançları

görüntüleyebilirler.

İşletme yönetimiyle ilgili diğer yetkiler yalnızca franchise işletmecisine aittir.

Müşteri Geçmişi

Panel üzerinde her müşteriye ait detaylı geçmiş kayıtları tutulmaktadır.

İşletmeci dilediği zaman;

- müşterinin daha önce hangi işlemleri yaptırdığını,
- hangi uzmandan hizmet aldığını,
- kaç kez ziyaret ettiğini,
- randevusunu hangi kanal üzerinden oluşturduğunu,
- hatırlatma mesajlarının gönderilip gönderilmediğini,

- kampanya SMS'lerinden faydalanıp faydalanmadığını

tek ekran üzerinden görüntüleyebilir.

Bu bilgiler sayesinde müşterilere daha kişisel ve kaliteli bir hizmet sunulurken, müşteri memnuniyeti ve tekrar ziyaret oranı da artırılmaktadır.

Sonuç

Panel yalnızca bir yazılım değildir; işletmenizin kontrol merkezidir.

İşletmeci olarak salonunuzu doğru yönetebilmeniz, finansal durumunuzu takip edebilmeniz, personelinizi organize edebilmeniz ve müşteri memnuniyetini sürdürebilmeniz için paneli aktif ve doğru şekilde kullanmanız beklenmektedir.

Merkez ekip olarak sistemi sürekli geliştirmeye devam ederken, franchise ortağımızın da bu sistemleri etkin şekilde kullanarak işletmesini veriye dayalı ve profesyonel bir anlayışla yönetmesini hedefliyoruz.

9. Reklam ve Sosyal Medya

Günümüzde bir tırnak salonunun başarısında sosyal medya ve dijital reklam çalışmaları en az verilen hizmet kadar önemlidir. Ancak kaliteli içerik üretmek, reklamları yönetmek ve sürekli güncel kalmak ciddi bir zaman ve ekip gerektirir.

İzmir Jel Tırnak olarak bu süreci franchise ortaklarımızın omuzlarına bırakmıyoruz.

Markamıza ait tüm sosyal medya hesapları profesyonel ekibimiz tarafından yönetilir. Story paylaşımları, Reels videoları, profesyonel çekimler, grafik tasarımlar, kampanya duyuruları ve içerik planlamaları merkez ekip tarafından hazırlanır ve paylaşılır. Böylece tüm şubelerimiz aynı kurumsal kimliği ve kalite standartlarını koruyarak faaliyet gösterir.

Markamızın dijital büyümesini desteklemek amacıyla mikro ve makro ölçekte influencer iş birlikleri düzenli olarak organize edilmektedir. İçerik üreticileri merkez ekip tarafından planlanır ve uygun görülen şubelere yönlendirilir. Franchise işletmecisinin bu süreçte beklentimiz; misafirlerimize en iyi hizmeti sunması ve belirlenen iş birliklerine destek vermesidir. Bu çalışmalar markamızın uzun vadeli büyümesine katkı sağlayan önemli yatırımlar arasında yer almaktadır.

Dijital reklam çalışmaları da merkez ekip tarafından planlanır ve yönetilir. Özellikle müşteri talebinin doğal olarak azaldığı kış dönemlerinde, belirlenen bütçeler doğrultusunda Meta reklamları ve diğer dijital kampanyalar devreye alınır. Bu bütçeler salon başına planlanır ve paylaşılır. İşletmelerim müşteri akışını desteklemeyi amaçlar.

Yıl boyunca düzenlenen özel gün kampanyaları, sezon fırsatları ve yeni trend çalışmaları da merkez tarafından hazırlanır. Kampanyaların aynı anda tüm şubelerde uygulanması marka bütünlüğü açısından büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle tüm franchise işletmelerinin belirlenen kampanya ve iletişim planına uyum sağlaması beklenmektedir. Tüm kampanyalar yayınlanmadan önce panelde görülebilir.

Kısacası, siz sosyal medya yöneten bir işletmeci değil; salonunu yöneten bir işletmeci olursunuz. Dijital tarafta ise yıllar boyunca oluşturduğumuz deneyim, profesyonel ekibimiz ve sürekli gelişen pazarlama sistemimiz işletmenizin arkasında çalışmaya devam eder. Bu sayede siz müşterilerinize odaklanırken, biz de markamızın görünürlüğünü ve müşteri akışını artırmak için çalışmayı sürdürürüz.

