

# **EHO FRANCHISE: Örnek Fizibilite Çalışması**

Ortalama bir Franchising yatırımı için örnek üç yıllık gelir-gider ve getiri analizi.

## Özet

Bu doküman, **HIZLIOKUMA.COM e-Eğitim Merkezi** Franchising Modelinin, yatırım, gelir, gider ve getiri ilişkilerini analiz etmek üzere hazırlanmıştır. Temel olarak, üç senaryo (iyi, normal ve kötü durumlar) oluşturularak, üç senaryo paralelinde girişimcinin 3 yıllık toplam gelir ve giderleri ve yatırım geri dönüş oranları analiz edilmektedir.

EHO Franchise Yatırım Analizinin temel dayanak noktaları özetle şu şekildedir:

- Girişimcinin iki temel gideri vardır: İlk Yatırım Giderleri ve Sabit Giderler.
- İlk Yatırım Giderleri Franchise Olma Bedeli ve Kurs Yatırımı'ndan oluşmaktadır.
- Franchise Olma Bedeli (Royalty Fee), 30.000 YTL varsayılmıştır.
- Kurs Yatırımı (bilgisayar, mobilya, dekorasyon vb.) 40.000 YTL öngörülmüştür.
- Eğitim Merkezi yapılanması şöyle öngörülmüştür:
  - Aylık kirası 1.000 YTL olan 200 metrekaarelik bir eğitim merkezi,
  - 12 Notebook ve 1 projeksiyon cihazından oluşan 2 eğitim sınıfı,
  - 2 eğitmen, 1 sekreter ve girişimcinin yönetici olduğu 4 kişilik bir kadro,
  - 4.000 YTL ile 7.000 YTL arasında değişen aylık sabit giderler.
- Eğitim Merkezi'nin katılımcı başına alacağı eğitim bedeli 300 YTL varsayılmıştır.
- Durum senaryolarında kriter, ayda kaç katılımcının eğitime kayıt olduğudur.
- Eğitim Merkezi gelir senaryoları şu şekilde oluşturulmuştur:
  - 'İyi Durum'da aylık katılımcı sayısı ortalama 100 kişi.
  - 'Normal Durum'da aylık katılımcı sayısı ortalama 50 kişi.
  - 'Kötü Durum'da aylık katılımcı sayısı ortalama 30 kişi.
- Yatırımın getirileri, birer yıllık periyodlar halinde incelenerek 3 yıllık bir projeksiyon çizilmiştir.

## Genel Değerlendirme

Girişimci'nin Eğitim Merkezi'nin kuruluma esnasındaki harcamaları ve yıllık ek yatırım harcamaları yandaki tabloda belirtilmiştir. Girişimci'nin başlangıç sermayesi 70.000 YTL'dir. Bu bedelin 30.000 YTL'si Franchise olabilmek için ALGE'ye ödeyeceği öngörülen bedel, diğer 40.000 YTL'si ise, Eğitim Merkezi'nin oluşumu ve tanıtımı için harcaacağı miktardır. Her yıl ilave olarak da, toplam 15.000 YTL ek yatırım harcaması yapmaktadır. Bu bedelin 5.000 YTL'si lisans bedeli olarak ALGE'ye, geri kalan 10.000 YTL'si ise Eğitim Merkezi'nin geliştirilmesi için tanıtım, dekorasyon, ek bilgisayar yatırımlarına vb. harcanmaktadır.

AYLIK GİDER	AYLIK GİDER
Kötü Durum	4.000
Normal Durum	5.000
İyi Durum	7.000

Eğitim Merkezi'nin aylık sabit harcamaları da soldaki tabloda belirtilmiştir. Katılımcı sayısındaki artışa paralel olarak, pazarlama ve ofis masraflarında artış gerçekleşmekte, haliyle aylık giderler, %20-80 oranında artmaktadır. Sabit harcamaların içeriği, daha detaylı olarak ileriki sayfalarda incelenmektedir.

