

Francais @ PNS

*Rakan Perniagaan
Francais Anda*

Edisi 1/2010
Edaran PERCUMA
Terbitan Berkala

Agensi di bawah



KPDNKK
KEMENTERIAN PERDAGANGAN
DALAM NEGERI, KOPERASI
DAN KEPENGGUNAAN

 **KORIDOR
UTARA**



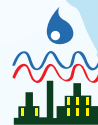
**EAST
COAST
ECONOMIC
REGION**



**SABAH
DEVELOPMENT
CORRIDOR**




**ISKANDAR
MALAYSIA**



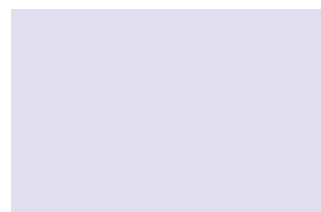
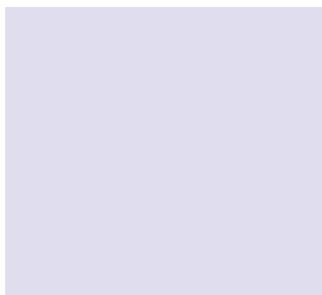
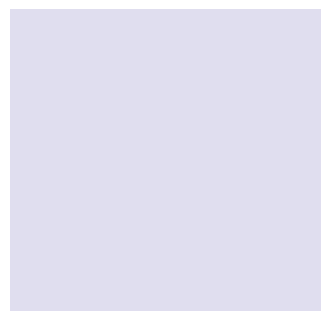
SCORE

**SARAWAK
CORRIDOR OF
RENEWBLE ENERGY**



PNS PERINTIS PEMBANGUNAN INDUSTRI FRANCAIS DI LIMA WILAYAH KORIDOR

LIHAT HALAMAN 7



Sasaran 1000 Usahawan
Sehingga Tahun 2010

4

Pusat Khidmat Francais
Pilihan Utama Sumber
Maklumat Francais

10

Hari Keluarga PNS 2009
Meriah

13

Kempen Derma Darah
Amalan Mulia

14

2

Redaksi

Penasihat/Penaung
Datuk Idris Hashim

Ketua Editor
Syed Kamarulzaman Dato' S.Z.K. Shahabudin

Editor Hassan Abd Rahman
Penolong Editor Amelia Ong Abdullah

Sidang Editorial
Zulkifli Amom Masera Shah
Razali Rohani Mardziah Kasim
Izdihar Mostaman Julie Hani Jamaludin
Mohd Amin Bin Ismail R. Mohd Andriansyah
Shariana Shaharudin Abdul Razak Bentong
Nor Azura Abdul Wahab Elia Ericfinn Mohamed Dean
Shazleena Abd Janab Haizatul Zety Jaafar
Alfie Othman

Perunding Editorial dan Grafik
Big Step Communication

PNS

Perbadanan Nasional Berhad (9157-K)
Tingkat 9, Menara Dato' Onn,
Pusat Dagangan Dunia Putra,
No 45, Jalan Tun Ismail,
50480 Kuala Lumpur.
Tel: +603-26986670 Faks: +603-26986617
Laman sesawang: www.pns.com.my

Hak milik terpelihara dan sebarang penerbitan dari buletin ini tidak dibenarkan sama ada melalui percetakan semula, imbasan, elektronik atau medium lain tanpa kelulusan Perbadanan Nasional Berhad (PNS).



Serius Jadikan Francais Penjana Ekonomi Negara

Assalamualaikum dan salam sejahtera,

DEWASA ini, pengguna di Malaysia semakin bijak membuat pilihan. Mereka menginginkan sesuatu produk atau perkhidmatan yang baru, inovatif dan mampu memenuhi citarasa. Justeru, inovasi produk yang menepati citarasa pengguna adalah antara formula untuk syarikat terus berdaya tahan, berdaya maju dan berdaya saing di pasaran terbuka. Saranan ini saya harap para francaisor dan francaisi melihatnya secara lebih mendalam.

Perkembangan industri francais di Malaysia, walaupun meningkat 15 peratus setiap tahun namun ia masih berada pada tahap awal pembangunan berbanding negara maju seperti Amerika Syarikat, United Kingdom, Kanada dan Australia. Kementerian serius dalam memastikan industri francais di Malaysia maju selari dengan arus perkembangan sepertimana di negara-negara yang lain.

Bagi tempoh Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK-9), kita mensasarkan 50 francaisor dan 1000 francaisi Bumiputera. Pada masa ini, selain daripada memantau perkembangan industri francais, kementerian juga terlibat dalam usaha pembangunan produk dan promosi melalui pemberian geran yang disalurkan kepada Perbadanan Nasional Berhad (PNS). PNS sebagai agensi di bawah Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) telah diberi mandat untuk membangunkan industri francais melalui program pembiayaan, latihan dan bimbingan, pembelajaran, rundingcara, promosi, penyelidikan dan perkembangan serta pelaburan di dalam

industri francais.

Malah, dalam usaha meningkatkan kefahaman rakyat mengenai industri francais, pihak kementerian dan PNS telah mengadakan *roadshow* yang berterusan ke seluruh negara. Terbaru, PNS telah menubuhkan Pejabat Wilayah Koridor PNS yang merupakan pusat sehati maklumat francais di setiap koridor. Dalam hal ini, saya berharap penubuhan koridor ini akan merealisasikan hasrat kerajaan “Rakyat Didahulukan, Francais Untuk Semua”.

Penerbitan Buletin Francais@PNS ini juga saya lihat mampu menyemarakkan minat dan kefahaman rakyat terhadap industri francais. Tahniah saya ucapkan kepada PNS atas inisiatif menyediakan wadah komunikasi dalam penyebaran dan perkongsian maklumat francais ini.

Saya yakin melalui penggemblengan tenaga semua pihak termasuk PNS, Persatuan Francais Malaysia (MFA), para pembiaya dan institusi kewangan, para francaisor dan seluruh penggiat industri francais tanah air, industri francais negara dapat dipertingkatkan. Paling mustahak, industri francais ini akan dilihat sebagai salah satu enjin pertumbuhan utama ekonomi negara selain menjana lebih banyak pendapatan dan pelaburan asing. Justeru, saya berharap agar para usahawan francais dan bakal francaisi dapat menggunakan sepenuhnya perkhidmatan yang disediakan.

Semoga industri francais terus maju.

Rakyat Didahulukan, Francais Untuk Semua

Dato' Sri Ismail Sabri Yaakob



Sasaran 1000 Usahawan Sehingga Tahun 2010

Assalamualaikum dan salam sejahtera,

ALHAMDULILLAH, syukur ke hadrat Ilahi akhirnya kita dipertemukan buat julung kalinya di dalam buletin ini. Terlebih dahulu, ucapan tahniah dan terima kasih saya hулurkan kepada semua warga kerja sidang redaksi atas segala usaha dan kerjasama mereka untuk menjadikan buletin ini satu kenyataan. Tahniah!

Buletin ini berfungsi sebagai satu medium tanpa sempadan bagi memberi pendedahan, mendidik, mempromosi dan melahirkan kesedaran awam mengenai kewujudan PNS sebagai satu pusat sehenti industri francais tempatan dan antarabangsa.