10. Finansal Model

Bir tırnak salonu açmak yalnızca dükkân kiralamaktan ibaret değildir. Lokasyon, dekorasyon, ekipman, ruhsat, yazılım altyapısı ve personel organizasyonu gibi birçok yatırım kalemi bulunmaktadır. İzmir Jel Tırnak olarak tüm bu süreci yıllar içinde geliştirdiğimiz standartlara göre planlıyor ve yönetiyoruz.

Salon Yatırımı

Yeni açılacak bir şubenin toplam yatırım maliyeti, salonun durumuna göre değişmekle birlikte **yaklaşık 750.000 TL ve üzeridir.**

İş Yeri

İşletmeci uygun lokasyonda bir salon bulmaktan sorumludur.

Salonun;

- En az 4 uzmanın çalışabileceği büyüklükte,
- Bekleme alanına sahip,
- Mutfak ve lavabo bulunan veya yapılabilecek durumda,
- Marka standartlarına uygun olması beklenir.

Aylık kira bedelinin ortalama **30.000–35.000 TL** seviyelerinde olması idealdir. Son onay merkez ekip tarafından verilir.

Dekorasyon ve Kurulum

Salonun dekorasyonu tamamen merkez ekip tarafından planlanır.

Masa yerleşimleri, pedikür alanı, tabela, elektrik altyapısı, ekipman ve çalışma düzeni marka standartlarına göre hazırlanır.

Dekorasyon ve başlangıç ekipmanlarının maliyeti ortalama **400.000–600.000 TL** arasında değişmektedir.

Ruhsat

Ruhsat ve resmi işlemler franchise işletmecisinin sorumluluğundadır.

Teknik bilgi süreçlerinde ise birlikte çalıştığımız mali müşavir gerekli yönlendirmeleri sağlayacaktır.

Franchise Giriş Bedeli

Franchise sistemine katılım için daha öncede belirttiğimiz gibi tek seferlik **150.000 TL** marka kullanım ve kurulum bedeli alınmaktadır.

Aylık Hizmet Bedeli

İlk **4 uzmana kadar**, aylık hizmet bedeli asgari ücretin işverene toplam maliyeti kadar hesaplanır.

Bugünkü şartlarda bu tutar yaklaşık **40.000 TL**'dir ve her yıl asgari ücret artışına göre güncellenir.

Dört uzmandan sonraki her ilave uzman için mevcut tutara yaklaşık **%25** eklenir. Bugünkü şartlarda yaklaşık **+10.000 TL**'dir.

Malzeme Tedarik Sistemi

Tüm ürün ve sarf malzemeleri yalnızca merkez tarafından sağlanır.

Farklı tedarikçi veya marka kullanımı kabul edilmez. Böylece tüm şubelerde aynı kalite standardı korunur ve toplu alım avantajı sağlanır.

Kazanç Potansiyeli

Doğru lokasyon, güçlü ekip ve aktif işletme yönetimiyle sistemimizin yüksek kazanç potansiyeline sahip olduğuna inanıyoruz.

İşletme giderleri düşüldükten sonra başarılı şekilde yönetilen bir şubenin işletmecisine **aylık yaklaşık net 100.000 TL ile 200.000 TL arasında kazanç potansiyeli** oluşturmaktadır.

Her işletmenin performansı lokasyon, ekip ve yönetim başarısına göre değişebileceğinden herhangi bir ciro veya kâr garantisi verilmemektedir.

İlerleyen görüşmelerde mevcut şubelerimize ait örnek kasa raporları ve finansal veriler uygun adaylarla paylaşılabilir.

11. Kimler İçin Uygun?

İzmir Jel Tırnak franchise sistemi, aktif olarak işletmesini yönetmek isteyen girişimciler için tasarlanmıştır.

Bu sistem;

- ✓ İşletmeciliği seven,
- ✓ İnsan ve ekip yönetebilen,
- ✓ Salonunun başında aktif olarak bulunabilecek zamanı olan,
- ✓ Teknolojiyle arası iyi olan, telefon ve bilgisayar kullanımına hâkim,
- ✓ Uzun vadeli düşünebilen,
- ✓ Markaya değer katmayı hedefleyen,
- ✓ Kısa sürede yüksek kazanç beklentisi yerine sürdürülebilir bir işletme kurmayı amaçlayan,
- ✓ Yatırım yapabilecek maddi yeterliliğe sahip,
- ✓ Sorumluluk almaktan kaçınmayan,
- ✓ İşletme kurallarına ve ortak çalışma disiplinine uyum sağlayabilecek,
- ✓ Sürekli öğrenmeye ve gelişmeye açık,

- ✓ Mümkünse daha önce işletmecilik veya ekip yönetimi tecrübesi bulunan,
- ✓ Enerjik, zm odaklı ve dinamik kişiler için uygundur.