Bu kriterler eşliğinde Eğitim Merkezi'nin aylık gelir ortalamaları yandaki tabloda belirtilmiştir. Ortalama 10 katılımcıdan oluşan eğitim grupları oluşturulacağı varsayılırsa, Kötü Durum'da ayda 3 eğitim, Normal Durum'da 5 eğitim, İyi Durum'da ise ayda 10 eğitim düzenleneceği varsayılmaktadır.

İLK YATIRIMLAR	YATIRIM TÜRÜ	TUTAR (YTL)
Royalty Fee	Tek sefer	30.000
Bilgisayar Yatırımı	Tek sefer	25.000
Diğer Yatırımlar	Tek sefer	15.000
Lisans Yıllık	Yıldan yıla	5.000
Yıllık Ek Yatırımlar	Yıldan yıla	10.000

AYLIK GELİR	KATILIMCI SAYISI	GELİR*
Kötü Durum	30	9.000
Normal Durum	50	15.000
İyi Durum	100	30.000

\* Katılımcı başına 300 YTL üzerinden.



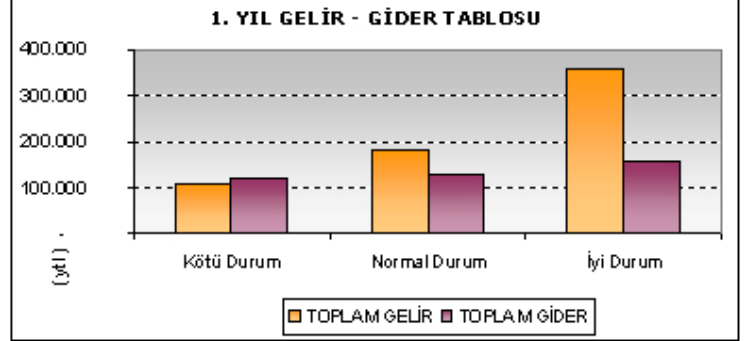
## Birinci Yıl

Bu varsayımlar eşliğinde birinci yılın gelir, gider durumu şu şekilde hesaplanmıştır:

1. Yıl Toplam	TOPLAM GELİR	TOPLAM GİDER
Kötü Durum	108.000	118.000
Normal Durum	180.000	130.000
İyi Durum	360.000	154.000

\*Toplam Gider (ytl): Franchise Olma Bedeli (30.000), Ofis Yatırımı (40.000) ve 12 Aylık Sabit Giderlerin toplamıdır.

\*Toplam Gelir (ytl): Yıllık Gelirlerin toplamıdır.  
Kötü Durum: 300 YTL x 30 kişi x 12 ay.  
Normal Durum: 300 YTL x 50 kişi x 12 ay.  
İyi Durum: 300 YTL x 100 kişi x 12 ay.

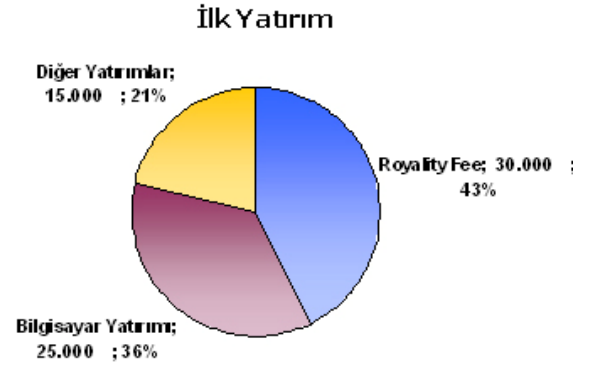


## Birinci Yıl - Gider

Birinci yılın sonunda şu şekilde bir tablo ortaya çıkmaktadır.

Girişimci toplam 70.000 YTL sermaye ile işe başlamıştır. Bu bedelin 30.000 YTL'si Franchise Olma Bedeli (Royalty Fee) olarak ALGE'ye, 25.000 YTL'si bilgisayarlar (24 adet Notebook), 15.000 YTL'si diğer ofis araç ve gereçlerine, sınıf masa, sandalye vb. demirbaşlara, ofis dekorasyonuna, ön tanıtım faaliyetlerine harcanmıştır.