Walaupun perniagaan francais ini masih baru namun, kita sudah boleh berbangga kerana bidang ini merupakan antara bidang perniagaan yang berkembang pesat di Malaysia. Bagaimanapun, kami di Perbadanan Nasional Berhad (PNS) mensasarkan untuk melahirkan seramai 1000 usahawan Bumiputera dalam perniagaan francais pada tahun 2010.

Oleh itu, PNS telah menyediakan pelbagai kemudahan untuk membantu bakal-bakal francais yang berminat menceburi perniagaan francais termasuk menyediakan pinjaman

sehingga 90 peratus dengan kadar faedah sebanyak empat hingga enam peratus setahun.

Malahan, PNS turut menyediakan beberapa program membangunkan usahawan berkaliber dalam perniagaan francais khususnya untuk para siswazah dan wanita. Program ini memberi penekanan kepada aspek bimbingan intensif dan latihan praktikal selain nasihat tentang perniagaan francais yang sesuai, perundingan dan pemantauan kepada bakal-bakal usahawan.

Dalam usaha memberi pendedahan francais, PNS lebih menjurus kepada generasi baru. Apatah lagi, untuk menceburi sesebuah perniagaan, ia memerlukan individu yang berkemahiran, berpengetahuan dan mempunyai sikap yang positif.

Akhir kata, saya mengharapkan bakal francais mengambil peluang ini yang dilihat mampu menyediakan ruang untuk berjaya seterusnya menjana pendapatan lumayan selain mewujudkan lebih banyak peluang pekerjaan biarpun ketika ekonomi sedang mengalami kemelesetan.

Datuk Idris Hashim

Kejayaan Anda Kejayaan Kami



MEMARTABATKAN industri francais tempatan sekaligus membawa ia ke persada antarabangsa bukanlah tugas mudah. Namun, ia bukannya mustahil. Perbadanan Nasional Berhad (PNS) sebagai sebuah agensi yang diberi tanggungjawab membangun dan mengembangkan industri francais, melihat pentingnya sistem francais itu diperkukuhkan. Jika tidak, francaisor bukan sahaja berhadapan dengan masalah tetapi juga francais. Kegagalan mereka menunjukkan PNS gagal melaksanakan amanah yang diberi.

Dalam hal ini, pelbagai pihak berperanan memantapkan sistem sedia ada – PNS sebagai agensi pelaksana, francaisor sebagai penyedia konsep dan model perniagaan, francais sebagai usahawan yang menjalankan konsep perniagaan francais itu dan perunding serta persatuan francais yang memudahkan tata urus perniagaan francais itu dilaksanakan dengan jayanya.

Adalah menjadi harapan kami agar PNS sentiasa dilihat sebagai “Rakan Perniagaan Francais Anda”. Kami di PNS sedia membantu para francaisor dan francais mengharungi cabaran dunia francais. Namun, kerjasama ini tidak harus berlaku sebelah pihak.

Francaisor mesti sedar kualiti perniagaan francais melangkaui sasaran kuantiti. Jangan hanya disebabkan ingin berkembang dengan pantas, bilangan francais yang banyak dijadikan pengukur. Sebaliknya, lihat kepada bilangan francais yang berjaya dan buat analisis pada yang gagal.

Perniagaan francais adalah perniagaan yang

memerlukan pemantauan yang konsisten. Sistem francais yang efisien memastikan kejayaan francais. Maka, apabila seorang francais berjaya, ini akan menjadi testimoni untuk menarik lebih ramai bakal francais ke perniagaan itu. Kejayaan francais adalah kejayaan francaisor. Dan, kejayaan mereka adalah kejayaan PNS.

Namun, jangan sesekali menceburi bidang francais jika tiada minat. Perniagaan francais bukannya bidang main-main. Pembangunan perniagaan francais mestilah berdasarkan kemampuan, ilmu dan pengalaman. Justeru, sikap kebergantungan sesetengah usahawan francais kepada PNS harus dikurangkan. PNS sanggup membantu mereka yang berkecukupan tetapi biarlah mereka itu merealisasikan hasrat mereka di saluran yang betul.

Justeru, penerbitan sulung Buletin Francais@PNS ini adalah satu wadah untuk kita sama-sama, berkongsi ilmu dan pengalaman. Kami akan paparkan maklumat terkini di dalam industri francais dan tip-tip yang boleh membantu anda mengharungi cabaran francais dengan lebih tenang.

Akhir kata, salam takzim daripada saya dan sidang redaksi Buletin Francais@PNS.

Maju Francais, Maju Negara.

**Syed Kamarulzaman
Dato' S.Z.K. Shahabudin**

BAHAGIAN PEMBANGUNAN FRANCAIS KPDNKK SERIUS BANGUN INDUSTRI FRANCAIS NEGARA

KEMENTERIAN Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) melalui Bahagian Pembangunan Francais mahu memperkenalkan sistem francais sebagai salah satu strategi bagi membangunkan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB) yang berdaya maju, berdaya tahan dan berdaya saing selaras dengan Dasar

Pembangunan Nasional dan bagi mencapai Wawasan 2020.

Misi ini akan dilaksanakan melalui usaha agresif menambah bilangan usahawan francais Bumiputera yang berdaya maju, berdaya tahan dan berdaya saing. Pada masa yang sama, menggerakkan penglibatan aktif Bumiputera dalam perdagangan distributif khususnya sistem francais dan sektor perkhidmatan amnya yang

mempunyai potensi untuk menghasilkan sumbangan yang lebih besar kepada pertumbuhan ekonomi negara.

Melalui penggabungan idea dan usaha antara Bahagian Pembangunan Francais KPDNKK dan Perbadanan Nasional Berhad (PNS), visi mewujudkan MPPB yang berkualiti bakal direalisasikan.

MELANGKAH BERANI KE DUNIA FRANCAIS BERSAMA KAMI

6

PERBADANAN Nasional Berhad (PNS) adalah sebuah agensi di bawah Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan yang telah diberikan mandat untuk menerajui pembangunan industri francais di Malaysia. Di samping mempromosikan industri francais negara, kami juga membuat pelaburan di dalam organisasi francaisor dan francaisi. Kami juga menyediakan bantuan kewangan dan perkhidmatan konsultansi kepada francaisi-francaisi. Dengan pengalaman dalam pembangunan francais, operasi dan kewangan, kami mengalu-alukan rakan francais ke Malaysia.



VISI

Untuk menjadi peneraju industri francais negara melalui penyediaan pakej francais yang menyeluruh.

MISI

Untuk membangunkan usahawan francais bertaraf dunia dengan menawarkan produk yang komprehensif dan perkhidmatan bersepadu. Berpandukan visi dan misi tersebut, PNS menjanjikan komitmen yang berterusan untuk membangunkan usahawan francais dalam



komuniti Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB).

PERANAN PNS

PNS memelopori dan menerajui pertumbuhan industri francais negara demi merealisasikan matlamat untuk melahirkan lebih ramai usahawan Bumiputera dalam bidang perniagaan francais. Objektif utama PNS adalah untuk membangunkan produk tempatan dan mengembangkannya di dalam dan luar negara.

