Franchise ve Distribütörlük Görüşmesine Hazırlık

İmza, devam eden ilişki veya fesih aşamasında belgelerinizi ve ilk görüşmede ele alınacak konuları düzenleyin.

01 / İLİŞKİ, BELGELER VE TARİHLER

Rolünüzü ve ihtiyacınızı belirleyin

- Franchise veren/alan, üretici, distribütör, tek satıcı, bayi veya yatırımcı sıfatınızı; karşı tarafı ve markayı yazın.
- Yeni sözleşme, sözleşme incelemesi, bölge/fiyat sorunu, gelen ihtar, fesih, alacak veya dava ihtiyacını belirtin.
- Ülke, sektör, satış kanalı ve işletme sayısını; uluslararası bağlantı varsa dil ve hukuk seçimini not edin.

Temel belgeleri bir araya getirin

- Sözleşme ve tüm ek/sürümleri; el kitabı, lisans, tedarik, kira ve teminat belgeleri.
- Şirket ve imza yetkileri, marka kayıtları; yatırım öncesi sunumlar ve ciro/kârlılık beyanları.
- Faturalar, ödemeler, sipariş ve teslim kayıtları; stok, yatırım, reklam katkısı ve müşteri portföyü kayıtları.
- İhtar, denetim raporu, e-posta ve mesajlar; mevcut dava, icra, tahkim veya arabuluculuk belgeleri.

Yaklaşan tarihleri ilk iletişimde bildirin

- Sözleşme bitimi, otomatik yenileme, yenilememe veya fesih bildirimi ve düzeltme süresinin son günü.
- Tebligat, teminat talebi, ürün bozulması, delil kaybı veya marka kullanımına ilişkin acil durum.
- Önemli olayları tarih sırasıyla yazın; eksik belge varsa listeleyin. Acil işlem için bütün belgelerin tamamlanmasını beklemeyin.

Süreler aynı değildir.
Denkleştirme, bildirim, dava ve itiraz süreleri talebin niteliğine göre ayrılır. Bu listeyi doldurmak veya iletişim formu göndermek resmî başvuru değildir; süreleri durdurmaz.

İmza, Devam veya Çıkış Öncesi Sorularınız

02 / KARAR VE UYGULAMA

Sözleşme kurulurken

- Toplam yatırım, giriş bedeli, royalty, reklam fonu ve zorunlu yenileme yükü nedir? Karşılığında hangi destek verilecek?
- Münhasır bölge neyi kapsıyor? Marka sahibi doğrudan veya internetten satış yapabiliyor mu?
- Satış fiyatı, tedarik, hedef, denetim ve değişiklik yetkileri nasıl düzenlenmiş?
- Kira, lisans, ruhsat ve teminatların süreleri ana sözleşmeyle uyumlu mu?

Uyuşmazlık veya fesih gündemdeyse

- İhlal iddiası, deliller, karşı talepler, ihtar ve düzeltme imkânı nelerdir?
- Stok, ekipman, marka, kira, çalışanlar ve dijital hesaplar için nasıl bir çıkış planı gerekiyor?
- Teminat, ödenmemiş bedel, yatırım zararı ve müşteri portföyü ayrı kalemlerle belirlenebiliyor mu?
- Uzlaşma, arabuluculuk, dava veya tahkim seçenekleri ve acil koruma ihtiyacı nedir?

Önceliklerinizi ve görüşmede soracaklarınız

Güvenli paylaşım ve doğru kapsam

Bu liste cihazınızda veya basılı olarak kullanılır; büroya veri göndermez. Açık forma kimlik, banka belgesi, müşteri listesi veya ticari sır eklemeyin. İş kabulü ve menfaat çatışması kontrolünden sonra belirlenen güvenli kanalı kullanın. Bu liste kişiye özel hukukî görüş değildir.