



**Pridružite se našem**

**Franšiznom Programu**

Proširite svoje poslovanje, diverzificirajte usluge  
i djelujte globalno bez dodatnog ulaganja

# KONCEPT

**itialuS** Franšiza je globalna mreža pružatelja vanjskih usluga (outsourcing). Na temelju već uspostavljenih poslovnih odnosa izgrađenih na iskustvu, razumijevanju i timskom radu, itialuS nudi savršena poslovna rješenja koja odgovaraju lokalnim i globalnim zahtjevima klijenata.



**Vaš Lokalni Ured Za Globalno Poslovanje**

Accounting & Corporate Services

# itialuS Usluge

itialuS nudi outsourcing usluge za širok raspon poslovnih potreba te također pruža upravljačko izvještavanje kako bi pomogao vlasnicima društava donositi ispravne odluke u pravo vrijeme.



**Računovodstvo**



**Regrutiranje Zaposlenika**



**Usluge Ljudskih Resursa  
(HR Usluge)**



**Upravljačko  
Savjetovanje**



**Knjigovodstvo**



**Obračun Plaće**

# itialuS Usluge



**Registracija Međunarodnog  
Poslovanja**



**Registracija  
Međunarodnog  
Zaštitnog Znaka**



**Savjetovanje Za  
Usklađenost Sa  
Odredbama GDPR-a**