SKIM & PROGRAM

- Skim Francais Eksekutif
- Skim Francais Belia
- Skim Pra-Francais
- Skim Pembiayaan & Pelaburan Francais
- Program Francais Wanita
- Program Francais Siswazah

Itizam Lahirkan Usahawan Taraf Global

LIMA PEJABAT WILAYAH KORIDOR PNS DITUBUHKAN

SEJAJAR dengan matlamat mencapai sasaran 50 francais dan 1000 francais serta misi melahir dan membangunkan usahawan francais bertaraf antarabangsa, Perbadanan Nasional Berhad (PNS) telah melaksanakan projek '1 Koridor 1 PNS'. Projek ini menyaksikan penempatan satu pejabat PNS di setiap wilayah koridor iaitu di ECER (Wilayah Koridor Utara), NCER (Wilayah Koridor Pantai Timur), Iskandar Malaysia, SCORE (Koridor Sarawak Sumber Tenaga Diperbaharui) dan SDC (Koridor Pem-

angunan Sabah).

Dipantau sepenuhnya oleh Unit Pembangunan Koridor Ibu Pejabat PNS, operasi setiap Pejabat Wilayah Koridor PNS akan dikendalikan oleh tiga kakitangan yang terdiri daripada Ketua Pejabat Wilayah, Eksekutif Pejabat Wilayah dan seorang kerani.

Bermula dengan perasmian Pejabat Wilayah Koridor Sabah pada 3 Ogos 2009, sasaran menubuhkan empat lagi Pejabat Koridor Wilayah Ekonomi telah dilaksanakan pada 4 Januari 2010. Kini, usahawan dan bakal usahawan francais boleh pergi

ke mana-mana Pejabat Wilayah Koridor PNS di setiap koridor untuk mendapatkan maklumat francais.

Pembukaan lima Pejabat Wilayah Koridor PNS ini dilihat secara langsung dapat membantu para usahawan dengan lebih efektif selain pemantauan bayaran balik pinjaman. Malah, penubuhan pejabat-pejabat ini di lokasi strategik memudahkan usaha kerjasama dengan pihak berkuasa tempatan dan membantu PNS memberi latihan program francais secara berkesan di koridor berkenaan.



Pejabat Koridor Wilayah Pantai Timur
A-19-1, Aras 1, Blok A
Kuantan Perdana Commercial Centre
Jalan Tun Ismail 1
Kuantan, 25000 Pahang.
Tel: 09-5173670 Fax: 09-5173570



Koridor Wilayah Sabah
d/a :Tribunal Tuntutan Pengguna
Malaysia, Sabah
Pejabat Perdagangan Dalam
Negeri, Koperasi dan
Kepenggunaan Sabah
Aras 9, Blok D, Bangunan KWSP
Jalan Karamuning,
88994 Kota Kinabalu, Sabah.
Tel : 088265421 Fax: 088265412



**Pejabat Koridor Wilayah
Iskandar Johor**
Aras 1, Block 05-01-02
Danga Walk Commercial Centre
Batu 4 ½, Jalan Skudai
80200 Johor Bahru, Johor.
Tel: 07-2323670 Fax: 07-2327670



Pejabat Koridor Wilayah Utara
d/a: Tribunal Tuntutan Pengguna
Malaysia, Pulau Pinang
Pejabat Perdagangan Dalam Negeri,
Koperasi dan Kepenggunaan
Pulau Pinang, Aras 9,
Bangunan Tuanku Syed Putra
Leboh Downing ,
10300 Pulau Pinang.
Tel : 04-2639977 Fax : 04-2639977



Koridor Wilayah Sarawak
No 55, Aras Bawah, Jalan Tun Jugah
Kuching, 93350 Sarawak.
Tel: 082453670 Fax: 082453770

PELABURAN modal insan merupakan pelaburan yang akan menghasilkan aset berharga kepada organisasi dan negara. Seiring dengan hasrat itu, Perbadanan Nasional Berhad (PNS) mengambil inisiatif menubuhkan Akademi PNS.

Fungsi utama Akademi PNS adalah untuk menawarkan kursus, latihan program dan khidmat nasihat. Malah, Akademi PNS melangkah lebih ke hadapan bukan sahaja di dalam perkongsian maklumat bidang francais, malah menawarkan kursus dalam aspek perniagaan seperti pengurusan sumber manusia, perkembangan kerjaya, ujian kompetensi dan lain-lain.

Akademi PNS merupakan salah satu jabatan di bawah PNS yang dirasmikan pada 1 Julai 2009. Ia dijangka melancarkan kursus komersialnya yang pertama pada bulan Jun 2010. Malah, sebagai langkah permulaan, Akademi PNS hanya menumpukan kepada



"Creating Bright Minds..."

program francais. Walau bagaimanapun, program bukan francais bakal dilancarkan tidak lama lagi.

Berpegang pada visi *Creating Partnership in Knowledge to Build a Better Business World*, Akademi PNS berhasrat meningkatkan kepakaran serta pembangunan insan, membangunkan usahawan yang berkualiti, berazam tinggi dan berdaya saing, menyediakan khidmat nasihat dan penyelesaian yang

menyeluruh dalam bidang perniagaan dan pada masa yang sama menyumbang di dalam Bidang Keberhasilan Utama Negara (NKRA). Diharapkan, Akademi PNS bakal melahirkan para francaisor dan francaisi yang berkualiti. Dan, ini sudah pastinya akan membantu dan memberi sokongan kepada pembangunan industri francais negara.

Antara program francais yang akan ditawarkan adalah seperti berikut:

| PROGRAM | MAKLUMAT PROGRAM |
|--|---|
| Tahap 1 Francais untuk semua | <ul style="list-style-type: none"> Pendedahan Mengenai Industri Francais Sejarah Industri Francais Situasi Semasa Industri Francais di Malaysia dan Pasaran Global |
| Tahap 2A – Asas Membangun Bersama Francais | <ul style="list-style-type: none"> Cabaran, Peranan dan Tanggungjawab Francaisor Bagaimana Memfrancaiskan Perniagaan Anda? Proses Perlantikan Francaisi Sistem Operasi dan Latihan Berkesan Perancangan Strategik Lawan Berfikiran Secara Kritikal |
| Tahap 2B – Asas Tajuk cadangan modul: i) Perniagaan Francais: "Adakah sesuai untuk anda?" ii) Perniagaan Francais: "Strategi Membangunkan perniagaan Secara Strategik." | <ul style="list-style-type: none"> Mengetahui Keserasian Francais Dan Anda Cara Menilai Francaisor Permasalahan Undang-Undang di dalam Industri Francais Profil Kejayaan Francaisi Mengenali Peneraju di dalam Industri Francais di Malaysia Sumber Kewangan Perniagaan Francais |
| Tahap 2C – Asas Pembangunan Sistem Francais | <ul style="list-style-type: none"> Faktor Utama Kejayaan dan Kegagalan Situasi Perundangan dan Akta Francais Konsep Pembangunan dan Kajian Kebolehlaksanaan Sumber Pendapatan Francaisor Imej, Piawaian dan Manual Operasi Isu Lokasi Isu Bekalan dan Pembekalan Pihak Ketiga Perjanjian Francais Memasarkan Francais dan Pendedahan-Pendedahan yang Diwajibkan Pemilihan dan Latihan Francaisi |
| Tahap 3A – Pertengahan Cadangan tajuk modul: i) Menggariskan Pelan Strategik ii) Pemacuan Perniagaan Melalui Francais | <ul style="list-style-type: none"> Cabaran, Peranan dan Tanggugjawab Francaisor Bagaimana Menfrancaiskan Perniagaan Anda? Proses Perlantikan Francaisi Sistem Operasi dan Latihan Berkesan Perancangan Strategik Lawan Berfikir Secara Kritikal |
| Tahap 3B – Pertengahan Cadangan tajuk modul i) Matlamat utama: "Keuntungan dan Daya Tahan Perniagaan Francais" ii) Bagaimana Menjadi Francaisi Berjaya? | <ul style="list-style-type: none"> Memahami Konsep dan Pengendalian Perniagaan Francais Membina Kemahiran Pengurusan Francais yang Komprehensif Analisis Faktor Kejayaan Perniagaan Francais Mengenalpasti, Analisis dan Penyelesaian Masalah dalam Pengurusan Francais |
| Tahap 3C – Pertengahan Pengurusan Sistem Francais | <ul style="list-style-type: none"> Memahami dan Menangani Hubungan Francaisi/Francaisor Sokongan dan Komunikasi Bidang Audit dan Isu Pematuhan Majlis Penasihat Francais Kekangan Perundangan Terhadap Sistem Operasi Pertukaran, Pembaharuan dan Penamatan Pelaksanaan Sistem Francais Mengikut Masa dan Lokasi Yang Sesuai Konflik Dan Resolusi yang Boleh Dipersoalkan Pengendalian Organisasi Francaisor |
| Tahap 4A – Lanjutan Cadangan tajuk modul i) Adakah Global Destinasi Anda? ii) Adakah Anda Bersedia ke Tahap Global? | <ul style="list-style-type: none"> Pengembangan Antarabangsa Perancangan dan Pengurusan Perniagaan Global Perlantikan Francaisi Induk Infrastruktur/ Kemahiran Pengurusan Asing Merebut Peluang |
| Tahap 4B – Lanjutan | Akan Diberitahu Kelak |
| Tahap 4C – Lanjutan Perkembangan Jaringan Francais | <ul style="list-style-type: none"> Prasyarat untuk Pengembangan Francais Strategi dan Cabaran Dalam Pengembangan Pasaran Domestik: Proses Pemiagaan Francais/Mempelbagaikan Unit Francais Pasaran Domestik: Sub-Francais/Perjanjian Pembangunan Pasaran Domestik: Penjenamaan Bersama Pasaran Domestik: Konsep Francais Pelbagai / Gabungan Dan Perolehan Antarabangsa: Francais di Ekonomi Global Antarabangsa: Cara Untuk Menuju ke Francais Antarabangsa Isu Komersial Di Francais Antarabangsa Cabaran dan Peluang di Francais Antarabangsa |

POPULARITI ANI SUP UTARA MENINGKAT MELALUI PERNIAGAAN FRANCAIS

SELAMA ini sup dinikmati di gerai-gerai makan dan hanya dilihat sebagai hidangan sampingan. Namun bagi Hasanuddin Ibrahim, Pengarah Urusan Little Cash Sdn Bhd (LCSB), hidangan sup seperti sup daging, sup perut, sup lidah dan sup ekor adalah rasa tempatan yang boleh dibawa ke pasaran global. Melalui jenama Ani Sup Utara, Hasanuddin telah berjaya membawa pelbagai aneka rasa sup hingga ke London.

Walaupun kejayaannya membawa jenama Ani Sup Utara ke persada antarabangsa harus dipuji, namun semangat tidak putus asa Hasanuddin dalam menongkah arus perniagaan adalah sesuatu yang harus dicontohi oleh semua usahawan.

Memulakan perniagaan pada tahun 1984, Hasanuddin pernah menjual dadih di Kedah dan Perlis dan berniaga di pasar malam menjual kacang rebus. Pengalaman pahit manis seperti ditipu dan mengaut keuntungan yang besar adalah rencah yang menjadikan Hasanuddin lebih matang dalam berniaga.

Justeru, apabila sup buatan isterinya semakin mendapat sambutan penduduk setempat, Hasanuddin mula terfikir untuk mewujudkan satu sistem perniagaan yang cekap dan menanam visi mengembangkan perniagaannya ke tahap yang lebih tinggi. Beliau mengambil keputusan untuk membuka restoran pertama di Plaza Alam Sentral Shah Alam.

Keunikan sup atas jenama Ani Sup Utara mula mendapat sambutan. Malah, sambutan yang menggalakkan memaksa Hasanuddin membuka cawangan demi cawangan dengan anggaran tiga cawangan setahun. Sehingga Disember 2008, populariti Ani Sup Utara telah berkembang ke 11 cawangan.

Melihat kepada potensi jenama Ani Sup Utara untuk terus berkembang dan harapan untuk berkongsi kejayaan dengan usahawan yang lain, Hasanuddin memilih untuk menfrancaiskan perniagaannya. Maka, pada 18 Jun 2008, LCSB secara rasmi menerima lesen sebagai francaisor. Sehingga kini, resepi kejayaan jenama



Ani Sup Utara turut dinikmati oleh 32 francaisi yang lain.

Cabaran membangunkan sistem francaisi bukan mudah. Ia melibatkan disiplin dan dedikasi daripada francaisor serta keupayaan kewangan. Konsep perniagaan francaisi milik Hasanuddin adalah berdasarkan piawaian spesifikasi yang ditetapkan oleh Perbadanan Nasional Berhad (PNS) dan telah diuji bebas dari kolestrol oleh Consolidated Lab Sdn Bhd. Justeru, bagi mewujudkan empat *outlet* yang menepati spesifikasi francaisinya, Hasanuddin telah membelanjakan hampir RM1 juta. *Outlet* tersebut berada di lokasi Seksyen 2 dan 9, Shah Alam, Damansara Damai dan di Taman Tun Dr Ismail.

Sementelah, beliau amat bersyukur melalui bantuan geran Program Pembangunan Francais Tempatan (PPFT) yang diuruskan oleh PNS, sedikit sebanyak telah meringankan beban kewangannya. Malah, seramai 26 francaisi daripada 32 francaisi sedia ada telah mendapat bantuan kewangan PNS di bawah Skim Pembiayaan Francaisi. Hasanuddin turut menerima Pembiayaan Belian Hartanah untuk Dapur Induk (Central

Kitchen) daripada PNS.

Diharapkan jiwa kental seorang usahawan seperti Hasanuddin mampu terus memberi aspirasi kepada usahawan dan bakal usahawan untuk memilih perniagaan francaisi sebagai pilihan kerjaya.



PUSAT KHIDMAT FRANCAIS PILIHAN UTAMA SUMBER MAKLUMAT FRANCAIS

KINI, bakal usahawan tidak perlu keluh-kesah mencari-cari idea perniagaan terutama dalam industri francais. Dibuka kepada orang ramai dari Isnin hingga Jumaat, Pusat Khidmat Francais, Perbadanan Nasional Berhad (PNS) mempunyai semua maklumat yang diperlukan oleh seorang usahawan membuka perniagaan francais.

Berada dalam lokasi strategik di tingkat dua bangunan Pusat Dagangan Dunia Putra (PWTC), Pusat Khidmat Francais menyediakan pelbagai kemudahan seperti khidmat nasihat dan tempat perbincangan yang selesa. Malah, sesi Taklimat Mingguan Francais dan Hari Bertemu Francaisor adalah dua aktiviti tetap Pusat Khidmat Francais yang dijalankan sepanjang tahun.

