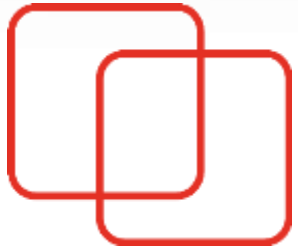


POBOČKOVÁ SÍŤ OK POINT

Radim Štantejský



Franšizová obchodní místa



43₊₂

Franšiz v provozu

PŘÍPRAVA

4-6 měsíců

Průměrná doba potřebná ke zprovoznění

DISPOZICE

2+1

Standardní pracovní místa + diskrétní místnost

VELIKOST

80-100m²

Prostor v širším centru dané lokality



První otevřená franšiza

14.12.2015

Praha 1, Klimentská

1,5 mil.CZK

Průměrná cena za kompletní výstavbu/vybavení

482

Zájemců o franšizovou spolupráci

170

Zaměstnanců

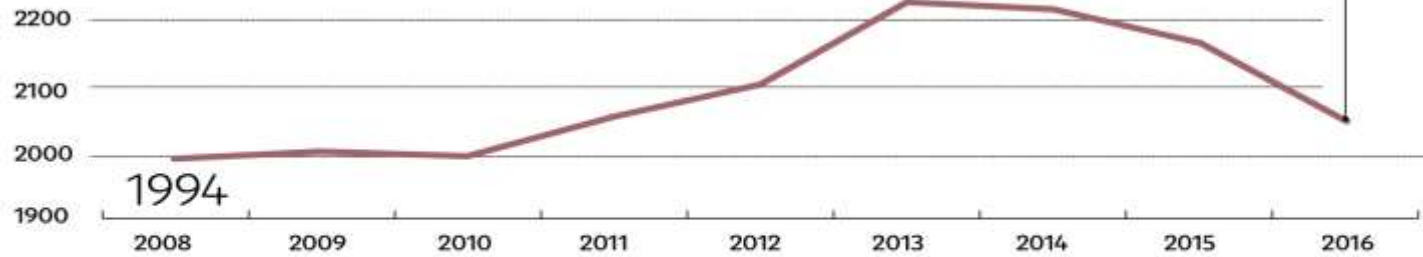






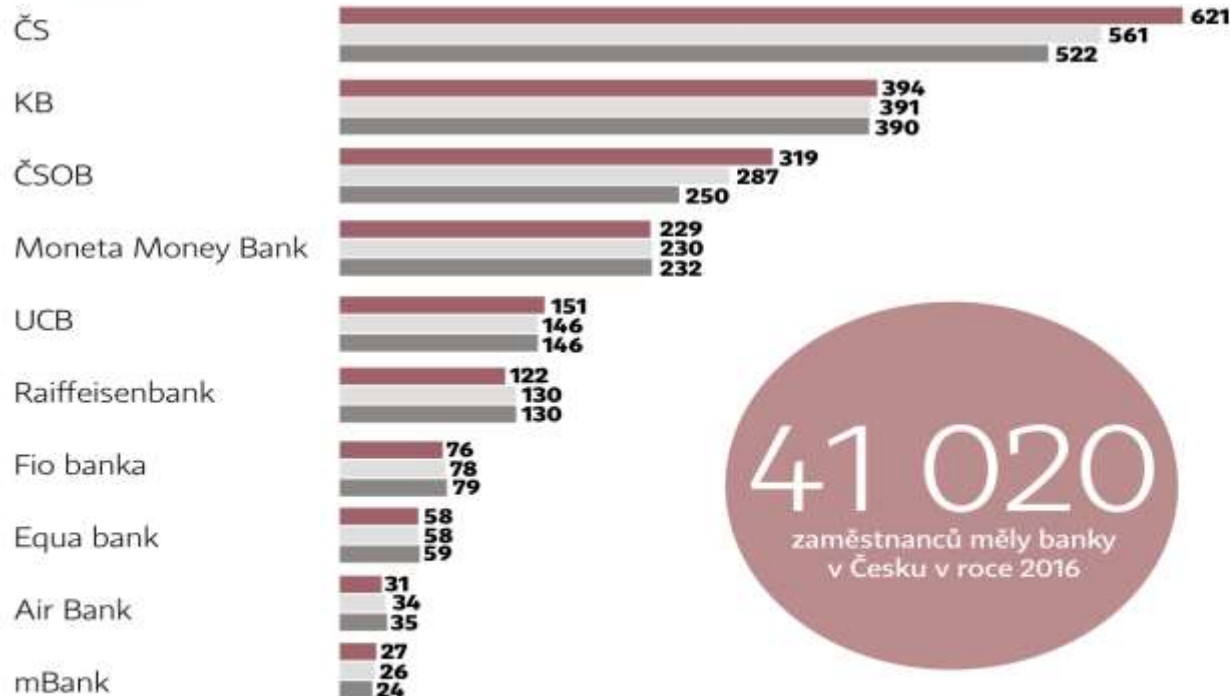
BANKY A KAMENNÉ POBOČKY

CELKOVÝ POČET POBOČEK BANK V ČESKU



JAK SE MĚNILY POČTY POBOČEK U VYBRANÝCH BANK

2015 2016 2017



Počet klientů s běžným účtem

2,7 milionu

1,4 milionu

neuvádí

cca 1 milion

450 000

neuvádí

přes 750 000

298 000

580 000

650 000

41 020

zaměstnanců měly banky v Česku v roce 2016

Zdroj: ČNB, HN a banky

ok POINT

Powered by Broker Consulting

STAVÍME NA DOBRÉM JMÉNĚ

Elektronicky i s papírem

„Ten, kdo se do takového podnikání pustí a nepřichází z bankovního prostředí, může být překvapen množstvím administrativních požadavků. Přestože pracujeme převážně elektronicky, je „papírován“ významnou částí naší činnosti.“

Soňa Husáková,
majitelka pobočky
OK Point v Brně

Po práci v korporacích se Radek a Soňa Husáková rozhodli vydat cestou samostatného podnikání. Stali se partnery sítě OK Point.