**Usluge Povrata  
Inozemnog PDV-a**



**Usklađivanje I  
Registriranje Za  
Potrebe PDV-a**



**Iznajmljivanje  
Radnika I Privremeno  
Zapošljavanje**

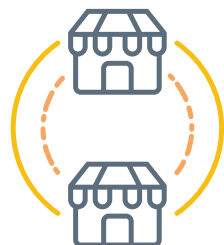


**WallPost ERP  
Softverska Rješenja**

# Nadolazeće Usluge



**Revizija**



**Franšiza**



**Porezno  
Savjetovanje**



**Usluge Kreditne  
Kontrole**



**Unutarnja  
Revizija**



**Upravljanje  
Rizicima**

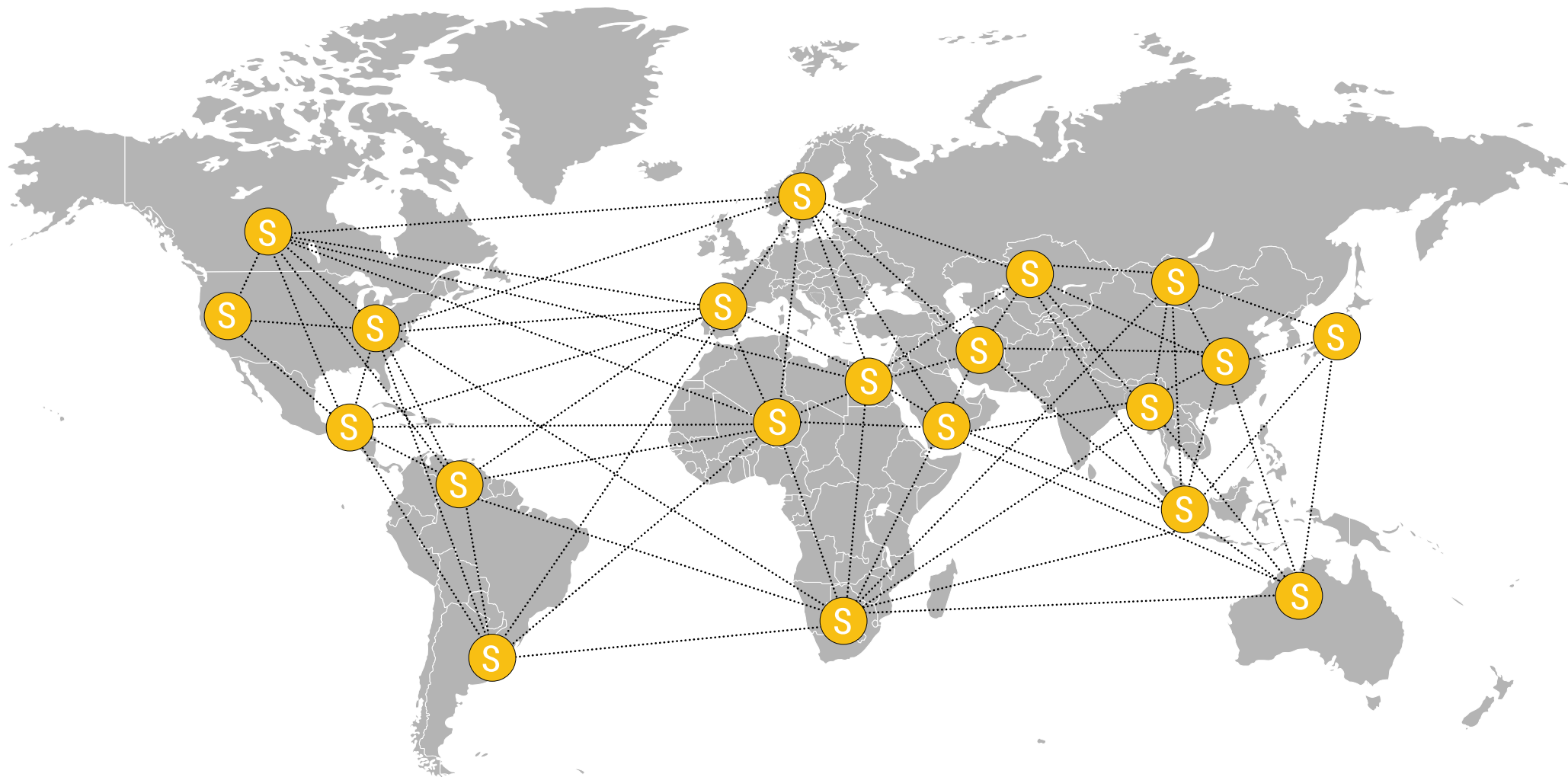


**Korporativne  
Financije**



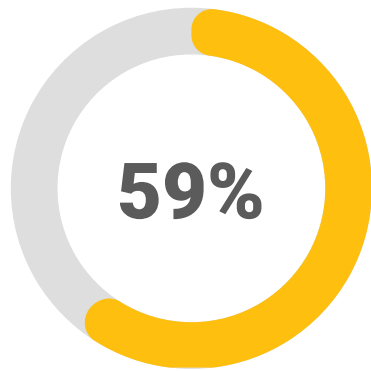
**Upravljanje  
& Usklađivanje**

# Međunarodna Mreža I Tržišta



# Zašto Outsourcing?

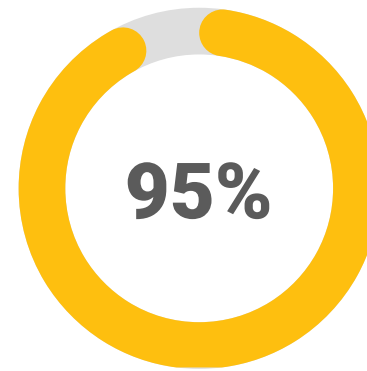
Međunarodni Trend



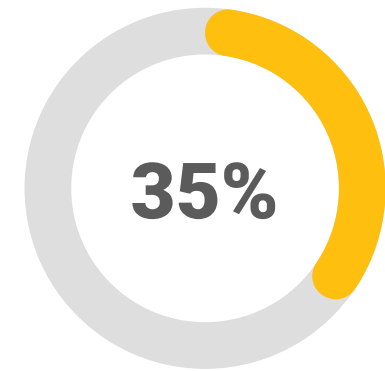
Voditelja poslovanja navodi kako je korištenjem outsourcing procesa dovelo do smanjenja troškova

**\$85.6bn**

Veličina je globalnog tržišta outsourcinga u 2018. Godini



Msp-ova je usvojilo cloud tehnologiju u svrhe outsourcinga



Najvećih poduzeća u americi sada angažira vanjsko (outsourcing) računovodstvo te na taj način ostvaruju Značajne uštede