Taklimat Mingguan Francais yang disampaikan oleh pegawai PNS setiap hari Khamis jam 10.00 pagi bertujuan mendidik dan membimbing peserta-peserta mengenai asas dan kelebihan perniagaan



francais. Sesi ini membolehkan bakal usahawan francais, bertanya lebih lanjut akan proses menjadi francaisi atau francaisor serta skim-skim pembiayaan yang ada. Bakal francaisi yang berminat digalakkan mendaftar di talian bebas tol

1800-885-300.

Malah, Pusat Khidmat Francais turut menerima sambutan menggalakkan daripada para francaisor untuk sama-sama mempromosikan industri francais. Bertujuan untuk mempromosikan industri francais kepada orang ramai, Hari Bertemu Francaisor menampilkan dua francaisor bagi setiap sesi. Ini merupakan platform kepada bakal francaisi berinteraksi langsung dengan francaisor sekaligus mendapat penerangan lanjut mengenai perniagaan francais yang bakal diceburi.

Berikut adalah sesi taklimat bersama francaisor yang bakal diadakan.

| | MEI 2010 | JUN 2010 | JULAI 2010 |
|--|------------------------|--|----------------------------|
| Masa/Tarikh | 18 Mei | 22 Jun | 20 Julai 2010 |
| 10.00 – 12.00 tengahari 12.30 – 2.30 petang | Arena Beauty Q-Dees | LENO Ani Sup Utara | Save Cost Sports Planet |
| Masa/Tarikh | 25 Mei | 29 Jun | 27 Julai 2010 |
| 10.00 – 12.00 tengahari 12.30 – 2.30 petang | RONA Montessori | Saba Islamic Perfect Fresh & Frozen | Little Taiwan Papa Rich |

MFA SEMARAKKAN INDUSTRI FRANCAIS MALAYSIA

SEJAK pelancaran Program Pembangunan Francais (PPF) pada Januari 1994 oleh Tun Dr Mahathir Mohamad, mantan Perdana Menteri, Persatuan Francais Malaysia (MFA) secara aktif telah terlibat dalam perkembangan perniagaan francais di Malaysia.

Ditubuhkan pada 18 Januari 1994, MFA telah berjaya melaksanakan beberapa siri program latihan. Program yang diusahakan dengan kerjasama Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) dan Perbadanan Nasional Berhad (PNS) ini telah dimanfaatkan bukan sahaja di kalangan ahli-ahli MFA, terutamanya francaisor dan francaisi, malah berjaya dimanfaatkan oleh kumpulan sasar seperti bakal francaisor, bakal francaisi, pegawai-pegawai kerajaan, agensi, institusi kewangan dan juga daripada kalangan pesara dan siswazah. Di samping itu, MFA telah memulakan inisiatif untuk melaksanakan program penjodohan francais (*franchise matchmaking*) sebagai susulan kepada kursus-kursus yang diadakan.

Semenjak 1997, MFA juga telah memperkenalkan Anugerah Francais Malaysia bagi memberi pengiktirafan kepada para penggiat francais. Acara gilang-gemilang ini merupakan acara penghargaan kepada francaisor,

francaisi, institusi sokongan dan individu yang cemerlang dalam membangunkan industri francais di Malaysia. Pada 18 November 2009 lalu, Anugerah Francais Malaysia menyaksikan penyampaian 13 anugerah francais kepada organisasi dan individu termasuk pihak media yang telah memberi sumbangan dalam mempromosikan perniagaan francais dan aktiviti-aktiviti MFA.

Selepas lebih sedekad, MFA telah mencapai beberapa kejayaan dalam aspek promosi dan hubungan antarabangsa. Antaranya ialah penganjuran program *Franchise International Malaysia* (FIM). Acara tahunan ini telah mengumpulkan para penggiat industri francais di bawah satu bumbung bagi membincangkan isu-isu berkaitan dan hala tuju industri francais di peringkat antarabangsa.

Malah, seperti tahun-tahun sebelumnya, MFA juga telah bekerjasama dengan KPDNKK dan MATRADE untuk membawa francaisor tempatan menyertai program persidangan dan pameran antarabangsa di Dubai UAE, Mesir, Singapura, Indonesia, Vietnam dan China. Lawatan ini bertujuan untuk memperkenalkan sistem francais tempatan ke persada antarabangsa, menghadiri pameran dan persidangan francais antarabangsa serta mempromosikan program FIM.

FRANCAIS DAN SEJARAH PERKEMBANGANNYA DI MALAYSIA

F FRANCAIS merupakan satu kaedah pengembangan perniagaan yang cepat dan berkesan. Selain dari francais, terdapat juga beberapa kaedah pengembangan lain iaitu rantaian pengedaran, perlesenan, melantik ejen dan juga melantik pengedar.

Perkataan francais berasal daripada perkataan Perancis yang bermaksud hak keistimewaan ataupun kebebasan. Pada zaman pertengahan, francais dianggap sebagai keistimewaan atau hak yang diberikan oleh pemerintahan (istana) atau golongan bangsawan kepada orang tertentu menjalankan sesuatu perkhidmatan ataupun berburu di tanah miliknya.

Di Malaysia, ianya bermula seawal tahun 1946 apabila Singer yang

pada ketika itu dikenali sebagai Singer Sewing Machine Co. cuba mengembangkan perniagaannya. Bagaimanapun, sistem perniagaan ini tidak berkembang sehinggalah pada awal tahun 1960-an apabila A&W menjadi restoran makanan segera Amerika Syarikat yang pertama membuka cawangannya di Kuala Lumpur.

Sejak itu, penerimaan masyarakat tempatan terhadap makanan ringan semakin terbuka dan ini jelas tergambar dengan kemasukan restoran makanan ringan seperti KFC, Mc Donald, Pizza Hut dan Shakeys.

Kerajaan Malaysia juga telah mengenalpasti bahawa francais ialah salah satu kaedah terpantas untuk melahirkan usahawan dan menambah bilangan usahawan francais. Oleh sebab itu, pada 1992, kerajaan telah mem-

perkenalkan Program Pembangunan Francais (PPF) yang diwujudkan menerusi Unit Penyelarasan Pelaksanaan, Jabatan Perdana Menteri, ketika itu, telah mampu menyemarakkan lagi industri francais di Malaysia, terutamanya dari aspek pembangunan keusahawanan dan produk-produk francais tempatan.

Secara ringkasnya, francais merupakan satu konsep perniagaan yang membenarkan mereka memberikan hak kepada orang lain untuk menggunakan sistem perniagaan dan jenama mereka untuk menjalankan perniagaan yang sama.

Hari ini, francais adalah satu industri yang teratur dan menjanjikan peluang yang cerah kepada individu-individu yang benar-benar menyedari peluang ini.

Membeli Perniagaan Francais APAKAH PERKARA PENTING YANG PERLU DIAMBIL KIRA?

M EMBELI sesebuah perniagaan francais seperti mana-mana keputusan berniaga melibatkan risiko. Tentu sukar bagi seorang bakal francaisi seperti anda untuk berasa yakin 100 peratus akan memperolehi apa yang diidamkan. Namun, melalui beberapa kaedah penyelidikan latar belakang dan peluang yang ditawarkan oleh francaisor, risiko kegagalan dapat dikurangkan.

Ada beberapa perkara yang anda boleh lakukan. Misalnya, bertanya soalan dan membuat *homework*, mampu membantu anda mengenali syarikat francaisor

yang bakal anda jalin kerjasama dan memastikan hubungan ini kekal lama.