Bu giderlere ilave olarak, kurumun aylık sabit giderleri, üç senaryo içerisinde şöyledir:



AYLIK GİDER	OFİS KİRASİ	EĞİTMEN MAAŞ (2 kişi)	SEKRETER MAAŞ	FRA. ÖDEME (25 ytl k.b.)	DİĞER OFİS GİDERLERİ	TOPLAM
Kötü Durum	1.000	1.500	500	750	250	4.000
Normal Durum	1.000	1.500	500	1.250	750	5.000
İyi Durum	1.000	1.500	500	2.500	1.500	7.000

'Kötü Durum'da, ofis kirası, iki eğitmenin ve sekreterin maaşı, ALGE'ye katılımcı başına ödenen lisans payı (25 YTL kişi başı) ve diğer ofis giderlerinin toplamı 4.000 YTL iken, Lisans Bedeli'ndeki ve diğer giderlerdeki artışa paralel olarak, bu rakam Normal Durum'da 5.000 YTL'ye, İyi Durum'da 7.000 YTL'ye çıkmaktadır.

Sonuç olarak, ilk yıl sonunda toplam harcamalar, İlk Yatırım (70.000 YTL) ile Sabit Giderlerin toplamı (Aylık Gider x 12 ay) baz alınarak hesaplanmaktadır. Yıllık toplam harcamalar şu şekildedir:

1. Yıl Sonu	FRANCH. BEDELİ	OFİS YATIRIMI	SABİT GİDER (12 AY TOPLAMI)	TOPLAM HARCAMALAR
Kötü Durum	30.000	40.000	48.000	118.000
Normal Durum	30.000	40.000	60.000	130.000
İyi Durum	30.000	40.000	84.000	154.000

## Birinci Yıl - Gelir

Yatırımlara paralel olarak, Eğitim Merkezi ilk yıl sonunda, üç senaryo projeksiyonunda şu şekilde gelir elde etmektedir.

1. YIL SONU	KATILIMCI SAYISI	AYLIK GELİR (*300YTL)	YILLIK GELİR (*12)
Kötü Durum	30	9.000	108.000
Normal Durum	50	15.000	180.000
İyi Durum	100	30.000	360.000

Kötü Durum'da 30 katılımcı x 300 YTL (katılımcı başı eğitim bedeli) = 9.000 YTL aylık gelir, benzer hesaplama yöntemiyle Normal Durum'da 15.000 YTL, İyi Durum'da ise 30.000 YTL olarak hesaplanmıştır. Bu noktada, birinci yılın sonunda Franchise'm yatırım, gider ve gelir analizinden şu şekilde bir sonuca ulaşılmaktadır:

1. Yıl Sonu	TOPLAM GELİR	TOPLAM SABİT GİDER	FRANCH. BEDELLERİ	YATIRIM GİDERLERİ	TOPLAM KAR
Kötü Durum	108.000	48.000	30.000	40.000	- 10.000
Normal Durum	180.000	60.000	30.000	40.000	50.000
İyi Durum	360.000	84.000	30.000	40.000	206.000

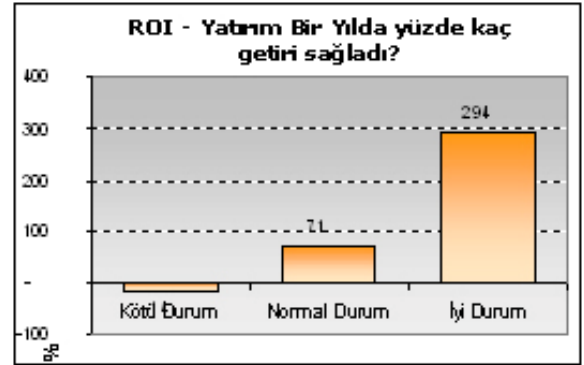
Sonuç olarak 70.000 YTL olan ilk yatırımı da bir gider olarak ele almamız durumunda, Franchise birinci yılın sonunda, Kötü Durum'da 10.000 YTL zarar, Normal Durum'da 50.000 YTL, İyi Durum'da 206.000 YTL kar etmektedir.