# Prednosti Outsourcinga



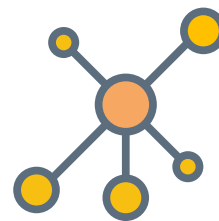
# Zašto Franšiza



**Ciljani sektori i  
klijenti koji su  
prethodno bili  
nedostižni**



**Poboljšanje troškovne  
učinkovitosti zajedno  
s pristupom globalnom  
skupu resursa**



**Usluge oglašavanja  
za ostale tvrtke  
članice**



**Privlačenje poduzeća  
s međunarodnim  
zahtjevima**



**Privucite iskusno  
osoblje snažnijom  
međunarodnom  
prisutnošću**



**Poboljšajte  
zadržavanje  
postojećih klijenata  
kroz širu ponudu  
usluga**



**Prepoznatljivosti  
branda kao korist  
na međunarodnoj  
razini**



**Omogućite si ulaz  
na nova tržišta  
kombinacijom  
stručnjaka na lokalnoj  
i međunarodnoj razini**

# Franšiza Vs Tradicionalni Poslovni Model

Pojedinosti	Franšiza	Tradicionalno Poslovanje
<b>Poslovne Smjernice</b>	Davatelj franšize daje na raspolaganje standardizirane procese i poslovne smjernice u svim aspektima učinkovitog upravljanja i postupanja	Nisu dostupne nikakve poslovne smjernice, osim onih dobivenih iz vanjskih izvora (konzultanti, mentori); u pravilu je riječ o plaćenim uslugama
<b>Marketinški Materijali &amp; Medijsko Planiranje</b>	Centralizirane marketinške aktivnosti i razvoj branda koje provodi davatelj franšize omogućuju uštedu vremena i troškova za franšize.	Poduzeće samostalno vodi cjelokupni postupak brandiranja, medijskog planiranja i provođenja kampanje.
<b>Baza Klijenata</b>	Ulaganje u franšizu omogućava Vam pristup već uspostavljenoj i vjernoj bazi klijenata. Na ovaj način pristupanje međunarodnim klijentima je brže i jednostavnije nego korištenjem centraliziranih globalnih sustava.	U pravilu je potrebno mnogo vremena i truda za izgradnju reputacije branda, a prema tome i za izgradnju baze klijenata. S druge strane, Franšize mogu izbjeći posao koji ide uz marketing i brandiranje novog, nepoznatog posla.
<b>Usluge Inovacija</b>	Davatelj franšize konstatno ulaže u Istraživanje & Razvoj kako bi proširio ponudu usluga i mogućnosti kompanije.	Za pokretanje nove usluge koja zahtijeva istraživanje i razvoj potrebno je vrijeme, trud i novac, a sve to snosi poduzeće samostalno.

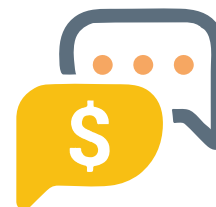
# Vrijednosti Za Klijente



**Pružanje  
međunarodnih  
usluga preko jedne  
kontaknte točke**



**Pridržavanje  
međunarodnih  
standarda  
kvalitete**



**Besprijekorni  
financijski savjeti**



**Mogućnost ponude  
konkurentnijih  
naknada u usporedbi  
s lokalnim tvrtkama**



**Brzo dobivanje  
odgovora putem dobro  
povezane mreže**



**Olakšavanje  
prekomorskih  
poslovnih operacija**



**Ponuda specijaliziranih  
međunarodnih savjeta u  
području poreza**

# Međunarodna Vizija



**Cilj je u roku od 5 godina postati vrhunska međunarodna profesionalna mreža**



**Postizanje snažne i ugledne globalne mreže koja će biti u mogućnosti pružiti kvalitetnu uslugu međunarodnim klijentima diljem svijeta**



**Širenje po pitanju veličine i mogućnosti na način da se poveća raspon usluga i ulaganja u snažne kompanije u većim gradovima**



**Uspostavljanje snažnih međusobnih odnosa na način da se društva grupiraju pod „nacionalni kišobran“**

# Regionalna Strategija



- 1 | Stjecanje široke geografske pokrivenosti u taktički značajnim regijama.
- 2 | Razvoj raznovrsnog portfelja usluga kojem podršku pruža visoko kvalificirana mreža diljem svake zemlje.
- 3 | Usmjerenost na visoku razinu kvalitete i učinkovitosti.
- 4 | Inspiriranje timskog rada i suradnje među svim tvrtkama s ciljem:
  - Izgradnje potpune mogućnosti usluga sa stručnošću u ključnim sektorima
  - Raspodjele raspoloživosti resursa kako bi se povećala iskoristivost osoblja
  - Implementacije interne kontrole kvalitete i pristupa reviziji
  - Primjene metoda širenja i zapošljavanja u novim područjima
- 5 | Praćenje regionalnog razvoja putem regionalnog izvršnog odbora.