Maklumat yang diperolehi melalui pembacaan atau bertemu terus dengan wakil syarikat francais juga boleh membantu. Semakin banyak anda membaca dan bertemu dengan wakil syarikat francais ini, bertambah jelas gambaran sebenar perniagaan yang bakal anda ceburi. Bawa bersama buku catatan untuk mencatat soalan. Jawapan yang anda peroleh kelak akan memudahkan proses anda membuat keputusan yang terbaik untuk perniagaan anda.

Berikut adalah beberapa soalan yang boleh ditanya sebelum anda membeli mana-mana sistem francais:

- ✓ Apakah jenis latihan yang akan diberikan? Adakah latihan lanjutan disertakan dan berapakah kosnya? Adakah syarikat francais ini mempunyai model perniagaan yang terbukti berkesan, mempunyai beberapa francaisi yang berjaya dan latihan yang menyeluruh?
- ✓ Adakah kakitangan syarikat francais itu bersedia menawarkan bantuan dan menjawab sebarang soalan apabila diperlukan?
- ✓ Apakah bahan dan bekalan yang perlu dibeli daripada pihak francaisor?
- ✓ Adakah royalti terlibat dan bagaimanakah cara pengiraannya?
- ✓ Adakah francaisor memberi pilihan ke atas produk yang ditawarkan?
- ✓ Adakah francaisor membantu dalam usaha promosi dan pemasaran?
- ✓ Atas dasar apakah kontrak francaisi mungkin/boleh terbatat? Adakah tempoh waktu tertentu yang membolehkan kesilapan tersebut dielakkan dari berlakunya pembatalan kontrak?
- ✓ Adakah Perjanjian Francais mempunyai tarikh tamat tempoh? Jika ada, bolehkah ia diperbaharui?
- ✓ Apakah prosedur yang boleh diambil jika wujud pertikaian?
- ✓ Adakah saya diberi teritori eksklusif?
- ✓ Bolehkah perniagaan francais yang dibeli, dijual jika terpaksa?
- ✓ Apakah hak saya jika francaisor menjual perniagaannya?
- ✓ Adakah wujud persaingan di lokasi yang dicadangkan?
- ✓ Jika perlu, bolehkah saya menyaman francaisor di negeri yang saya duduki?

PILIHAN PELABURAN PERLU KEMAHIRAN

MENJADI pelabur terbaik, anda harus memastikan anda telah membuat ulangkaji, menganalisa pasaran secara menyeluruh dan memastikan pelaburan pada kadar yang mampu. Hanya melalui aktiviti-aktiviti menyelidik, kemahiran memilih pelaburan yang tepat dapat ditingkatkan. Justeru keputusan memilih pelaburan yang sesuai akan mengambil masa.

Ini juga adalah antara cabaran pasukan pelaburan PNS. Setiap portfolio syarikat yang diterima turut diteliti dan dianalisa sebagaimana pemilihan pelaburan saham di Bursa Malaysia.

Masa yang agak lama diambil untuk menganalisa setiap sudut portfolio syarikat pelaburan bagi memastikan pelaburan yang bakal dibuat adalah tepat.

Sebagaimana pemilikan saham, pelaburan di dalam portfolio syarikat merupakan pilihan atau hak yang kita miliki dalam sesebuah syarikat.

Apabila membeli di pasaran saham, anda sebenarnya memiliki sebahagian kecil daripada syarikat itu. Dengan memiliki saham itu, anda akan menerima dividen apabila syarikat itu mengalami keuntungan atau mengalami kerugian apabila syarikat itu gagal. Menceburi pelaburan jenis ini, anda harus berhati-hati dalam menganalisa dan untuk menjayakannya. Malah, anda harus sentiasa sedar dengan aliran ekonomi semasa di mana stok itu beroperasi.

Keputusan memilih pelaburan juga hendaklah berdasarkan matlamat pelaburan anda. Adakah anda ingin membuat pelaburan jangka pendek atau jangka panjang, yang juga diketahui sebagai *Value Investing*? Menjawab soalan ini adalah penting kerana ia menentukan sama ada stok itu berjaya atau tidak. Untuk menguasainya, perhatikan jangka masa yang ingin anda tumpukan. Pada dasarnya, jangka masa yang ingin anda laburkan adalah sama ada jangka pendek, jangka

sedehana atau jangka panjang.

Bercakap mengenai stok, *Quality Stocks* yang juga dikenali sebagai *Blue Chips* adalah kurang berisiko kerana jangka masa yang memanjang. Ini disebabkan harga saham turun dan naik pada setiap hari dan mereka cuba menaikkan atau menurunkan aliran dalam tempoh masa yang dipanjangkan. Walaupun anda melabur terhadap saham yang menurun pada jangka masa pendek, ia akan naik dalam tempoh yang dipanjangkan sekiranya anda mempunyai kesabaran untuk menunggu.

Namun, disarankan jika anda memilih untuk menjadi penilai pelaburan, anda mungkin mahu menjadi pemerhati dalam masa 2 tahun dengan maksimum 10 tahun melabur dalam stok yang khusus. Dikhuatiri jika pemerhatian anda kurang daripada itu, penilaian hanya menjadi spekulasi atau kata lain *gambling*.

SKIM LICENSING

Peluang Kembang Perniagaan Berdaya Maju

AHLI Lembaga Pengarah baru-baru ini telah meluluskan satu skim baru untuk ditawarkan kepada usahawan yang berminat untuk menceburi perniagaan di bawah sektor perlesenan atau lebih dikenali sebagai *licensing*. *Licensing* merupakan satu konsep di mana *licensor* memberi keizinan kepada *licensee* untuk menggunakan jenama, paten atau *intellectual property* dengan pertukaran kepada bayaran atau royalti. Skim ini bertujuan untuk membuka peluang kepada para usahawan untuk mendapatkan bantuan dari segi pinjaman kewangan daripada pihak PNS yang selama ini lebih tertumpu kepada perniagaan francais.

Skim ini disasarkan kepada

syarikat yang ditubuhkan di Malaysia dan sekurang-kurangnya telah beroperasi selama dua tahun. Syarikat tersebut mestilah berstatus Sdn Bhd dengan rekod prestasi yang mencatatkan keuntungan selama dua tahun berturut-turut. Walau bagaimanapun, syarikat perniagaan yang didaftarkan di bawah perniagaan perlesenan ini hendaklah menukarkan status perniagaan mereka kepada perniagaan francais dalam masa empat tahun.

Skim ini memberi pinjaman kepada usahawan dengan kadar pinjaman minimum sebanyak RM20,000 dan tempoh maksimum pinjaman selama 10 tahun. PNS menawarkan masa kelonggaran (*grace period*) selama enam bulan pertama untuk

membantu usahawan terbabit dari segi kewangan. Skim ini lebih tertumpu kepada francaisor untuk memulakan perniagaan yang kemudiannya akan menukar perniagaan tersebut kepada perniagaan francais.

Kewujudan skim ini secara tidak langsung dapat membantu dan mencapai sasaran kerajaan untuk melahirkan lebih ramai golongan usahawan yang terdiri daripada Bumiputera dan seterusnya dapat meningkatkan taraf sosio ekonomi golongan tersebut. Seperti yang sedia maklum, kerajaan mensasarkan untuk mencapai target 50 francaisor dan 1000 francaisi dalam RMK-10 dan pelaksanaan skim ini bakal membantu dalam meningkatkan jumlah usahawan Bumiputera.