Öte yandan, reel olarak düşündüğümüzde, 25.000 YTL'lik yatırım gideri bilgisayar olarak şirket bilançosunda bulunmaktadır. Haliyle, 5 yıllık depreciation (amortisman) mantığıyla, bu rakamın ancak %20'si (5.000 YTL) eskime payı olarak gider hanesine yazılmalıdır. Bu noktada, reel anlamda, Yatırım Giderinin 40.000 YTL yerine, 20.000 YTL olarak hesaplanması daha gerçekçi bir yaklaşım olur. Bu yaklaşımda, Toplam Kar'lar üç durumda da 20.000 YTL artırırlı.

Yatırımın bir yıl içerisinde ne şekilde bir getiri sağladığını analiz etmek istersek şu şekilde bir tablo karşımıza çıkmakta:

1. Yıl Sonu	Toplam Yatırım	Gelir-Gider	ROI (%) <sup>1</sup>
Kötü Durum	70.000	60.000	- 14
Normal Durum	70.000	120.000	71
İyi Durum	70.000	276.000	294

\*ROI (Return on Investment): Yatırımın geri dönüş oranı.



Yıl sonunda, Franchise'm nakit durumunu, toplam gelirlerinden toplam giderlerini çıkartarak bulabiliriz. İlk yatırım bedeli olan 70.000 YTL'yi yatırım sermayesi olarak düşündüğümüzde, birinci yılın sonunda Franchise'da nakit olarak sırasıyla, Kötü Durum'da 60.000 YTL, Normal Durum'da 120.000 YTL, İyi Durum'da 276.000 YTL bulunmaktadır. Bu noktada yatırımın getiri oranı sırasıyla, -%14, %71 ve %294 olarak hesaplanmaktadır.

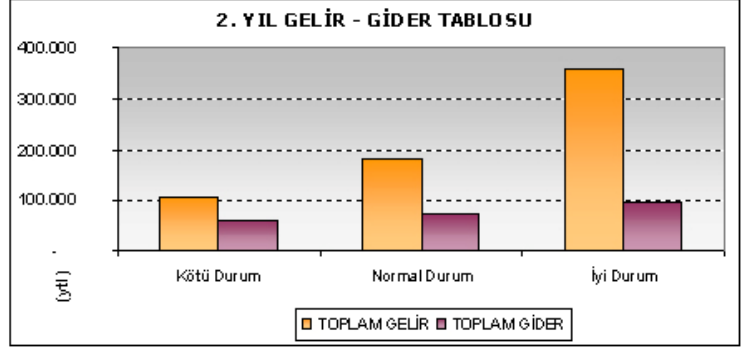
## İkinci Yıl

Bu varsayımlar eşliğinde ikinci yılın gelir, gider durumu şu şekilde hesaplanmıştır:

2. Yıl Toplam	TOPLAM GELİR	TOPLAM GİDER
Kötü Durum	216.000	181.000
Normal Durum	360.000	205.000
İyi Durum	720.000	253.000

\*Toplam Gider: Franchise Olma Bedeli ve Yıllık Lisans Ödemesi (35.000), Ofis Yatırımı ve yıllık ek yatırımlar (50.000) ve 24 aylık Sabit Giderlerin toplamıdır.

\*Toplam Gelir (ytl): Yıllık Gelirlerin toplamıdır:  
Kötü Durum: 300 YTL x 30 kişi x 24 ay.  
Normal Durum: 300 YTL x 50 kişi x 24 ay.  
İyi Durum: 300 YTL x 100 kişi x 24 ay.

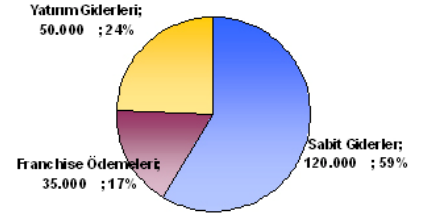


## İkinci Yıl - Gider

İkinci yılın sonunda şu şekilde bir tablo ortaya çıkmaktadır.