Ke světu financí a česky měl Radek Husák blízko odjakživa. Léta pracoval v nadnárodní společnosti, kde se právě financemi zabýval. Soukromě se o osobní finance, cestu k finanční nezávislosti a investování aktivně zajímal již od roku 2001, kdy poprvé investoval do podílových fondů a nakupoval zlaté mince.

Možnost provozovat pobočku sítě OK Point se podle něj objevila v tom pravém okamžiku. V momentě, kdy hledal novou příležitost. „Měl jsem za sebou úspěšnou kariéru, ale cítil jsem, že za mnou rozhodují jiní. Chci být svou pracovní aktivitu řídit podle sebe,“ vysvětluje svou motivaci Radek Husák s tím, že zároveň měl pocit, že může uplatnit nabyté zkušenosti a pomoci svým klientům vyvážet se nejrůznějších chyb a problémů. Sám se totiž při investování nevyvaroval klasických začátečnických chyb, které ho, jak říká, stály nemalé „školné“.

Možnost uplatnit své dosavadní profesní zkušenosti ve vlastním podnikání oceňuje i Radekova manželka Soňa. Ta zde může „prodat“ své znalosti a poznatky z práce právnice i odborníka na oblast nemovitostí. „Od prvního okamžiku nás zaujalo atraktivní spojení Broker Consulting s bankou. Toto strategické partnerství dodává



Jistota v partnerství

„Spolupráce na bázi franšizingu je pro nás příležitostí, jak se pustit do vlastního podnikání a přitom mít jistotu v zádech. Výsledek a potenciální úspěch je samozřejmě jen o jem na nás. Jdeme do toho však s pocitem, že vás to nebude bolet.“

Radek Husák,
majitel pobočky
OK Point v Brně

celému projektu na důvěrnost a v nich veřejnosti zvyšuje prestiž obchodního místa,“ doplňuje Radek Husák, jenž se svou ženou provozuje pobočku OK Point v Brně ve Vládeřské ulici.

NA STARTU S PARTNEREM V ZÁDECH

Společnost Broker Consulting vytvořila koncept OK Point ve spolupráci s mBank. Jeho cílem je poskytovat klientům poradenství v oblasti financí, bankovníctví a realit. Ačkoliv Soňa ani Radek neměli s poradenstvím doposud žádné profesionální zkušenosti, jako překážku tu nevidí. Ve svých oborech jsou odborníci. Radek by se rád věnoval dlouhodobé péči o finance klientů zejména v oblasti investic a hodování majetku. „Já díky své praxi firemního právníka umím pracovat se smlouvami a dokážu klientům nahližovat kvalitní revizi jejich smlouvaných smluv,“ doplňuje Soňa Husáková s tím, že vzhledem ke své dřívější práci na katastru nemovitostí velmi vítá propojení s realitními službami. Právě to je totiž oblast, která jí velmi háví a již by se chtěla především věnovat.

Podnikání manželů Husákových je na samém začátku. Jejich brněnská pobočka je čerstvě otevřena. Každý den se učí něco nového a počítají s tím, že takto to bude vypadat minimálně další rok. „První zaměstnanec v podnikatelské roli není zcela jednoduchý, protože najednou jste na vše

Každý pátý zaměstnanec v Česku podle průzkumu reálně zvažuje rozjezd vlastního podnikání



<https://archiv.ihned.cz/c1-66355400-dali-vypoved-a-rozjeli-vlastni-byznys-vyplatilo-se-jim-to>

Investice do vlastního podnikání

Investicí je řada typů, od klasických fondů, přes nemovitosti až po starožitnosti. Dokonce i vlastní podnikání lze označit za investici. V nedávném průzkumu se Broker Consulting dotazoval generaci dvacátníků, čtyřicátníků a šedesátníků, zda právě tuto oblast považují za investiční příležitost. Dobrou zprávou je, že z mladých je to zhruba každý osmý, který vlastní podnikání považuje za investici, ostatní generace mají výrazně vlažnější postoj. Podnikání ale nemusí být jen budování něčeho nového na vlastní pěst.

Práce v nadnárodní korporaci pro Jana Macha znamenala stagnaci.

SUMÁŘ

CO SI PAMATOVAT Z TOHOTO VYDÁNÍ O SKONCOVÁNÍ S VÝMLUVAMI

Jak zamést s prokrastinací pohledem Jitky Příbylové,
franšízantky OK POINTu



”

„Měla jsem obrovskou chuť uspět“

Poslední slovo patří ženě, která může jít příkladem, a to nejen kariérou, ale i svými pohledy na úspěch. **JITKU PŘIBYLOVOU** dnes můžete potkat na finanční pobočce OK POINTu v pražské Klimentské ulici. Řídí tým deseti lidí. A i když předtím dosáhla pozice ředitelky v Broker Consulting, sama říká, že stát se franšízantkou bylo jako začít úplně od začátku.

„Je to jiný způsob práce než v klasickém finančně-poradenském systému, musela jsem přehodnotit přístup k organizaci jednotlivých činností, řízení a kontrolingu. Ale měla jsem motivaci, obrovskou chuť uspět.“
Tu poslední větu fixujeme. I ve svém životě.

Moje PROČ

„Ten koncept finanční pobočky, kde na jednom místě lze vyřešit finanční, bankovní i realitní služby, mě nadchl,



ok POINT

Powered by Broker Consulting