KEJUTAN DI MAJLIS MAKAN MALAM TAHUNAN PNS 2009

BERTEMPAT di Hotel Shangri-la, Kuala Lumpur telah diadakan Majlis Makan Malam Tahunan Perbadanan Nasional Berhad (PNS). Majlis yang penuh gilang-gemilang ini telah dihadiri oleh Datuk Idris Hashim, Pengerusi PNS dan Syed Kamarulzaman Dato' SZK Shahabudin, Pengarah Urusan PNS.

Majlis dimulakan dengan bacaan doa selamat oleh Tuan Haji Mohd Zain Jusoh, Timbalan Pengurus Jabatan Sumber Manusia dan Pentadbiran

PNS diikuti ucapan Pengerusi PNS. Majlis turut diserikan dengan kehadiran dan ucapan tetamu kehormat iaitu Dato' Sri Ismail Sabri Yaakob, Menteri Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK).

Pada malam itu, para hadirin telah dihiburkan oleh persembahan daripada Kombo Dewan Bandaranya Kuala Lumpur. Pelbagai acara menarik seperti cabutan bertuah, *Best Dressed* dan hadiah misteri telah diadakan. Acara penyampaian hadiah pemenang acara Sukan Rumah PNS dan Peraduan Menamakan Taska PNS turut diadakan pada malam itu. Acara kemuncak pada malam tersebut ialah pertandingan akhir karaoke

yang disertai oleh tujuh orang warga kerja PNS. Kejutan kepada semua tetamu, sebelum pertandingan bermula, Dato' Sri Ismail Sabri Yaakob telah mendendangkan sebuah lagu sebagai pembuka tirai.

Setiap peserta telah menunjukkan persembahan yang mantap dan menghiburkan. Masing-masing mempunyai aura dan gaya tersendiri. Semua peserta telah diadili oleh juri profesional yang terdiri daripada Lokman (bekas anggota Carefree), Ferhad dan Uji Rashid. Sementara menunggu keputusan, Datuk Idris Hashim turut menyampaikan sebuah lagu. Keputusan pertandingan karaoke menyaksikan Aidawathy Ismail dari Bahagian Pematuhan dinobatkan sebagai juara.

Sebelum majlis berakhir, semua pemenang telah mengadakan sesi bergambar beramai-ramai dengan tetamu kehormat. Majlis diakhiri dengan pemberian cenderamata kepada Dato' Sri Ismail Sabri Yaakob, para juri dan ketua Kombo DBKL oleh Pengerusi PNS.



HARI KELUARGA PNS 2009 MERIAH

HARI Sabtu merupakan hari bersama keluarga. Justeru itu, bertempat di Sunway Lagoon, 'keluarga besar PNS' telah berkumpul bagi meraikan Hari Keluarga PNS.

Seramai lebih kurang 90 orang warga kerja Perbadanan Nasional Berhad (PNS) bersama ahli keluarga masing-masing telah berkumpul seawal jam 9.00 pagi. Pelbagai aktiviti menarik penuh keriangian telah dijalankan seperti *telematch* dan acara sukan air yang mana telah menyaksikan penyertaan anak-anak warga kerja agensi. Aksi-aksi mereka yang lucu di-



selangi gelak tawa telah menambahkan lagi suasana ceria dan kekeluargaan sesama warga kerja agensi ini.

Acara ini dimeriahkan dengan kehadiran Datuk Idris Hashim, Pengerusi PNS dan dirasmikan oleh Syed Kamarulzaman Dato' S.Z.K. Shahabudin, Pengarah Urusan PNS.



Hari Keluarga ini diakhiri dengan majlis makan tengah hari diikuti dengan penyampaian hadiah kepada para pemenang. Sesi bergambar beramai-ramai antara pihak pengurusan dan AJK Kelab Sukan PNS kemudiannya diadakan sebelum bersurai dengan penuh rasa kepuasan.

Perlawanan Bowling

JALIN PERSAHABATAN DUA AGENSI



WALAUPTUN pertama kali bertemu atas jemputan 'berlawan', namun ia berakhir dengan satu kemenangan bersama. Ini yang berlaku semasa pertemuan perlawanan persahabatan antara Kelab Sukan dan Kebajikan, Pusat Pungutan Zakat Wilayah Persekutuan (PPZWP) dan Perbadanan Nasional Berhad (PNS).

PNS telah menghantar 16 orang pemain di dalam empat pasukan. Walaupun bermain dalam perlawanan persahabatan, namun kedua-dua pasukan telah menunjukkan kesungguhan dengan mempamerkan



permainan yang sungguh menarik sekali. Perlawanan yang dijalankan selepas waktu pejabat di Ampang Bowl, Ampang Point menyaksikan keputusan akhir berpihak ke PNS dari segi jumlah kutipan keseluruhan mata. Tahniah diucapkan buat semua pemain PNS.



14

Kempen Menderma Darah

AMALAN MULIA

KEMPEN Menderma Darah adalah kempen berterusan Pusat Darah Negara (PDN) dalam memastikan bekalan darah negara adalah mencukupi bagi memenuhi waktu kecemasan. Baru-baru ini, bertempat di tingkat 10 pejabat Perbadanan Nasional Berhad (PNS) buat julung kalinya telah diadakan Kempen Menderma Darah dengan kerjasama PDN.

Dikendalikan oleh Dr Haslina sebagai Pegawai Bertugas dari unit bergerak PDN, kempen ini mendapat sambutan menggalakkan daripada warga kerja PNS. Kempen yang bermula tepat pada pukul 9.30 pagi menyaksikan Salahuddin Sulaiman dari Jabatan Latihan, Pembangunan & Promosi Francais sebagai penderma pertama. Syabas diucapkan kepada beliau.

Kempen ini membuktikan bahawa PNS dan warga kerjanya sentiasa bersedia untuk menjalankan tanggungjawab sosial mereka (CSR) kepada masyarakat. Justeru, PDN berterima kasih kepada PNS kerana sudi menjayakan kempen menderma darah ini dan berharap agar kerjasama ini akan diteruskan pada masa hadapan. Kempen ini berakhir tepat jam 2.00 petang.



TAMBAH PENDAPATAN DENGAN RAHSIA HERBA FOREST'S SECRET

PELUANG menambah pendapatan dan menangi pelbagai hadiah lumayan bakal menjadi milik anda dengan mudah melalui Program *Dealership* Forest's secret. Forest's secret telah memperkenalkan Program *Dealership* pada Mei 2009 dengan objektif untuk membangunkan usahawan niaga dengan modal permulaan yang rendah. Program *Dealership* Forest's secret menyediakan platform bagi menambah pendapatan sampingan yang lumayan kepada Pengedar Utama dan Pengedar. Program ini juga dapat mendidik masyarakat tentang khasiat dan kelebihan herba tempatan bagi menggalakkan cara hidup yang lebih sihat dan seimbang.