# Nacionalna Strategija



**„Nacionalni kišobran“,  
koji obuhvaća sve  
italuS urede, osmišljen  
je kao razvojni plan  
koji omogućava  
identificiranje i  
fokusiranje na područja  
kojima je potrebna  
najveća podrška**



**Posjete od strane  
globalnog izvršnog  
direktora s namjerom  
pružanja pomoći uredima  
u postizanju njihovih  
razvojnih ciljeva**



**Razvoj koji je  
usmjeren na jačanje  
uspostavljenih  
državnih ureda  
paralelno gradeći i  
razvijajući nove zemlje**



**Strateški važne  
zemlje su preko  
izvršnog osoblja  
usmjerene na  
pružanje pomoći  
pri razvoju i širenju  
mreže**

# Vrste Franšiza

1

## Pojedinačna

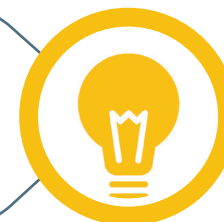
italuS Global dodjeljuje pojedincu ili poslovnom subjektu pravo na upravljanje jednom franšizom. itialuS kasnije može dodijeliti pravo na upravljanje dodatnim franšizama.



2

## Razvoj Područja

italuS Global dodjeljuje poslovnom subjektu pravo na upravljanje i razvoj više franšiza unutar određenog područja. U tom slučaju korisnik franšize mora potpisati ugovor o razvoju područja te zasebno franšizni ugovor za svaku lokaciju unutar ugovora o razvoju područja.



3

## Master

italuS Global dodjeljuje poslovnom subjektu pravo prodaje i podrške u svoje ime franšizama unutar određenog područja. Master franšiza će se kompenzirati licencijskim naknadama prikupljenim od strane pojedinačnih franšiza prodanih od strane master franšize.





# Uvjeti Za Franšizu



## Uvjeti Franšiznog Ugovora

- Dva uvjeta; 3 godine i 2 godine
- Franšiza koja se potpisuje na 5 godina može se obnoviti 4 puta, što ukupno čini 25 godina



## Početo Ulaganje

- Franšizna naknada ne plaća se unaprijed
- Za start-up tvrke koje se pridružuju franšizi, kao minimalni zahtjevi koji se moraju ispuniti traži se 6 mjeseci najma ureda i učinkovit radni kapital



## Naknada

- 7% Vaše bruto prodaje koja se plaća na mjesečnoj bazi



## Područje

- itialuS Global dodjeljuje ekskluzivno teritorij od slučaja do slučaja



## Doprinos Za Marketinški Program

- 2% Vaše mjesečne bruto prodaje investirat će se u oglašavanje putem naših marketinških agenata

# Franšizni Program Podrške



## Obuka

- 5 do 7 dana obuke u centrima za obuku ili određenim lokacijama
- Obuka će se odnositi na administrativna, operativna i prodajna/marketingška pitanja; također uključivat će i obuku na radnom mjestu



## Operativna Podrška

- Kontinuirana obuka i podrška koja uključuje poslovne operacije, tehnike službe za korisnike, predložene smjernice o cijenama i administrativne procedure



## Marketinška Podrška

- Reklamni materijali i strategije bit će pruženi za dobrobit svih članova franšizne mreže
- Franšizer koristi marketinške planove i materijale za uporabu na lokalnoj ili regionalnoj razini te ujedno zadržava pravo davanja odobrenja za sve lokalne reklamne materijale koje davatelj franšize odluči razvijati

# Franšizni Program Podrške



## **Računovodstveni/ Revizijski/Pravni**

Izveštavajući izravno upravi, ovaj je odjel odgovoran za financijski i pravni nadzor franšizera te izvještava izravno upravu



## **Unutarnja Podrška**

Takav odjel obično uključuje funkcionalna područja obuke, komunikaciju franšiza te istraživanje i razvoj



## **Kontinuirano Istraživanje I Razvoj**

Nastavlja s istraživačkim metodama i tehnikama s ciljem povećanja profitabilnosti franšiznog poslovanja na razini poslovne jedinice



## **Cjelokupni Nadzor Programa**

Menadžment će osigurati cjelokupnu koordinaciju i planiranje za cijeli franšizni sustav