Girişimci ek 10.000 YTL yatırım yaparak (tanıtım, araç gereç vb.), yatırım giderini 50.000 YTL'ye çıkarmıştır. 5.000 YTL yıllık lisans bedeli ödeyerek, toplamda 35.000 YTL'li Franchise ödeme rakamına ulaşmıştır. Bu noktada, ek yatırım ve ek lisans ödemelerindeki düşüş paralel olarak, yıllık giderlerindeki sabit yatırımın oranı düşmüştür. Örnek, Normal durumda Franchise ödemelerinin oranı %17; Yatırım Giderlerinin oranı %24.

2. Yıl Gider Pastası; Normal Durum



Haliyle, ilk yılın ardından kurum aylık sabit ödemeleri giderlerde esas önem teşkil etmeye başlamaktadır. Sabit giderlerin ikinci yıldaki seyri ilk yıldakine paralel olarak hesaplanmıştır (Aylık, Kötü Durumda 4.000 YTL; Normal Durumda 5.000 YTL; İyi Durumda 7.000 YTL).

İkinci yıl sonunda toplam harcamalar, Ek Yatırım (10.000 YTL); Lisans Ödemesi (5.000 YTL) ile sabit giderlerin toplamı (aylık gider x 12 ay) baz alınarak hesaplanmaktadır. İkinci yılın toplam harcamaları şu şekildedir:

2. Yıl Sonu	FRANCH. BEDELİ	OFİS YATIRIMI	SABİT GİDER (12 AY TOPLAMI)	TOPLAM HARCAMALAR
Kötü Durum	5.000	10.000	48.000	63.000
Normal Durum	5.000	10.000	60.000	75.000
İyi Durum	5.000	10.000	84.000	99.000

Görüldüğü üzere, ikinci yılda birinci yıla nazaran harcamalarda %50'nin üzerinde bir düşüş yaşanmaktadır. Aşağıdaki tabloda, iki yılın toplam harcamaları karşılaştırmalı olarak verilmektedir. Bu noktada, %53 ile %64 arası harcamalarda düşüş göze çarpmaktadır. Bu durumun temel sebebi, ilk yıl Franchise ve Yatırım için harcanan 70.000 YTL'ye karşılık ikinci yıl sadece 15.000 YTL'lik sabit ödemenin olmasıdır.

İLK 2 YIL	1. YIL TOP. GİDER	2. YIL TOP. GİDER	DEĞİŞİM%
Kötü Durum	118.000	63.000	-53
Normal Durum	130.000	75.000	-58
İyi Durum	154.000	99.000	-64

## İkinci Yıl - Gelir

Girişimci'nin ikinci yılda elde ettiği gelir seviyeleri ilk yıllara paraleldir.

1. YIL SONU	KATILIMCI SAYISI	AYLIK GELİR (*300YTL)	YILLIK GELİR (*12)
Kötü Durum	30	9.000	108.000
Normal Durum	50	15.000	180.000
İyi Durum	100	30.000	360.000

Geçmiş Franchise tecrübelerinden şu şekilde bir sonuç çıkmaktadır: İstatistiksel olarak, HIZLIOKUMA.COM Merkezleri katılımcı sayılarını yılda %50 ile %200 oranında geliştirmektedir. Bunun sebebi, gerek deneme yanılma yöntemiyle zaman içinde satış ve pazarlama çalışmalarının daha etkili hale gelmesi, gerekse de katılımcı memnuniyetinin sağlanmasıyla kurum isminin il içinde duyulması ve sistemin yayılmasıdır. Ancak bu modelde üç yıllık katılımcı sayıları sabit kabul edilmiştir.