Bizim için en önemli kriter sermaye değil; işletmesini kendi işi gibi sahiplenene, markamızı temsil ederken kalite standartlarımızı koruyacak ve uzun yıllar birlikte byyebileceğimiz doğru iş ortaklarını bulabilmektir. Başarılı bir franchise sisteminin temelinde güçlü bir marka kadar, güçlü işletmecilerin de bulunduğuna inanıyoruz.

12. Kimler için Uygun Değildir?

İzmir Jel Tırnak franchise sistemi, aktif olarak yönetilen ve sürekli gelişim gerektiren bir işletme modelidir. Bu nedenle herkes için uygun olmayabilir.

Bu sistem;

- ✗ Pasif gelir elde etmek isteyen,
- ✗ Salonu açıp yönetimi tamamen personeline bırakmayı planlayan,
- ✗ Günlük operasyonlarla ilgilenmek istemeyen,
- ✗ Kurumsal kurallara ve ortak marka standartlarına uymak istemeyen,
- ✗ Ekip yönetmekten kaçınan,
- ✗ Teknoloji kullanmak istemeyen veya sistemleri öğrenmeye açık olmayan,
- ✗ Kısa vadede yüksek kazanç beklentisiyle hareket eden,
- ✗ "Bu ay işler biraz düştü, franchise ödemelerini azaltalım." anlayışına sahip olan,
- ✗ Marka tarafından planlanan kampanya, indirim ve ücretsiz influencer çalışmalarına destek vermek istemeyen,
- ✗ Ortak pazarlama faaliyetlerini yalnızca gider olarak gören,
- ✗ şubeler arasında zaman zaman oluşabilecek operasyonel dengeyi anlayışla karşılayamayan,
- ✗ Yatırım yaptıktan sonra işletmesini geliştirmek yerine yalnızca kazanç bekleyen,
- ✗ "Tabelayı asalım, gerisi kendiliğinden gelir." düşüncesiyle hareket eden kişiler için uygun değildir.

Franchise sistemimizde bazı dönemlerde influencer iş birlikleri, ücretsiz tanıtım çalışmaları, kampanyalar veya tüm şubeleri kapsayan indirim organizasyonları gerçekleştirilebilir. Bu çalışmalar kısa vadeli maliyet gibi görünse de, uzun vadede markanın büyümesini ve tüm şubelerin daha fazla müşteri kazanmasını sağlayan yatırımlardır. Bu nedenle tüm franchise ortaklarımızın ortak marka stratejilerine destek vermesi beklenmektedir.

13. Son Bir Not

Öncelikle, franchise sistemimize gösterdiğiniz ilgi için teşekkür ederiz.

Bu dokümanı hazırlamamızın amacı yalnızca markamızı tanıtmak değil, aynı zamanda doğru iş ortaklarıyla yola çıkmaktır. Çünkü inanıyoruz ki doğru bir iş ortaklığı, her iki tarafın da birbirini doğru tanımasıyla başlar.

Bu nedenle sizden küçük bir ricamız var.

Lütfen bu yolculuğa başlamadan önce kendinize şu soruları samimiyetle sorun:

- Bu yatırımı yapabilecek maddi güce gerçekten sahip miyim?
- Beklediğimden daha uzun süren bir başlangıç dönemini karşılayabilir miyim?
- Birkaç ay boyunca istediğim kazancı elde edemezsem işletmemi sürdürebilir miyim?
- Aktif olarak salonun başında durabilecek zamanım var mı?
- İnsan yönetmeyi ve sorumluluk almayı seviyor muyum?
- Bu işi gerçekten yapmak istiyor muyum, yoksa sadece kazanç elde etmek için mi düşünüyorum?
- Gerekli olduğunda işletmeme ek yatırım yapabilecek miyim?
- Kaç uzmanla çalışmayı planlıyorum ve bu ekip bana ulaşmak istediğim kazancı sağlayacak mı?
- Hedeflediğim gelir için aylık kaç müşteriye ve kaç işleme ihtiyacım olduğunu hesapladım mı?

Bu sorulara vereceğiniz cevaplar hem sizin hem de bizim için büyük önem taşımaktadır.

Bir sonraki görüşmemizde sizlere yatırım planınız, hedefleriniz, bütçeniz ve işletme vizyonunuz, maddi hesaplamalarınız, kaç işleme ve müşteriye ihtiyaç duyduğunuz hakkında benzer sorular yönelteceğiz. Amacımız sizi elemek değil; hem sizin hem de markamız için en doğru kararı birlikte verebilmektir.

Sevgi ve saygılarımızla,
İzmir Jel Tırnak Ekibi 