# Mrežne Usluge Tvrtkama Članicama



**Pomoć prilikom  
poslovnog razvoja i  
upućivanje**



**Konferencije na  
međunarodnoj,  
regionalnoj i nacionalnoj  
razini koje omogućavaju  
partnerima da podijele  
stečena znanja i rade  
na razvoju zajedničkih  
inicijativa**



**Trening radionice o  
tehničkim i poslovnim  
temama**



**Svi poslovni upiti  
prenose se u  
inozemstvo putem  
WallPost ERP Softvera**

# italuS Aktivacijski Partner



# italuS Aktivacijski Partner



**Nastao  
2015**



**WallPost**  
SOFTWARE  
*Work Smart. Work Fast.*

**Razvije 2016**



**Program  
telekomunikacijskog  
partnerstvain  
pokrenut je 2019**

# WallPost-u

## Osnovni Moduli U



# Operacijski Moduli U WallPost-u Prema Specifičnim Industrija



**Upravljanje  
Imovinom**



**Odvjetnički  
Ured**



**Savjetovanje I  
Revizija**



**Restoran**



**Ugovaranje**



**Građevinski  
Radovi**



**Profesionalne  
Usluge**



**Maloprodaja**



**Proizvodnja**



**Povrat Inozemnog  
PDV-a**



# SMIT Međunarodni Partneri Telekom Operatera



**Qatar**



**Jamaica**



# Aktiviranje Partnerskog Programa



- 
- Promoviranje branda WallPost Softvera svojim korporativnim klijentima



- 
- Potpisivanje Ugovora o razini usluge s klijentima te pružanje podrške 24/6
  - Prosljeđivanje spomenutih klijenata itialuS lokalnim uredima radi aktivacije i obuke



- 
- Pružanje podrške i smjernica za stalnu naknadu
  - Davanje pristupa prema tisuću potencijalnih klijenata

# Koraci Za Aktiviranje Partnerstva



**itialuS**  
Accounting & Corporate Services

Pridružite se itialuS  
Franšiznom Programu



Postanite certificirani  
konzultant za aktivaciju  
WallPost ERP-a



Provođenje aktivacijskih  
radionica i grupnih  
treninga za nove WallPost  
korisnike u zamjenu za  
stalnu mjesečnu naknadu



Ponudite svoje  
usluge novim  
klijentima i postanite  
dio globalne mreže



Pretvorite prilike u više  
dodatnih izvora prihoda

# Koraci U Aktivaciji WallPost-a

## Korak 2

italuS konzultanti završavaju kreiranje kompanijskog računa te u njega unose podatke klijenta

## Korak 4

HR, CRM, financije, obračun plaće i trening task modula

1

## Korak 1

Pretplatite se na 7-dnevni besplatni demo račun preko naših telekom partnera

2

3

## Korak 3

HR, CRM, financije, obračun plaće i non default postavke

4

5

## Korak 5

Početak primjene

# Mogućnosti Pri Podjeli Prihoda

Vrsta Naknade	Naknada %	Učestalost
Aktivacija	15% od ukupnih troškova pretplate	Stalna mjesečna naknada
Preprodavatelj	10% od ukupnih troškova pretplate	Stalna mjesečna naknada

# Međunarodni Marketinški Partner

## Studio88 Usluge

---



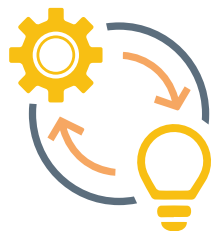
**Brendiranje**



**Web Razvoj**



**Društvene  
Mreže**



**Marketinške  
Strategije**



**PR**



**Fotografski &  
Video Sadržaji**

# Brendiranje I Marketing



Memorandum



Logo



Posjetnica

# Za Više Informacija

## Molimo, Kontaktirajte Nas

---

### Izvršni Direktor

| **Melanie R. Aaron**

**e:** maaron@itialus.com

**t:** +1949 556 8831

**m:** +1949 394 7542

### Generalni Menadžer

| **Deni Oreški**

**e:** doreski@itialus.com

**t:** +385 1 6460 822

**m:** +385 99 809 1919




# Hvala Vam

 [info@italuS.com](mailto:info@italuS.com)

 [www.italuS.com](http://www.italuS.com)

Designed By  
 **STUDIO88**  
CREATIVE MARKETING AGENCY

italuS\_ 

italuS 

company/italuS 

italuSManagementServices 