İkinci yılın sonunda, gelir-gider analizinden şöyle bir sonuca ulaşmaktayız:

2. Yıl Sonu	TOPLAM GELİR	TOPLAM SABİT GİDER	FRANCH. BEDELLERİ	YATIRIM GİDERLERİ	TOPLAM KAR
Kötü Durum	108.000	48.000	5.000	10.000	45.000
Normal Durum	180.000	60.000	5.000	10.000	105.000
İyi Durum	360.000	84.000	5.000	10.000	261.000

Sonuç olarak, ikinci yıldan itibaren yatırım harcamalarındaki azalmanın etkisiyle, kurum daha karlı bir yapıya bürünmektedir. Kötü Durum'da yılı 45.000 YTL, Normal Durum'da 105.000 YTL, İyi Durum'da ise 261.000 YTL kar ile kapatmaktadır. Bu noktada, senaryoların aylık getirilerini hesapladığımızda da karşımıza yandaki tablodaki durum çıkar. Ayda 55 katılımcı ortalamasına ulaşılması durumunda, aylık Franchise karı 10.000 YTL'nin üstüne çıkmakta; 90 katılımcı ve üstünde ise 20.000 YTL eşiği aşılmaktadır.

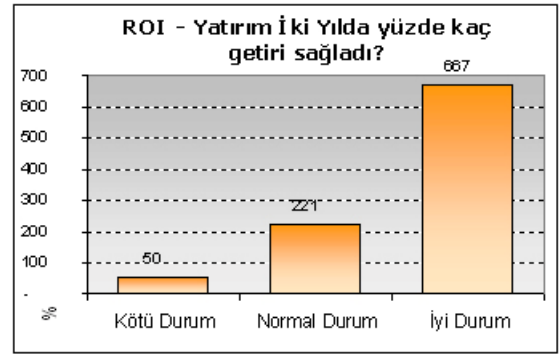
2. Yıl Sonu	AYLIK ORT.
Kötü Durum	3.750
Normal Durum	8.750
İyi Durum	21.750

Franchise'ın açılışından itibaren toplam yatırımın ikinci yıl sonunda ne şekilde bir getiri sağladığını analiz etmek istersek şu şekilde bir tablo karşımıza çıkmakta:

2. Yıl Sonu	Toplam Yatırım	Gelir-Gider	ROI (%) <sup>*</sup>
Kötü Durum	70.000	105.000	50
Normal Durum	70.000	225.000	221
İyi Durum	70.000	537.000	667

\* Gelir-Gider, 24 aylık Toplam Gelir'den, Toplam Gider'in çıkartılması sonucu hesaplanmaktadır.

\*\* Toplam Gider: İkinci yıl yapılan ek yatırımlar (10.000 YTL), ikinci yıl lisans ödemesi (5.000 YTL) ve 24 aylık Sabit Giderlerin toplamıdır.



İkinci yılın sonundaki Franchise'ın nakit durumunu, toplam gelirlerinden toplam giderlerini çıkartarak bulabiliriz. İlk yatırım bedeli olan 70.000 YTL'yi yatırım sermayesi olarak düşündüğümüzde, ikinci yılın sonunda Franchise'da, Kötü Durum'da 105.000 YTL, Normal Durum'da 225.000 YTL, İyi Durum'da 537.000 YTL nakit dengesi ortaya çıkmakta. Bu noktada yatırımın iki yıllık getirisi sırasıyla, %50, %221 ve %667 olarak hesaplanmakta.

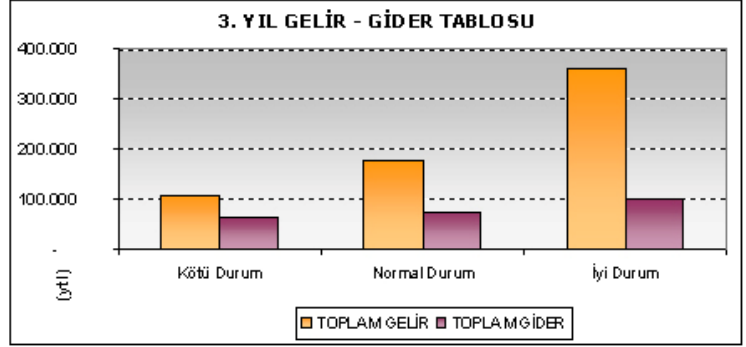
## Üçüncü Yıl

Bu varsayımlar eşliğinde üçüncü yılın gelir, gider durumu şu şekilde hesaplanmıştır:

3. Yıl Toplam	TOPLAM GELİR	TOPLAM GİDER
Kötü Durum	324.000	244.000
Normal Durum	540.000	280.000
İyi Durum	1.080.000	352.000

\*Toplam Gider: Franchise Olma Bedeli ve Yıllık Lisans Ödemesi (40.000), Ofis Yatırımı ve yıllık ek yatırımlar (60.000) ve 36 aylık Sabit Giderlerin toplamıdır.

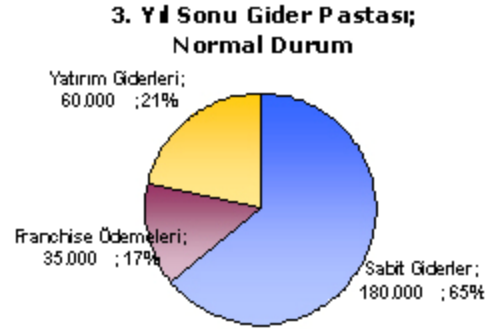
\*Toplam Gelir (ytl): Yıllık Gelirlerin toplamıdır:  
Kötü Durum: 300 YTL x 30 kişi x 36 ay.  
Normal Durum: 300 YTL x 50 kişi x 36 ay.  
İyi Durum: 300 YTL x 100 kişi x 36 ay.



## Üçüncü Yıl - Gider

Üçüncü yılın sonunda şu şekilde bir tablo ortaya çıkmaktadır.

Girişimci ek 10.000 YTL yatırım yaparak (tanıtım, araç gereç vb.), yatırım giderini 60.000 YTL'ye çıkarmıştır. 5.000 YTL yıllık lisans bedeli ödeyerek, toplamda 40.000 YTL'lik Franchise ödeme rakamına ulaşmıştır. Üç ana giderin pasta içindeki dağılımı, üçüncü yılda da ikinci yıla benzer bir tablo ortaya koymaktadır. Normal durumu incelediğimizde, Franchise ödemelerinin oranı: bir önceki yıla aynı kalırken (%17); Yatırım Giderlerinin oranı %24'den %21'e düşmüştür. Özetle, üçüncü yıldan itibaren, kurumun yatırım giderleri düzenli olarak düşecek, aylık harcamaları ana gider kalemi haline gelecektir.



Sabit giderlerin üçüncü yıldaki seyri ilk yıldakine paralel olarak hesaplanmıştır (Aylık, Kötü Durumda 4.000 YTL; Normal Durumda 5.000 YTL; İyi Durumda 7.000 YTL).

Üçüncü yıl sonunda toplam harcamalar, Ek Yatırım (10.000 YTL); Lisans Ödemesi (5.000 YTL) ile sabit giderlerin toplamı (aylık gider x 12 ay) baz alınarak hesaplanmaktadır. İkinci yılın toplam harcamaları şu şekildedir:

3. Yıl Sonu	FRANCH. BEDELİ	OFİS YATIRIMI	SABİT GİDER (12 AY TOPLAMI)	TOPLAM HARCAMALAR
Kötü Durum	5.000	10.000	48.000	63.000
Normal Durum	5.000	10.000	60.000	75.000
İyi Durum	5.000	10.000	84.000	99.000

Görüldüğü üzere, ikinci yıldan itibaren yıllık giderler stabilize olmuştur. Bu noktada, enflasyon artışı nedeniyle, nominal fiyatlarda bir artış, ve neticesinde aylık sabit giderlerde yükseliş öngörülebilir. Ancak bu artış eğitim bedeline de yansıtacağı için dikkate alınmamıştır. İlave olarak, iki yıllık satış ve pazarlama tecrübesinin, kurum adının il içinde yaygınlaşmasının, eğitimden memnun kalan katılımcıların tanıtımlarıyla tavsiye ile gelen katılımcı sayısındaki artışın sonucu, gelir tarafında bir talep artışı öngörmek rasyoneldir.