Program *Dealership* Forest's secret ini merupakan program Jualan Langsung Satu Tingkat yang memperkenalkan dua konsep iaitu *Master Dealer* (Pengedar Utama) dan *Dealer* (Pengedar). Pengedar Utama adalah stokis berdaftar Forest's secret yang berpeluang menikmati pelbagai

faedah menarik seperti pendapatan (diskaun) yang lumayan, insentif lawatan ke luar negara, insentif jualan, bonus dan rebat tunai, pegiktirafan dan program latihan secara percuma di Akademi Herba Forest's secret. Antara modul latihan adalah pengenalan kepada Dunia Herba, pengetahuan kepada produk-produk herba, khidmat pelanggan, taktik jualan runcit yang efektif, pemasaran dan pelbagai lagi.

Forest's secret merupakan produk-produk herba terbaik keluaran tempatan yang terdiri daripada empat rangkaian produk utama iaitu Penjagaan Badan & Kulit, Aromaterapi & Spa, Makanan & Minuman Kesihatan dan Kosmetik Warna. Forest's secret merupakan pemenang anugerah *The BrandLaureate Asia Pacific* bagi kategori Produk Terbaik – Penjagaan Badan dan Kulit pada 2007, 2008, dan 2009.

Produk Terbaru di PASARAN!



FORMULA MINERAL MIKRO

Melindungi & Memperbaharui Kulit Dengan Bergaya

Forest Men merupakan set penjagaan kulit khusus untuk lelaki! Diformulasikan daripada ekstrak 'Malachite', sejenis formula mineral mikro yang berperanan sebagai dwi-fungsi melalui penyah toksin sel secara langsung, memulihara sistem pertahanan sel secara semulajadi dan perlindungan antioksidan. Ia adalah kosmetik mineral terbaik untuk penjagaan badan dan kulit yang berupaya mengurangkan kedutan pada kulit.



RANGKAIAN DAUN SIREH PENJAGAAN PENCERAHAN KULIT

Rawatan Herba Untuk Pencerahan Wajah

Sireh mengandungi sejenis pati minyak atau cecair kuning muda beraroma yang mempunyai kandungan antiseptik yang berkesan. Ia dikenali dengan kelebihannya untuk memulih, melindungi dan membersihkan. Rangkaian penjagaan kulit Sireh ini diformulasikan daripada lima bahan utama iaitu Sireh, Propolis, Minyak Kelapa Dara, Lidah Buaya dan Kacang Soya yang membantu memulih sel kulit yang rosak, mencerahkan kulit, mengurangkan kedutan dan garis halus. Kandungan bahan aktifnya juga dapat membantu melambatkan proses penuaan. Dapatkan set Rangkaian Daun Sireh di outlet Forest's secret berhampiran anda atau layari laman web www.forestsecret.com.

DEALERSHIP REWARDS CAMPAIGN*

FREE RM10 cash voucher
& DOUBLE your chance to drive home a Proton SAGA!

DEALER - GET - DEALER

Share our secrets with your friends

- The campaign is open to existing Forest's secret Dealers, all year long.
- For every new dealer you recruit, you will receive RM10 cash voucher IMMEDIATELY!

- A FREE contest form worth RM50 of Discover the Forest's secret Buy & Win Contest will also be yours AUTOMATICALLY!

Kongsi rahsia kami bersama sahabat anda

- Kempen ini terbuka kepada Dealer Forest's secret sedia ada, sepanjang tahun.

- Bagi setiap Dealer baru yang anda pertukarkan, anda layak untuk menerima voucher tunai RM10 SEKALIGUJIAN!

- Borang pertandingan PERCUMA bagi Discover the Forest's secret Buy & Win Contest bernilai RM50 akan segera milik anda secara AUTOMATIK!

PERCUMA*

JADILAH PENGEDAR SAH KAMI SEGERA



miliki Kit Permulaan bernilai RM75

Modal permulaan yang minimum

Jualan langsung satu tingkat

Peluang pendapatan sampingan yang lumayan

Produk premium berasaskan herba

Peluang menjadi usahawan bekeja

Barangan jenama terbaru

*tertaklik kepada terma & syarat



My Franchise



Misi

Gloria Jean's Coffee komited untuk melahirkan 'keluarga' yang konsisten dalam memberi layanan berkualiti dan menyediakan perkhidmatan terbaik di setiap cawangan.

Visi

Gloria Jean's Coffee akan menjadi syarikat berasaskan kopi yang digemari dan dihormati di seluruh dunia.

Nilai Kami

- Perkongsian berdasarkan integriti dan kepercayaan
- Komited untuk berjaya dan inovatif
- Budaya yang menyeronokkan dan menghiburkan
- Percaya kepada orang ramai, membina dan mengubah cara hidup

www.gloriajeanscoffees.my




Gloria Jean's
COFFEES

making it Glorious

BUSINESS CONCEPT

FULL STORE
INVESTMENT : RM750,000



KIOSK
INVESTMENT : RM520,000



COFFEE CART
INVESTMENT : RM310,000



  
For further information, contact us at +603.2698.6670 or toll free 1 800 88 5300

Ditubuhkan pada tahun 1999, kini Francais Induk Gloria Jean's Coffees diurus oleh Wonderful Lifestyle Sdn Bhd, sebuah syarikat subsidiari penuh yang dimiliki oleh Malaysia International Franchise Sdn Bhd, sebuah syarikat pelaburan francais bagi Perbadanan Nasional Berhad (PNS).

Francais Gloria Jean's Coffee dibantu oleh pasukan pengurusan pusat yang berdedikasi dan berpengalaman luas dalam francais antarabangsa, serta menawarkan kaedah dan metodologi perniagaan yang terbukti keberkesannya.

Gloria Jean's Coffee, salah satu daripada peruncit kopi yang terbaik di dunia telah mengambil langkah bijak dalam memasarkan kopi dengan menambah lebih banyak cawangan dalam negara. Dalam hal ini, MyFranchise telah memperoleh hak francais daripada francaisor Australia pada Disember 2006. MyFranchise melalui syarikat subsidiarinya Wonderful Lifestyle Sdn Bhd kini merupakan pemegang francaisi induk bagi jenama tersebut di Malaysia dan Brunei.

MyFranchise bercadang untuk membuka lebih banyak cawangan Gloria Jean's Coffee sebagai tambahan kepada 12 cawangan yang sedia ada di Plaza Sentral, Mid Valley Megamall, Plaza IBM, Sunway Pyramid, Subang Parade, The Curve, BB Plaza, Dataran Maybank, Tune Hotel 1 Borneo, Maybank Mid Valley, Plaza Angsana Johor Bahru, Bursa Malaysia, Global Doctor Specialist Centre, Mont Kiara dan Kenanga International. MyFranchise bercadang untuk memiliki 40 cawangan sebelum tahun 2010 bagi menunjukkan kekuatan dalam peruncitan kopi dan pasaran gaya hidup.

Gloria Jean's Coffee menerima sebarang pertanyaan mengenai perniagaan kami. Untuk mengetahui lebih lanjut, sila hubungi +603.2698.6670, talian bebas tol: 1 800 88 5300, fax: +603.2694 6225 atau talian hubungan pelanggan : 019-3407070, email: debby@pns.com.my/ gjinfo@pns.com.my.

Cawangan: Bukit Bintang Plaza, Dataran Maybank, IBM Plaza, Subang Parade, The Curve, Sunway Pyramid, Global Doctor Specialist Centre Mont Kiara, Plaza Sentral, Maybank Mid Valley, Tune Hotel.com 1 Borneo, Plaza Angsana JB, Kenanga International, Bursa Malaysia