## Üçüncü Yıl - Gelir

Girişimci'nin üçüncü yılda elde ettiği gelir seviyeleri ilk yıllara paraleldir.

1. YIL SONU	KATILIMCI SAYISI	AYLIK GELİR (*300YTL)	YILLIK GELİR (*12)
Kötü Durum	30	9.000	108.000
Normal Durum	50	15.000	180.000
İyi Durum	100	30.000	360.000

Üçüncü yılın sonunda, gelir-gider analizinden ise şöyle bir sonuca ulaşmaktayız:

3. Yıl Sonu	TOPLAM GELİR	TOPLAM SABİT GİDER	FRANCH. BEDELLERİ	YATIRIM GİDERLERİ	TOPLAM KAR
Kötü Durum	108.000	48.000	5.000	10.000	45.000
Normal Durum	180.000	60.000	5.000	10.000	105.000
İyi Durum	360.000	84.000	5.000	10.000	261.000

Sonuç olarak, ikinci yıldan itibaren yatırım harcamalarındaki azalmanın etkisiyle, kurum karlı bir yapıya bürünmektedir. Kötü durum'da yılı 45.000 YTL, Normal Durum'da 105.000 YTL, İyi Durum'da ise 261.000 YTL kar ile kapatmaktadır. Bu noktada, senaryoların aylık getirilerini hesapladığımızda da karşımıza yandaki tablodaki durum çıkar. Ayda 55 katılımcı ortalamasına ulaşılması durumunda, aylık Franchise karı 10.000 YTL'nin üstüne çıkmakta. 90 katılımcı ve üstünde ise, 20.000 YTL eşiği aşılmaktadır.

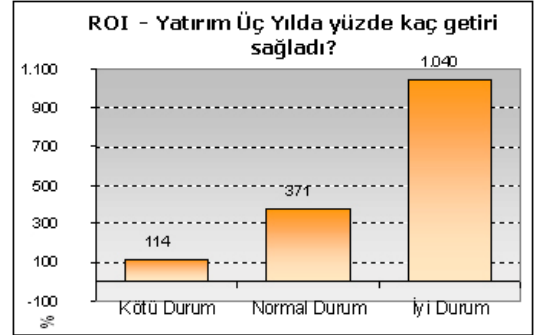
3. Yıl Sonu	AYLIK ORT.
Kötü Durum	3.750
Normal Durum	8.750
İyi Durum	21.750

Franchise'ın açılışından itibaren toplam yatırımın ikinci yıl sonunda ne şekilde bir getiri sağladığını analiz etmek istersek şu şekilde bir tablo karşımıza çıkmakta:

3. Yıl Sonu	Toplam Yatırım	Gelir-Gider	ROI (%) <sup>*</sup>
Kötü Durum	70.000	150.000	114
Normal Durum	70.000	330.000	371
İyi Durum	70.000	798.000	1.040

\* Gelir-Gider, 24 aylık Toplam Gelir'den, Toplam Gider'in çıkartılması sonucu hesaplanmaktadır.

\*\* Toplam Gider: Üçüncü yıl yapılan ek yatırımlar (10.000 YTL), üçüncü yıl lisans ödemesi (5.000 YTL) ve 36 aylık Sabit Giderlerin toplamıdır.



Üçüncü yılın sonundaki Franchise'ın nakit durumunu, toplam gelirlerinden toplam giderlerini çıkartarak bulabiliriz. İlk yatırım bedeli olan 70.000 YTL'yi yatırım sermayesi olarak düşündüğümüzde, ikinci yılın sonunda Franchise'da, Kötü Durum'da 150.000 YTL, Normal Durum'da 330.000 YTL, İyi Durum'da 798.000 YTL nakit dengesi ortaya çıkmakta. Bu noktada yatırımın üç yıllık getirisi sırasıyla, %114, %371 ve %1040 olarak hesaplanmakta.